



PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
JASA APLIKASI MOBILE DAN SUPPLIER BAHAN PANGAN UNTUK PARA
UMKM DAN PEMBUKA WARUNG

BIDANG KEGIATAN:

PKM KEWIRAUSAHAAN

Disusun Oleh:

Farhan Dwicahyo - 24060120140099

Putra Fajar – 24060120140096

UNIVERSITAS DIPONEGORO

SEMARANG

2020

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di tengah masa pandemi Covid-19 banyak sekali dampak ditimbulkan diantaranya adalah ruang gerak manusia terbatas. Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) melaporkan bahwa pada tahun 2018, jumlah UMKM di Indonesia adalah sekitar 64.194.057 buah, dengan daya serap sebanyak 116.978.631 total angkatan kerja. Angka ini setara dengan 99% total unit usaha yang ada di Indonesia, dengan persentase serapan tenaga kerja di sektor ekonomi setara dengan 97%. Sementara 3 persen sisanya dibagi-bagi pada sektor industri besar. Berbekal penelitian pendahuluan di April 2020, dengan sampel UMKM yang terdata di Kemenkop UKM, dilaporkan bahwa sejumlah 56% UMKM mengaku mengalami penurunan pada hasil omzet penjualan akibat pandemi Covid-19, 22% lainnya mengalami kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan/kredit, 15% mengalami permasalahan dalam distribusi barang, dan 4% sisanya melaporkan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah.

Salah satu sektor UMKM yang terkena dampaknya yaitu UMKM penyedia akomodasi, makanan dan minuman sebanyak 26,86%. UMKM dibidang ini bisa masuk kedalam beberapa UMKM yang terkena dampaknya karena antara pelaku usaha UMKM dengan pembeli antara pelaku usaha UMKM dengan supplier ruang geraknya manusianya terbatas. Karena di masa pandemi ini apalagi saat masa PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) dan saat masa PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat). Oleh karena keterbatasan ruang gerak manusia dibutuhkan *platform* atau wadah untuk pelaku UMKM agar bisa menjualkan barangnya dan mendapatkan supplier yang bagus dengan harga yang terjangkau. *Platform* yang dibutuhkan saat pandemi ini khususnya Indonesia juga sedang berada di industry 4.0 maka platform yang dibutuhkan yaitu berbentuk aplikasi *mobile*.

Oleh karena itu kami akan membuat dan mengembangkan aplikasi *mobile* yang pastinya *easy to use*, *interesting features*, *secure payment*, *track package*. Dan untuk mendapatkan supplier kami akan bekerjasama dengan dan juga kepada BUMN Cluster Pangan sehingga para UMKM dan masyarakat mendapatkan komoditas pangan di tempat usahanya secara luas.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari proposal ini, yakni:

1. Siapa target konsumen jasa aplikasi ini?
2. Bagaimana cara pengiklanan agar jasa ini dapat menyebar luas dengan cepat?
3. Bagaimana pengembangan jasa aplikasi ini kedepannya?

1.3 Tujuan penulisan

Adapun tujuan penulisan dari proposal ini, yakni:

1. Memahami pasar untuk pengiklanan jasa aplikasi ini
2. Mengetahui pengembangan jasa aplikasi kedepannya

1.4 Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari penulisan ide PKM ini adalah sebuah wadah untuk menyediakan solusi untuk memberdayakan jutaan penjual dan konsumen agar dapat berpartisipasi membangun masa depan perdagangan.

1.5 Manfaat Penulisan

1. Menyediakan solusi untuk masyarakat dan pemerintah dalam menangani pangan dalam era pandemic ini
2. Memberi kemudahan bagi pelaku UMKM khususnya pembuka warung untuk mendapatkan konsumen dan supplier yang baik dengan harga yang terjangkau.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Produk

No.	Indikator	Keterangan
1.	Jenis Usaha	Aplikasi yang kami pilih bergerak dalam layanan jasa. Alasan kami memilih aplikasi ini karena dapat dijadikan business elektronik sebagai solusi untuk masyarakat dan pemerintah dalam menangani pangan dalam era pandemic ini.
2.	Produk	Belanja-in adalah Platform Digital berbasis aplikasi merupakan platform yang akan memfasilitasi dan memudahkan para calon pengguna dalam melakukan kegiatan jual beli dengan harga dibawah pasaran.
3.	Merek	Belanja-in
4.	Kekuatan Utama Produk	Belanja-in merupakan aplikasi yang bergerak dibidang jasa terutama pada bidang pangan.Kami menyediakan berbagai jenis bahan makanan dengan harga dibawah pasaran dan memiliki standart kualitas yang terjamin. Karena kami bekerja sama dengan BUMN Cluster pangan.
		Salah satu kelebihan atau keunggulan yang diberikan situs Belanja-in adalah respon cepat dari pembeli . Setelah iklan kami diterima oleh pengelola situs atau setelah melewati moderasi, tidak perlu menunggu lama ponsel kita akan berdering. Pembeli yang sejatinya “potensial” ini langsung menanyakan ketersediaan produk begitu juga dengan lokasi penjual. Kelebihan inilah yang tidak dimiliki situs jual beli listing lainnya sehingga Belanja-in menjadi idaman para online shop.

5.	Kelemahan Utama Produk	Membuat orang berkemungkinan tidak belanja di warung karena tidak hanya pengusaha warung bisa mengakses aplikasi ini tetapi orang yang tidak membuka warung pun bisa mengaksesnya.
----	------------------------	--

2.2 Analisis Kompetensi dan Peluang Pasar Produk

No.	Indikator	Keterangan
1.	Daerah pemasaran	Seluruh wilayah Indonesia.
2.	Pasar sasaran	Para pengusaha warung
3.	Harga jual	<p>Setiap pelanggan akan dilihatkan barang-barang pangan dengan merk dan jenis yang beragam seperti</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Minyak <p>Pelanggan dapat diantarkan pesanannya dengan biaya tarif untuk di daerah pulau jawa <i>free</i> ongkir dan untuk diluar pulau jawa ada biaya tiap masing-masing daerah.</p>

	Harga pabrik/biaya produksi (harga pokok)	• Biaya programmer sekitar Rp10.000.000
		Biaya produksi lisensi aplikasi berkisar Rp20.000.000,00.

4.	Sistem penjualan dan pembayaran	Penjualan akan dilakukan melalui <i>website</i> dengan transaksi nontunai. Untuk setiap transaksi
5.	Saluran distribusi	<i>Website.</i>
7.	Promosi	<p>Promosi langsung dari mulut ke mulut. Promosi yang dilakukan tidak sepenuhnya bersifat komersial.</p> <p>Promosi melalui media sosial, baik melalui akun pribadi maupun akun <i>official</i>. Setiap pelanggan nantinya akan diminta untuk turut mempromosikan belanja-in dengan cara memberikan testimoni. Selain itu, promosi juga akan melibatkan beberapa selebritas, <i>influencer</i>, serta <i>selebgram</i> untuk melakukan <i>paid promote</i>.</p> <p>Pemasangan spanduk, pembagian brosur, serta pemasangan iklan di majalah maupun koran.</p>
8.	Jumlah pesaing sejenis di lingkungan usaha	Tidak ada data statistik yang pasti, tetapi jasa di bidang pangan ini cukup banyak. Yang menjadi kelebihan belanja-in dari yang lain yaitu harganya yang akan lebih murah dari platform-platform lain.

2.3 Mekanisme Produksi

No.	Indikator	Keterangan
1.	Gambaran lokasi	Via <i>website (online)</i> . Kantor beralamat di Griya Eucalyptus C17. Pemilik dan pekerja bekerja secara WFO dan WFH.
2.	Proses operasi/produksi	Pembuatan awal <i>website</i> , menentukan metode pembayaran, sistem <i>website</i> , mencari volunteer,

	bahan baku, proses, produksi	mencari media partner atau sponsor, menganalisis, penyusunan laporan, evaluasi dan perbaikan.
3.	Kapasitas operasi/produksi per bulan	Hari kerja adalah setiap hari, dan libur hanya hari libur nasional yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Jam kerja berarti jam <i>flexible</i> .
4.	Teknologi	<ul style="list-style-type: none"> • Aplikasi: Multiplatform. • Website: HTML, CSS, dan MySQL.
5.	Gambaran aset usaha	Website Belanja-in.
6.	Perizinan	Portal <i>website</i> Belanja-in dilindungi oleh hak kekayaan intelektual yang dimiliki oleh Belanja-in, tetapi tidak terbatas pada hak cipta dan merek dagang baik yang terdaftar maupun tidak.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Tahap Awal

3.1.1 Persiapan Usaha

Persiapan usaha dimulai dengan pembuatan survei terkait aplikasi yang akan dibuat dan kemudian disebarakan agar aplikasi yang dibuat dapat menyesuaikan kebutuhan pasar. Alat dan bahan yang disiapkan kemudian adalah perangkat keras seperti PC atau laptop, internet, aplikasi pemrograman seperti visual studio code dengan plugin sesuai kebutuhan, UI/UX designer seperti figma, akun playstore dan appstore untuk peluncuran aplikasi, domain, hosting dan bootstrap.

3.1.2 Pembuatan Produk

Setelah persiapan telah dilakukan, maka yang selanjutnya dilakukan adalah pembuatan produk. Proses pembuatan produk dimulai dengan perancangan sistematis mengenai alur kerja/task flow, dilanjutkan dengan pembuatan kode program bersamaan dengan desain UI/UX. Selanjutnya adalah proses debugging dan memperhatikan detail. Setelah semua telah selesai dilakukan, dilakukan uji coba oleh tim internal serta beberapa orang pilihan untuk menerima masukan-masukan dari tester. Setelah semua telah selesai dilaksanakan maka yang terakhir adalah tahap peluncuran.

3.2 Tahap Pelaksanaan

3.2.1 Pemasaran produk

Setelah tahap pembuatan selesai, maka dilaksanakan proses peluncuran dan pemasaran. Strategi pemasaran dilakukan dengan beberapa metode seperti pengiklanan di platform Instagram, TikTok, dan Youtube. Selain itu dilakukan juga paid promote agar pemasaran bisa semakin luas dan dapat menjangkau pelaku usaha di seluruh penjuru Indonesia.

3.3 Tahap Pelaporan

3.3.1 Analisis

Selama website dan layanan berlangsung, analisis terhadap kinerja usaha akan dilakukan setidaknya setiap bulan. Aspek yang akan dinilai dikategorikan berdasarkan situs, layanan, pengguna, dan transaksi. Dari segi situs akan dianalisis responsivitas situs, kemudahan dan kenyamanan akses, kemunculan situs di search engine, kendala, dsb. Dari layanan akan dianalisis frekuensi pemesanan, potensi layanan baru, kendala dan opsi solusinya, dll. Dari segi pengguna, akan dianalisis jumlah, kelompok pengguna berdasarkan berbagai kriteria, kepuasan pengguna, kendala dan opsi solusinya, dsb. Dari segi transaksi dianalisis pendapatan, pengeluaran, efektivitas pembayaran, perubahan harga layanan, kendala dan opsi solusinya, dsb. Analisis dapat dilakukan dengan menyebar angket ke pengguna dan analisis internal oleh tim yang dibentuk.

3.3.2 Penyusunan Laporan

Hasil dari analisis akan disusun menjadi laporan sebagai dokumentasi arsip dan landasan untuk pengambilan keputusan selanjutnya.

3.3.3 Tindak Lanjut

Berdasarkan analisis dan laporan langkah tindak lanjut akan diambil dengan menyesuaikan tiap kebutuhan penanganan kendala.

BAB IV

RENCANA ANGGARAN DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Rincian Anggaran Biaya

No		Jenis Pengeluaran		Biaya		
				Satuan	Jumlah	Sub Total
1.		Pembuatan Aplikasi				8.000.000
		a. Developer		6.000.000	1	
		b. Hosting		200.000	1	
		c. Lisensi Software		1.500.000	1	
		d. Akun Google Play Console		300.000	1	
2.		Bahan habis pakai				3.500.000
		a. Pemasaran online		3.500.000	3 bulan	
3.		Perjalanan				500.000
		a. Pemasaran ke mitra		500.000	2 bulan	
4.		Lain-lain				
Total						10.000.000

4.2 BEP

BEP adalah keadaan dimana tingkat penjualan atau pendapatan yang diperoleh dan modal yang digunakan untuk menghasilkan laba berada dalam posisi yang sama. Karena kami tidak menjual barang / jasa secara langsung dengan kata lain kami adalah penghubung antara pelanggan dengan mitra, kami tidak bisa menentukan berapa harga jual tiap tiap barang, karena itu kami membuat suatu perhitungan dimana kami berhak memperoleh keuntungan dari laba penjualan yang diperoleh mitra, jika produk harganya diatas Rp. 6.000.000 kami akan mengambil 3% dari laba dan jika produk harganya dibawah Rp. 6.000.000 kami akan mengambil 5% dari laba. Dari kondisi tersebut kami hanya bisa menargetkan laba yang kami peroleh perbulannya sekitar Rp 2.500.000, Maka agar kami bisa mendapatkan modal kembali kami memerlukan waktu sekitar 4 Bulan. Berikut merupakan perhitungannya :

$$\text{BEP WAKTU} = \text{Biaya Tetap} / \text{Laba per bulan}$$

$$10.000.000 / 2.500.000 = 4 \text{ bulan}$$

Disini kami membuat persamaan BEP WAKTU yang dapat menghitung perkiraan rentang waktu yang dapat digunakan untuk mendapatkan modal kembali.

4.3 Jadwal Kegiatan

No	Kegiatan	Bulan				
		I	II	III	IV	V
1.	Persiapan Awal					
	a. Survey Kebutuhan Aplikasi					
	b. UX Research					
	c. Persiapan Desain Aplikasi					
	d. Realisasi					
2	Pengembangan Aplikasi					
	a. Perencanaan					
	b. Analisis Kebutuhan					
	c. Perancangan					
	d. Implementasi dan Pengujian					

3	Pemasaran dan Pengiklanan					
	a. Launching Aplikasi					
	b. Pengiklanan dan Pencarian Mitra					
4	Operasional Aplikasi					
5	Penyusunan Laporan					