

Analisis Bisnis Laundry-O
Berdasarkan Validasi Model Bisnis Part 1

Oleh
Kelompok 2 (3F)

Ahmad Danial Mahbub	(02)
Hilnanda Ardiansyah	(16)
Irfan Purwo Saputro	(18)
Ivfa Tut Tazkiyah	(19)
Rafi Hanif Rahmadhani	(24)
Rido Choirul Anam	(25)



PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA
JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI
POLITEKNIK NEGERI MALANG
2020

1. Problem Validation

A. Segment (menentukan target populasi yang akan menjadi sampel dalam validasi):

- Geografi Daerah : mempengaruhi target pasar bisnis Laundry contoh nya adalah kota malang karena banyak mahasiswa di kota malang dan banyak nya pendatang dari kota lain sehingga cocok untuk bisnis terutama bisnis laundry.
- Demografi
 - 1) Usia : target usia pasar laundry-o bisa dibilang sangat luas, namun ada beberapa target yang bisa meraup banyak keuntungan, diantaranya adalah mahasiswa , pelajar , pegawai, rentang usia 15-50 tahun.
 - 2) Pendidikan : Target pasar laundry-o yang utama adalah pelajar, mahasiswa dan karyawan suatu perusahaan
 - 3) Gender : karena banyak konsumen tidak memandang gender yang tertarik untuk melakukan proses laundry .
- Psikografi Ketertarikan : karena banyak mahasiswa, pelajar atau karyawan yang tertarik untuk melakukan pencucian barang, baju dsb yang lebih efisien .
- Perilaku: Sensitivitas harga : biaya untuk pencucian di memakai jasa Laundry-o bisa dijangkau oleh orang yang memiliki sensitivitas harga yang tidak terlalu tinggi dan lebih mementingkan kepuasan dan kenyamanan konsumen.

B. Question (pertanyaan penting dalam validasi masalah):

- Masalah APA yang mereka hadapi (what)?
 - 1) Kesulitan mencari tempat laundry yang tersedia dengan lokasi terdekat
 - 2) Proses laundry yang belum efisien baik untuk pengguna maupun pemilik usaha
 - 3) Masalah monitoring barang yang sedang di laundry oleh pengguna dan perkembangan bisnis oleh pemilik usaha
- Seberapa penting (key) masalah itu bagi mereka (intensity). Seberapa sering masalah itu dihadapi (frequency)?
 - 1) Masalah itu penting karena dapat memakan waktu dan biaya lebih
 - 2) Intensitas masalah dihadapi sering terjadi.

➤ Mengapa dan kapan masalah itu muncul (event/trigger). Bagaimana cara mereka menyelesaikannya (how)?

- 1) Masalah tersebut muncul pada saat pelanggan akan melakukan laundry yang kebetulan tempat langganannya sedang tutup, setiap akhir bulan atau akhir tahun pada saat rekap hasil usaha laundry oleh pemilik usaha
- 2) Berkeliling suatu daerah untuk mencari tempat laundry dan mencoba tempat baru tanpa mengetahui kualitas dan kenyamanannya, melakukan proses kalkulasi dan analisa manual dari buku catatan pemasukan harian

➤ Apa solusi yang tersedia dan masalah pada solusi itu?

- 1) Solusi pada masalah ini yaitu dengan adanya penyedia jasa untuk membantu proses laundry dari sisi pengguna dan analisa data penjualan dari sisi pemilik usaha, namun masalahnya pada solusi ini belum adanya penyedia jasa yang seperti ini

➤ Solusi apa (what) yang mereka harapkan dapat membawa mereka ke situasi ideal (ideal stage)?

- 1) Mereka mengharapkan efisiensi baik waktu dan biaya dalam melakukan proses laundry, keamanan dan kenyamanan serta mudah nya manajemen bisnis usaha laundry

C. Analisis:

➤ Permasalahan :

- Minimnya waktu dan biaya untuk melakukan proses laundry
- Kesulitan dalam manajemen bisnis usaha laundry
- Sulitnya menemukan tempat laundry terdekat
- Tidak bisa melakukan monitoring terhadap barang yang sedang dalam proses laundry dan perkiraan waktu untuk pengambilannya

➤ Asumsi resiko dari permasalahan:

- Promosi kurang maksimal
- minimnya modal
- minimnya pemilik usaha laundry dan juga kurir yang bergabung

Sample voting permasalahan:

Nama	Permasalahan			
	Sulitnya menemukan tempat laundry terdekat	Minimnya waktu dan biaya untuk melakukan proses laundry	Tidak bisa memantau kondisi barang yang sedang di laundry	Kesulitan dalam manajemen bisnis usaha laundry
Yohan	Ya	Tidak	Ya	Ya
Dwi	Ya	Ya	Ya	Ya
Slamet	Ya	Ya	Ya	Tidak
Rara	Tidak	Ya	Ya	Ya
Ramadhan	Ya	Ya	Tidak	Ya
Gery	Tidak	Tidak	Ya	Ya

Nama	Asumsi Resiko dari Permasalahan			
	Promosi kurang maksimal	minimnya modal	minimnya pemilik usaha laundry yang bergabung	minimnya kurir yang bergabung
Yohan	Ya	Tidak	Ya	Ya
Dwi	Ya	Ya	Ya	Ya
Slamet	Ya	Ya	Ya	Tidak
Rara	Tidak	Tidak	Ya	Ya
Ramadhan	Ya	Tidak	Ya	Ya
Gery	Ya	Tidak	Ya	Ya

Hasil problem validation :

Permasalahan 1		Permasalahan 2		Permasalahan 3		Permasalahan 4	
Valid	Tidak Valid	Valid	Tidak Valid	Valid	Tidak Valid	Valid	Tidak Valid
4	2	4	2	5	1	5	1
Total 4 orang		Total 4 orang		Total 5 orang		Total 5 orang	

Asumsi Resiko dari Permasalahan 1		Asumsi Resiko dari Permasalahan 2		Asumsi Resiko dari Permasalahan 3		Asumsi Resiko dari Permasalahan 4	
Valid	Tidak Valid	Valid	Tidak Valid	Valid	Tidak Valid	Valid	Tidak Valid
5	1	2	4	6	0	5	1
Total 5 orang		Total 2 orang		Total 6 orang		Total 5 orang	

D. Go or No Go

➤ GO

Untuk permasalahan sulitnya menemukan tempat laundry terdekat, Minimnya waktu dan biaya untuk melakukan proses laundry, Tidak bisa memantau kondisi barang yang sedang di laundry, Kesulitan dalam manajemen bisnis usaha laundry, Promosi kurang maksimal, minimnya pemilik usaha laundry yang bergabung, minimnya kurir yang bergabung.

➤ NO GO

Untuk minimnya modal.

2. Product Validation

A. Lean Canvas

KEY PARTNERS <ul style="list-style-type: none">• Kesulitan mencari tempat laundry yang tersedia dengan lokasi terdekat• Proses laundry yang belum efisien yang belum efisien untuk pengguna dan juga pengusaha laundry• Masalah monitoring laundry dan perkembangan bisnis pengusaha laundry	SOLUTIONS <ul style="list-style-type: none">• Membantu proses laundry bagi pengguna• Membantu analisa data penjualan bagi pengusaha laundry• Membuat aplikasi untuk jasa Laundr KEY METRIC <ul style="list-style-type: none">• Pengembangan aplikasi platform android• Pemasaran intens di media masyarakat• Pemeliharaan aplikasi secara berkala	UNIQUE VALUE PROPOSITION <p>Pengguna Laundry</p> <ul style="list-style-type: none">• Memberikan rekomendasi laundry tempat terdekat bagi pengguna• Memberikan diskon atau promo kepada pengguna <p>Pengusaha Laundry</p> <ul style="list-style-type: none">• Memberikan fitur monitoring untuk data transaksi laundry	UNFAIR ADVANTAGE <p>Aplikasi Laundry-O memiliki fitur Analisa transaksi jasa aplikasi dan pengguna dapat mengetahui harga di tempat pengguna sebelum di kirim</p> CHANNEL <ul style="list-style-type: none">• Sosial Media• Media Cetak (Baliho, papan iklan, banner)• Event atau acara umum	CUSTOMER SEGMENT <p>Aplikasi Laundry-O menasar pasar secara luas di semua kelas social. Laundry didirikan di kota besar padat penduduk karena Laundry-O utamanya ingin menasar kepada pelajar atau mahasiswa yang sedang menempuh Pendidikan, pekerja, dan ibu rumah tangga dengan aktivitas yang padat</p>
COST STRUCTURE <ul style="list-style-type: none">• Pengadaan perangkat (Hardware)• Software pengembangan berbayar• Hosting• pemasaran produk dan iklan• karyawan• Pemeliharaan sistem			REVENUE STREAM <ul style="list-style-type: none">• Penawaran pemasaran iklan• Keuntungan dari pemsaran pengusaha laundry• Keuntungan dari transaksi• Partner kerjasama antar platform• Investor	

B. Market Validation

Tahapan Lean Market Validation yaitu :

a. Validasi masalah yang dihadapi Laundry O

Walau poin ini adalah sorotan utama dari ide yang kamu cetuskan, ternyata tidak sedikit pihak yang melewati langkah ini. Tidak peduli betapa yakinnya kamu terhadap ide, kamu harus menentukan salah satu masalah yang memang patut diselesaikan dengan solusi yang kamu ciptakan.

- Meminta beberapa orang untuk mencoba produk kami.

Ini dapat menjadi awal yang baik bagi pengujian produk atau solusi yang kami buat. Apakah ide yang kami cetuskan memang layak untuk menyelesaikan sebuah permasalahan? Atau hanya akan berakhir pada asumsi kosong yang tidak aplikatif?

- Wawancara pengguna.

Dengan duduk bersama beberapa orang dan mewawancarai mereka, kamu akan mengetahui berbagai masalah yang dihadapi serta apa yang dapat dilakukan untuk menyelesaikannya.

- **Melakukan penelitian demografis dan etnografis.**

Penelitian adalah cara terbaik untuk mengetahui perilaku, motivasi, serta kognitif seseorang. Selain itu, penelitian juga dapat mengungkap berbagai masalah baru yang mungkin saja menarik untuk kamu kupas lebih dalam.

- **Survei**

Metode termudah untuk memvalidasi masalah, namun sangat rentan untuk bias. Kamu dapat menggunakan survei untuk melengkapi metode validasi masalah lainnya.

b. Validasi pasar untuk menjual produk/jasa dari Laundry O .

- **Google Trends.** *Tool* ini dapat membantumu mengetahui tren yang sedang marak di internet. Dari hasil yang ada, kami dapat menentukan, apakah memang pasar sedang mencari solusi yang sedang kami kembangkan atau tidak. Walau data yang ada terbilang kasar, namun ini dapat menjadi gambaran awal yang baik ketika kami menentukan pasar.
- **Google Adwords Planner.** *Tool* ini akan membantumu mengetahui data pencarian rata-rata selama sebuah dari sebuah *keyword* di mesin pencari. Selain itu, *tool* ini juga akan memberikan data perkiraan dari kompetitor serta saran lain yang dapat kami gunakan.
- **Meneliti apa yang kompetitor lakukan.** Dengan mengetahui apa yang para kompetitor lakukan di pasar, kami dapat memperkirakan tentang “jurus” apa yang akan mereka keluarkan di masa depan. Selain itu, hal ini akan memungkinkanmu mengetahui lebih banyak tentang pasar tempatmu akan menjual solusi tersebut.

c. Validasi produk/solusi pada Laundry O

- Uji prototipe dengan pengguna

- Sebuah prototipe yang kamu sukai belum berarti telah *valid* di mata pengguna. Agar produk atau solusi dapat diterima dengan baik, kamu harus mengumpulkan *feedback* dari pengguna. Tujuan utama melakukan validasi produk adalah untuk meyakinkan kembali bahwa produk yang kita buat dapat menyelesaikan masalah dengan cara paling efektif. Mungkin pada awalnya kami tidak dapat melakukan pengujian dengan sempurna, tetapi seiring berjalannya waktu, kemampuanmu untuk menguji akan menentukan kualitas akhir produk.

d. Validasi keinginan untuk membeli dari konsumen

- Mendeskripsikan produk atau solusi yang ingin kita tawarkan se jelas mungkin.
- Sorot nilai tambah yang ditawarkan dalam produk Laundry O.
- Menjelaskan kendala potensial apa saja yang mungkin akan dihadapi pengguna. Bisa berupa FAQ atau deskripsi singkat yang jelas.
- Menambahkan tombol *call-to-action* pada aplikasi Laundry O untuk membimbing pengguna melakukan pembelian. Jaga penggunaan kata-kata agar jelas dan tidak berbelit.
- Karena situs web yang kita buat adalah sebuah *dummy*, sertakan pesan maaf serta melakukan eksperimen tersebut sebelum transaksi berakhir. Dengan ini, aplikasi Laundry O akan meyakinkan pengguna bahwa mereka tidak akan mendapatkan produk apa pun dari transaksi fiktif tersebut.
- Menjalankan skrip *analytics* pada halaman web agar kamu dapat melacak pengguna yang berinteraksi dengan situs web tersebut. Google Analytics adalah pilihan terbaik.

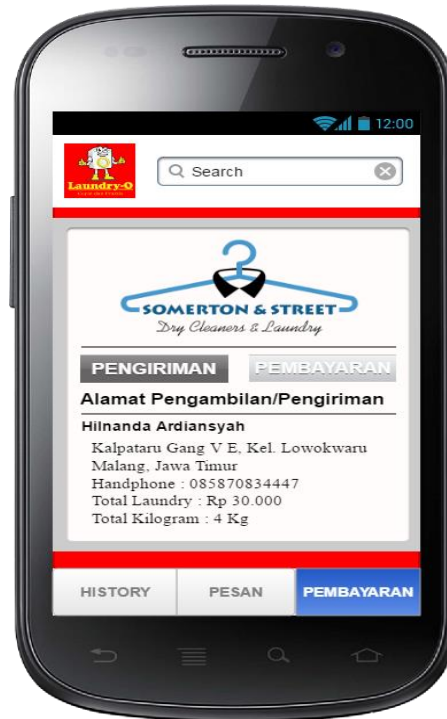
MVP: Prototyping Build

Fitur yang Terdapat pada Aplikasi :

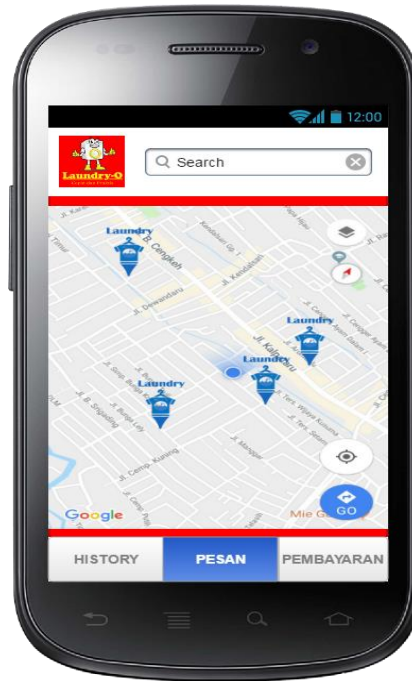
- Pengguna Aplikasi dapat memonitoring proses pencucian baju melalui aplikasi Laundry-O



- Pengguna tidak perlu lagi jauh – jauh pergi ke tempat usaha laundry untuk mengambil Laundrian yang telah selesai/mengantar pakaian kotornya karena kami menyediakan jasa pengantaran dan pengambilan pakaian laundry.



- Terdapat fitur Map untuk mengetahui kios Laundry Terdekat.



- Tersedia fitur history untuk melihat riwayat laundry yang pernah di gunakan.

