

BUSINESS PLAN

ROSTER LIVE

AN APPLICATION FOR YOUR COLLEGE

Marsa Khairi (marsakhairillubis@gmail.com)

Andreas Putra Wijaya

Juniati Pakpahan

UNIVERSITAS SUMATERA UTARA
TIM KUMIS LELE



BUSINESS PLAN

RINGKASAN EXECUTIVE

PERUSAHAAN

Kumis Lele merupakan sebuah tim startup yang bekerja dalam pengembangan aplikasi mobile yang didirikan oleh tiga mahasiswa jurusan Teknologi Informasi Universitas Sumatera Utara pada Juni 2016 guna mengikuti Pagelaran Mahasiswa Nasional Bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi (GEMASTIK) 2016. Saat ini Kumis Lele tengah menciptakan sebuah aplikasi berbasis web bernama “Roster Live”.

PASAR

Target pasar yang dituju adalah Perguruan Tinggi yang telah memiliki pangkalan data online di Indonesia, negeri maupun swasta, dan mahasiswa dan dosen yang menggunakan ponsel cerdas berplatform Android. Berdasarkan data dari Asosiasi Perguruan Tinggi Swasta Indonesia, 1 perguruan tinggi muncul di Indonesia tiap 2 hari dalam 10 tahun terakhir (2005 sampai 2015), sehingga peran dari perguruan tinggi sebagai penyedia layanan.

PRODUK

Roster Live merupakan sebuah aplikasi berbasis web yang bertujuan untuk mempermudah peng- *up date* –an jadwal sehingga mempermudah mahasiswa, dosen dan tata usaha dalam bagian pengerjaannya. Untuk mahasiswa tersedia fitur untuk melihat jadwal yang harus dilalui. Dosen tersedia fitur untuk melakukan *up date* jadwal, *upload* materi kuliah dan melihat jadwal berdasarkan kelas dan ruangan yang digunakan. Tata Usaha tersedia fitur untuk melakukan *up date* jadwal dan melihat jadwal berdasarkan kelas dan ruangan yang digunakan.

TIM MANAJEMEN

Chief Executive Officer (CEO) - posisi tertinggi dalam perusahaan yang akan menerima pertanggungjawaban keseluruhan aplikasi. Diisi oleh Andreas Putra Wijaya yang sebelumnya adalah seorang yang telah memasuki dunia bisnis *start up* belakangan ini.

Chief Marketing Officer (CMO) - posisi yang bertanggung jawab terhadap pemasaran aplikasi. Diisi oleh Juniati Pakpahan yang dinilai mampu untuk melakukan kegiatan pemasaran.

Chief Innovation Officer (CIO) - posisi yang bertanggung jawab terhadap teknik aplikasi meliputi fitur, desain, riset serta inovasi dan pengembangan aplikasi. Diisi oleh Marsa Khairi yang telah mengusulkan ide ini.

DESKRIPSI PRODUK

Roster Live merupakan sebuah aplikasi berbasis web yang dikemas ke dalam aplikasi mobile. Aplikasi ini bertujuan untuk mempermudah peng- *up date* –an jadwal sehingga mempermudah mahasiswa, dosen dan tata usaha dalam bagian pengerjaannya. Untuk mahasiswa tersedia fitur untuk melihat jadwal yang harus dilalui. Dosen tersedia fitur

BUSINESS PLAN

untuk melakukan *up date* jadwal ,*upload* materi kuliah dan melihat jadwal berdasarkan kelas dan ruangan yang digunakan. Tata Usaha tersedia fitur untuk melakukan *up date* jadwal dan melihat jadwal berdasarkan kelas dan ruangan yang digunakan. Fitur penyesuaian jadwal dan ruangan kosong menjadi keunggulan aplikasi ini sehingga meminimalisir adanya jadwal yang tabrakan. Contohnya di setiap hari Senin, mahasiswa memiliki jadwal mata kuliah Pemrograman Internet, tetapi pada tanggal 27 Juni (hari Senin), dosen yang mengajar mata kuliah tersebut berhalangan hadir, dia akan memilih waktu lain untuk mengganti pertemuan kelas tersebut di waktu yang kosong dan ruangan yang kosong, sehingga tidak mengganggu jadwal mata kuliah yang lain, misalnya karena di tanggal 29 Juni (hari Rabu) jadwal dosen tersebut kosong, ada ruangan yang kosong, dan kelompok kelas yang akan diajarnya tidak ada jadwal pertemuan kelas, maka dosen tersebut memilih di waktu tersebut, dan mahasiswa akan menerima notifikasi bahwa mata kuliah Pemrograman Internet hari Senin tanggal 27 Juni diganti ke hari Rabu 29 Juni.

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

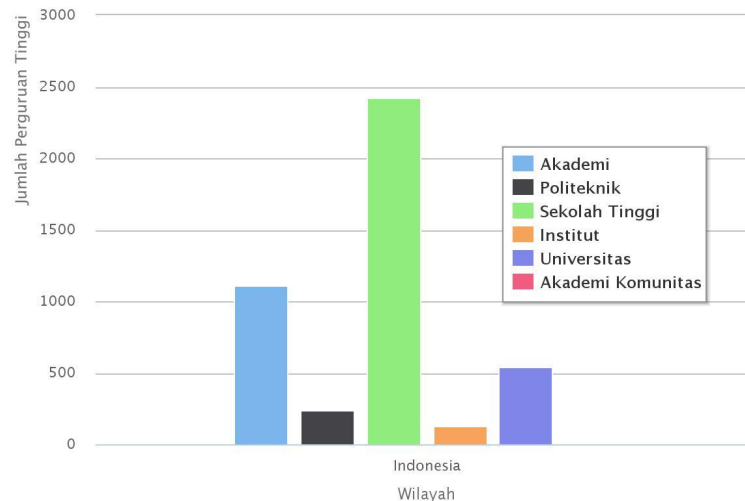
TARGET ATAU SEGMENT PASAR YANG DITUJU

Target pasar Roster Live adalah seluruh Perguruan Tinggi di Indonesia (swasta dan negeri), baik berupa universitas, politeknik, akademi, sekolah tinggi, institut, dan semua jenis perguruan tinggi.

TREND PERKEMBANGAN PASAR

Di tahun 2015, jumlah perguruan tinggi di Indonesia mencapai 4.264 (per Januari 2015), yang diantaranya 97% swasta, dan 3% negeri, meningkat dari tahun ke tahun. Perkembangan internet dan era digital di Indonesia juga membantu seluruh perguruan tinggi sehingga banyak perguruan tinggi di Indonesia sudah memiliki website portal masing-masing. Hal ini menunjukkan bahwa peluang pasar bisnis di Indonesia sangat besar, dan menunjukkan bahwa trend perkembangan pasar juga meningkat.

BUSINESS PLAN



Gambar 1: Rincian Jumlah Perguruan Tinggi di Indonesia tahun 2015

Bertambahnya jumlah perguruan tinggi di Indonesia juga dikemukakan oleh ketua Asosiasi Perguruan Tinggi Swasta Indonesia yang dimuat di tempo.co dalam 10 tahun terakhir, setiap 2 hari bertambah 1 perguruan tinggi di Indonesia. Hal ini dibuktikan di tahun 2005 terdapat 2.408 perguruan tinggi, dan di tahun 2015 terdapat 4.264 perguruan tinggi, dan di tahun berikutnya jumlah perguruan tinggi akan terus meningkat. Hal ini tentu saja berperan besar dalam perkembangan bisnis Roster Live.

STRATEGI PEMASARAN

Pengembangan Software

Aplikasi yang telah tersedia dicoba secara langsung dihadapan pihak konsumen (universitas) untuk meyakinkan konsumen apakah aplikasi yang dimaksud telah sesuai dengan kebutuhan serta meminta kritik dan saran guna pengembangan yang lebih baik lagi.

Cara Penjualan

Roster Live dapat diperoleh melalui aplikasi mobile yang tersedia pada online store dari berbagai platform seperti Google PlayStore, Windows Phone Store, dan IOS Store yang selanjutnya akan muncul halaman login dan meminta respon user untuk menginput NIM/NIP dan password yang sesuai dengan login portal (sistem informasi) di masing masing kampus yang menjalin kerja sama.

Strategi Promosi

Untuk memasarkan Roster Live kami menggunakan beberapa strategi untuk menarik minat user, seperti:

- Membangun landing page sebagai media untuk menjelaskan Roster Live.

BUSINESS PLAN

- b. Melakukan promosi langsung ke calon konsumen yakni universitas yang ada di Indonesia.
- c. Melakukan promosi ke media cetak (koran, majalah) , sosial (Facebook, Line, Instagram, Youtube) dan elektronik (radio).

Pengembangan Wilayah Pemasaran

Roster Live merupakan layanan aplikasi mobile sehingga pemasaran onlinenya dapat menyebar ke seluruh wilayah Indonesia dan untuk pemasaran offline akan dilakukan secara bertahap mulai dari kota Medan dan selanjutnya menyebar ke kota kota lainnya.

Strategi Pemasangan Harga

Layanan Roster Live untuk satu aplikasi dikenakan tarif 60 USD per tahun yang diasumsikan jumlah kenaikan penggunaan aplikasi oleh Perguruan Tinggi pertahun adalah 50% dari tahun sebelumnya.

SALURAN DISTRIBUSI

Wilayah Pemasaran dan Jalur Distribusi yang Direncanakan

Wilayah Pemasaran

Pemasaran dapat dilakukan secara merata di seluruh wilayah Indonesia.

Jalur Distribusi

Jalur Distribusi dibagi menjadi beberapa bagian yakni jalur individu, penjualan aplikasi, dan media massa (cetak, social, dan elektronik).

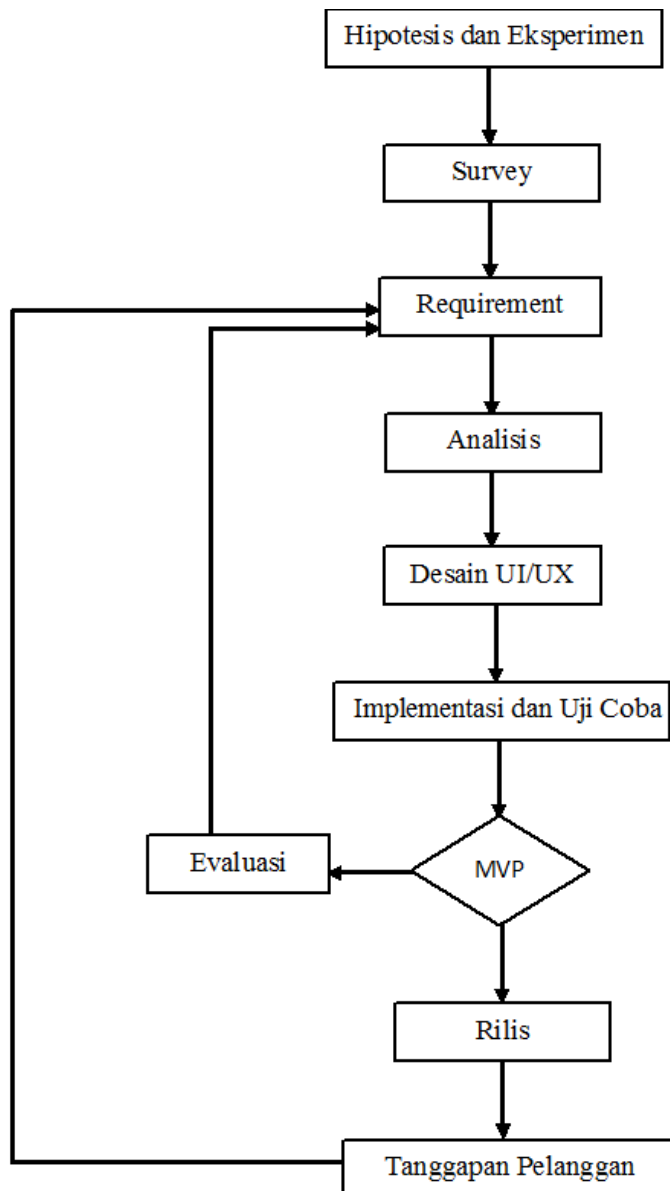
Rencana Lokasi Kantor

Kompleks Setia Budi Poin Kecamatan Medan Selayang Kota Medan, Sumatera Utara.

PROSES PRODUKSI (SOFTWARE DEVELOPMENT)

Kumis Lele melakukan pengembangan terhadap Roster Live condong kepada proses costumer development, iterative software development. Berikut flowchart proses pengembangan aplikasi.

BUSINESS PLAN



Hipotesis dan Eksperimen : Proses untuk mengumpulkan ide tentang apa yang akan diciptakan dan apa saja yang mungkin bisa dilakukan sebagai rencana sementara.

Survei : Melakukan kegiatan untuk mendapatkan tanggapan dari beberapa orang (terutama mahasiswa) mengenai masalah-masalah dari pergantian jadwal serta keinginan mahasiswa untuk metode pemberitahuan yang lebih baik.

Iterative Software Development

- **Requirement** : Kemampuan yang dimiliki oleh aplikasi yang disesuaikan dengan keperluan pengguna.
- **Analisis** : menganalisa apakah aplikasi yang dikembangkan telah sesuai dengan requirement.

BUSINESS PLAN

- **Desain UI/UX (Wireframe)** : *interface* untuk memudahkan pengembangan dan interaksi pengguna dan aplikasi.
- **Implementasi dan Uji Coba** : membangun aplikasi dengan penggunaan coding serta menguji aplikasi untuk menghasilkan MVP.
- **Evaluasi** : menilai pencapaian dari proses pengembangan aplikasi dan memperbaiki kelemahan yang ada.

MVP (Minimum Valuable Product) : gambaran dasar produk yang dilemngkapi dengan fitur-fitur yang digunakan oleh pengguna aplikasi.

Rilis : Merilis aplikasi yang telah siap pakai.

Tanggapan Pelanggan : Hampir mirip dengan evaluasi yakni untuk mendapatkan respon dari pengguna tentang kekurangan dan harapan dari aplikasi yang akan digunakan untuk pengembangan aplikasi (update).

TOOLS YANG DIGUNAKAN

Software yang akan digunakan dalam pembangunan aplikasi :

1. Adobe Photoshop : Mockup, Wireframing
2. Adobe Illustrator : Desain UI/UX
3. Android Studio : IDE pengembangan aplikasi android

Framework yang digunakan dalam pembangunan aplikasi:

1. Android : Aplikasi Client pada Smartphone Android.
2. Mysql : Database
3. JSON : Komunikasi data antara Client dan Server

FITUR PRODUK

Fitur produk yang dikembangkan adalah fitur dasar yang akan digunakan oleh pengguna dalam aplikasi.

Rincian Fitur Dasar

- Sistem akun : profil dan notifikasi
- Sistem pencarian dengan filter : jadwal dan kelas
- Fitur sosial : share ke media social

RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI

Strategi dan Tahap-Tahap Rencana Pengembangan Produksi

Strategi yang akan kami gunakan adalah mutakhirkan fasilitas seperti komputer & laptop, internet dan hardware pendukung lainnya dan memiliki programmer dan teknisi yang handal dan ahli dibidangnya untuk mengembangkan aplikasi Roster Live menjadi aplikasi yang semakin baik dan berkembang sesuai dengan kebutuhan pengguna.

BUSINESS PLAN

ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

Analisis Kompetensi SDM

Bagian/Departement	Jumlah
Mobile & Web Apps Developer	3
Bagian Pemasaran	1
Bagian Administrasi dan Keuangan	1
Business Analyst	1
Total	6

Analisis Kebutuhan SDM

Posisi	Jumlah Kebutuhan	Tenaga yang Tersedia	Tenaga yang Harus Direkrut
Mobile Apps Developer	6	2	<ul style="list-style-type: none">Memiliki pengalaman mengembangkan aplikasi di Android/IOS/Windows phone. Mampu beradaptasi dengan teknologi mobile terbaruTeknologi yang digunakan saat ini Android, JSON, SQLiteTerbiasa dengan deadline
Web Developer	4	2	<ul style="list-style-type: none">Memiliki pengalaman mengembangkan aplikasi di web. Mampu beradaptasi dengan teknologi web terbaru.Teknologi yang digunakan saat ini PHP, MySQL
UI/UX Designer	4	2	<ul style="list-style-type: none">Memiliki pengalaman dalam pengembangan desain tampilan (User Interface dan User Experience)Mahir menggunakan tools desain (Adobe Photoshop & Adobe Illustrator)Kreatif dan Inovatif

BUSINESS PLAN

Sales & Marketing	4	2	<ul style="list-style-type: none">• Dapat berkomunikasi dengan baik dan kemampuan menjual yang baik.• Bisa menyelesaikan target
Administrasi	6	1	<ul style="list-style-type: none">• Bertanggung jawab• Dapat berkomunikasi dengan baik
Akutansi	2	1	<ul style="list-style-type: none">• Dapat berkomunikasi dengan baik• Mahir menggunakan aplikasi spreadsheet

ANALISIS KOMPETITOR

AH Jakusel – sebuah aplikasi berbasis android yang berfungsi sebagai pengingat jadwal kuliah, dan yang menginput jadwal kuliah tersebut ke aplikasi tersebut adalah si mahasiswa itu sendiri.

Altaifa Scheduler - sebuah aplikasi yang digunakan untuk mengatur penjadwalan dosen yang mengimpor data-data dosen dari *excel*, belum tersedia di platform android. Aplikasi ini hanya bisa digunakan di STAI Ali Bin Abi Thalib Surabaya.

RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

Strategi Pemasaran

1. Promosi ke media cetak, social dan elektronik
2. Kerjasama dengan Universitas
3. Kerjasama dengan provider selular

Strategi Pengembangan Software

1. Melakukan update aplikasi dengan menambahkan fitur-fitur sesuai dengan riset dan feedback dari para pengguna dan pelanggan.
2. Menerapkan metodologi manajemen software yang baik untuk mempercepat waktu pengembangan dan meningkatkan kualitas aplikasi sesuai dengan kebutuhan.

Strategi Organisasi dan Sdm

1. Melakukan training terhadap seluruh anggota Kumis Lele untuk meningkatkan kualitas SDM.
2. Merekrut anggota baru atau menggunakan jasa freelance bila diperlukan.
3. Membuka tempat magang dan memberdayakan pelajar/mahasiswa untuk menambah pengalaman pelajar.

BUSINESS PLAN

Strategi Keuangan

1. Mencari suntikan dana dari para pemodal.
2. Menulis laporan keuangan dan perkembangan pengguna dan pelanggan secara berkala.

TAHAP-TAHAP PENGEMBANGAN USAHA

KEGIATAN	bulan ke -											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Bisnis Model Canvas												
Menguji masalah												
Pemasaran												
Verifikasi model bisnis												
Mengembangkan MVP												
Menguji MVP												
Menjual ke pelanggan												

ANALISIS KEUANGAN

LAPORAN KEUANGAN

Proyeksi Pendapatan

Syarat Penjualan dan Pembelian Aplikasi

1. Setiap Perguruan Tinggi yang membeli aplikasi Roster Live , maka seluruh tata usaha, dosen dan mahasiswa berhak menggunakan aplikasi ini secara gratis tanpa dipungut biaya.
2. 1 Aplikasi Roster Live memiliki jangka waktu selama setahun.
3. Setiap Perguruan Tinggi yang sudah membayar aplikasi Roster Live, maka aplikasi tersebut dapat digunakan selama setahun penuh.
4. Jumlah penjualan aplikasi sama dengan jumlah universitas yang sudah membayar aplikasi tersebut.
5. Apabila aplikasi Roster Live sudah melewati setahun, maka aplikasi tersebut tidak bisa digunakan, dan jika ingin digunakan maka harus membayar ulang aplikasi tersebut.

BUSINESS PLAN

Pendapatan Penjualan Aplikasi (per tahun dalam USD)

Tahun	I	II	III	IV
Aplikasi	2792	4188	5,588	6,968
Pendapatan	167,520	251,280	335,280	418,080

*) Asumsi tarif 1 aplikasi adalah 60 USD per tahun.

**) Asumsi jumlah kenaikan penggunaan aplikasi oleh Perguruan Tinggi per tahun adalah 50% dari tahun sebelumnya.

***) Total aplikasi sama dengan total Perguruan Tinggi yang telah membayar aplikasi tersebut.

****) Asumsi bahwa sebanyak 2792 Perguruan Tinggi dari total di seluruh Indonesia telah membeli aplikasi tersebut.

RENCANA ARUS KAS (CASH FLOW PLAN) Proyeksi Arus Kas (per tahun dalam rupiah)

Tahun ke-	I	II	III	IV
Pendapatan				
Akun Premium	2,174,250,000	3,279,640,000	4,358,640,000	5,435,040,000
Total Pendapatan	2,174,250,000	3,279,640,000	4,358,640,000	5,435,040,000
Pengeluaran				
Gaji Karyawan (5-7 orang)	420,000,000	420,000,000	420,000,000	588,000,000
Pembelian Aset				
- domain	144,000	264,000	384,000	504,000
- Server hosting	350,000	420,000	490,000	910,000
Biaya Operasional				
- utilitas(listrik, air, telephone&internet)	7,500,000	9,000,000	10,500,000	12,000,000
Konsultasi dan Riset	5,000,000	6,250,000	7,500,000	8,750,000
Total Pengeluaran	498,394,000	510,734,000	523,574,000	706,764,000

BUSINESS PLAN

KEUNTUNGAN	1,675,856,000	2,768,906,000	3,835,066,000	4,728,276,000
------------	---------------	---------------	---------------	---------------

**)asumsi gaji karyawan naik 40% setiap 3 tahun sekali*

****)asumsi kenaikan biaya operasional 20% dari tahun sebelumnya*

*****)asumsi kenaikan biaya konsultasi 25% dari tahun sebelumnya*

******)asumsi kenaikan inventaris tergantung sesuai kebutuhan tiap tahunnya.*

ANALISIS DAMPAK DAN RISIKO USAHA

DAMPAK TERHADAP MAHASISWA

- Mahasiswa lebih cepat mengetahui informasi pergantian jadwal mata kuliah.
- Mahasiswa lebih mudah dalam mengunduh materi perkuliahan.
- Mahasiswa tidak akan ketinggalan informasi dalam perkuliahan.

DAMPAK TERHADAP DOSEN

- Dosen dapat mengganti jadwal dengan mudah tanpa bentrok dengan jadwal lain
- Dosen dapat memberikan materi perkuliahan sebelum / sesudah perkuliahan dimulai

DAMPAK TERHADAP TATA USAHA

- Tata Usaha lebih mudah dan cepat menghapus serta mengganti mata kuliah

ANALISIS RISIKO USAHA

- Proses pengembangan software yang hasilnya tidak sesuai dengan apa yang dibutuhkan pelanggan.
- Model bisnis yang tidak sesuai dengan realita.

ANTISIPASI RISIKO USAHA

Terhadap Pengembangan Software

- Feedback, tersedia fitur feedback pada aplikasi Roster Live, pengguna dapat memberikan masukan atau kritikan pada aplikasi tersebut.

BUSINESS PLAN

- Update, selalu mengupdate aplikasi untuk meningkatkan fungsi dan menambah fitur yang diperlukan sesuai dengan riset dari permintaan pelanggan.

Terhadap model bisnis :

- Verifikasi model bisnis.
- Memvalidasi model finansial.
- Validasi model bisnis.
- Melakukan pivot (perubahan arah bisnis) bila bisnis model gagal.

ANALISIS LINGKUNGAN BISNIS

Strength

- SDM memiliki skill&pengalaman dibidang software development, marketing, sales, financial dan Bisnis.
- Desain UI/UX aplikasi yang baik dan user friendly.
- Memahami tentang model bisnis startup sesuai dengan konsep Lean Startup.

Weakness

- Belum memiliki kemampuan untuk mengembangkan aplikasi di iOS dan Windows Phone.
- Belum memiliki izin legalitas usaha
- Modal yang minim

Oppurtunity

- Memiliki relasi dan koneksi ke perguruan tinggi, baik itu berupa akademi, universitas, politeknik, sekolah tinggi, institute, ataupun bentuk lainnya yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun swasta.

Threat

- Sulit mencari SDM dibidang pengembangan aplikasi Windows phone dan iOS.

BUSINESS PLAN

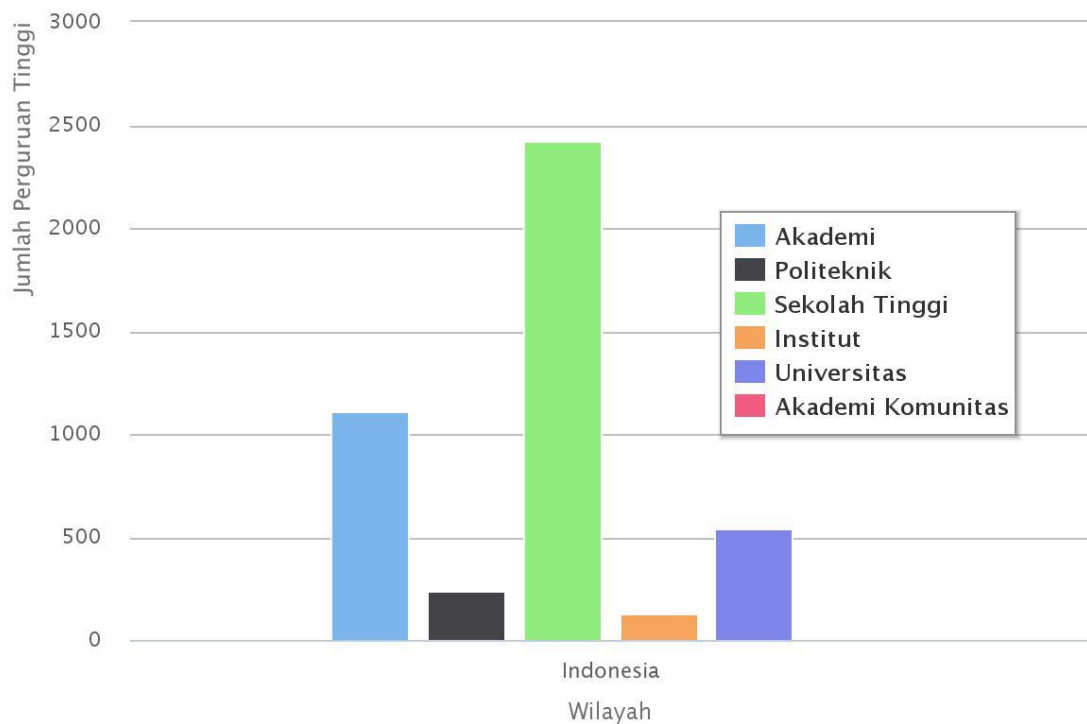
LAMPIRAN

LINK VIDEO ELEVATOR PITCH DI YOUTUBE

<https://www.youtube.com/watch?v=vG45o1MmrIU&feature=youtu.be>

mirror link : <https://youtu.be/vG45o1MmrIU>

GRAFIK JUMLAH PERGURUAN TINGGI di INDONESIA



Sumber: <http://forlap.dikti.go.id>