

LAPORAN TUGAS KELOMPOK
BISNIS JASA INFORMATIKA
TUGAS MINGGU 4



Dosen Pengampu:

Dwi Putro Sarwo Setyohadi, S.Kom, M.Kom

Disusun oleh:

Muhammad Heriyanto (E31221142)

Muhamad Fais Aizat (E31220954)

Moh. Alfiannur Salsabil (E31220531)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA
JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI
POLITEKNIK NEGERI JEMBER
TAHUN AKADEMIK 2025/2026

Instruksi:

1. Baca studi kasus yang diberikan.
2. Jawab pertanyaan berdasarkan analisis dan pemahaman Anda.
3. Gunakan alat bantu seperti Business Model Canvas ([BMC](#)) atau analisis SWOT jika diperlukan.
4. Presentasikan hasil analisis Anda dalam bentuk laporan atau slide presentasi.

Perusahaan: PT Digital Solution

PT Digital Solution adalah perusahaan rintisan (startup) yang bergerak di bidang layanan pengembangan perangkat lunak khusus untuk usaha kecil dan menengah (UKM). Mereka menawarkan solusi berbasis cloud, seperti sistem manajemen pelanggan (CRM) dan aplikasi kasir digital. Saat ini, perusahaan menghadapi tantangan dalam menarik pelanggan baru dan meningkatkan retensi pelanggan lama.

Tugas Praktikum:

1. **Analisis Model Bisnis:**
 - Gunakan Business Model Canvas untuk memetakan model bisnis PT Digital Solution.
 - Identifikasi kekuatan dan kelemahan model bisnis saat ini.
2. **Analisis Pasar:**
 - Siapa target pasar utama dari PT Digital Solution?
 - Bagaimana strategi pemasaran yang dapat meningkatkan akuisisi pelanggan?
3. **Strategi Inovasi:**
 - Apa inovasi layanan yang dapat ditambahkan untuk meningkatkan daya saing?
 - Bagaimana model pendapatan yang lebih efektif untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan?
4. **Simulasi Keuangan:**

- Buat simulasi sederhana tentang bagaimana perubahan dalam strategi bisnis dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan dalam 6 bulan ke depan.

Output yang Diharapkan:

- Laporan analisis dalam format PDF (3-5 halaman) dan presentasi slide (10-15 slide).
- Kesimpulan dan rekomendasi strategi yang dapat diterapkan oleh PT Digital Solution.
- Dikerjakan kelompok 2 sampai 3 orang

Hasil :

Analisis Model bisnis menggunakan Business Model Canvas (BMC)

1. Key Partner

1. Mitra Mitra bisnis yang ada di dalam industry UKM
2. Platform Penyedia layanan cloud
3. Startup dan Investor
4. Instusi keuangan seperti Bank

2. Key Activites

1. Pelayanan dan juga dukungan teknis untuk para pelanggan
2. Melakukan pemasaran dan akuisisi pelanggan
3. Maintenance dan pengembangan perangkat lunak
4. Melakukan riset dan inovasi produk

3. Value Propositions

1. Harga yang cukup terjangkau bagi pelanggan
2. Efisiensi dalam melakukan manajemen transaksi dan pelanggan
3. Solusi platform berbasis cloud yang mudah dan dapat dipahami oleh UKM
4. Skalabilitas sesuai kebutuhan bisnis

4. Customer Relationship

1. Customer service yang siap sedia 24/7 dalam melayani pelanggan
2. Program membership dan promo eksklusif pada event tertentu

3. Mengadakan edukasi pelatihan dan webinar dalam menggunakan produk
 4. Menyediakan forum komunitas pengguna
5. Customer Segments
1. Pemilik UKM di berbagai sektor yang siap untuk digitalisasi
 2. Pemilik bisnis yang membutuhkan sistem kasir digital
 3. Perusahaan yang membutuhkan CRM yang berbasis cloud
6. Key Resources
1. Tim dalam pembuatan dan pengembangan aplikasi
 2. Infrastruktur cloud
 3. Analitik pasar dan Data para pelanggan
 4. Modal investasi
7. Channels
1. Seminar bisnis dan event event tertentu
 2. Promosi digital marketing seperti SEO, SEM dan media sosial
 3. Aplikasi mobile dan website resmi
 4. Kerjasama dengan berbagai asosiasi UKM
8. Revenue Stream
1. Membership berbayar (SaaS)
 2. Iklan dan sponsor pada platform
 3. Biaya implementasi dan kustomisasi yang sesuai
 4. Komisi dari mitra layanan keuangan

Analisis pasar dengan menggunakan SWOT pada bisnis

Kekuatan (Strengths)

1. Layanan pelanggan yang cepat dan responsive
2. Solusi platform berbasis cloud yang fleksibel
3. UKM sebagai focus dan pasar utama

Kelemahan (Weakness)

1. Persaingan ketat pada bisnis lain
2. Kesadaran para pemilik usaha terhadap produk yang rendah
3. Keterbatasan sumber daya finansial untuk ekspansi cepat

Peluang (Opportunities)

1. Perkembangan e-commerce yang membutuhkan Solusi manajemen pelanggan
2. Dukungan pemerintah dalam melakukan digitalisasi UKM
3. Peningkatan kesadaran adopsi teknologi digital oleh UKM

Ancaman (Threats)

1. Tingkat kesadaran teknologi yang masih lambat dalam beberapa segmen UKM
2. Persaingan ketat dari penyedia layanan yang sudah besar
3. Perubahan regulasi terkait layanan cloud

Strategi Inovasi

Apa inovasi layanan yang dapat ditambahkan untuk meningkatkan daya saing?

- Inovasi layanan yang dapat ditambahkan dalam meningkatkan daya saing adalah dengan memanfaatkan teknologi AI & Analitik data, dengan menambahkan beberapa fitur menarik yang berbasis AI dalam melakukan analisis tren penjualan dan perilaku pelanggan bagi UKM. Inovasi lainnya adalah dengan membuat chatbot dan melakukan otomasi Customer Service untuk menangani pertanyaan pelanggan secara cepat dan otomatis. Selain itu adalah melakukan pelatihan dan konsultasi digital dengan cara membuat dan menyediakan kursus online atau webinar terkait digitalisasi bisnis bagi pelanggan. Terakhir adalah menerapkan sistem referral bagi pelanggan yang dapat merekomendasikan dan membeli layanan ke UKM lainnya.

Bagaimana model pendapatan yang lebih efektif untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan?

- Model pendapatan yang lebih efektif dalam meningkatkan profit perusahaan adalah dengan membuat membership berjenjang dengan menerapkan paket harga yang berbeda berdasarkan fitur yang digunakan. Selain itu kita dapat menerapkan penawaran fitur gratis dengan opsi upgrade ke paket premium yang berbayar. Model pendapatan lainnya adalah menerapkan komisi transaksi dengan cara mengambil persentase kecil dari setiap transaksi yang diproses melalui aplikasi digital.

Buat simulasi sederhana tentang bagaimana perubahan dalam strategi bisnis dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan dalam 6 bulan ke depan.

Simulasi sederhana yang dapat dibuat adalah sebagai berikut :

Jika saat ini PT Digital Solution memiliki 100 pelanggan aktif dengan paket berbayar rata rata nominal 100.000 per bulan, maka pendapatan bulanan saat ini adalah $100 \times 100.000 = 10.000.000$, dengan Tingkat pertumbuhan pelanggan sebelum strategi baru sebesar 4% per bulan dan Tingkat churn atau pelanggan yang berhenti berlangganan sebesar 2% per bulan.

Maka setelah melakukan perubahan strategi dapat disimpulkan sebagai berikut :

Tingkat pertumbuhan pelanggan meingkat menjadi 8% perbulan, Tingkat churn menurun menjadi 1% per bulan, dengan rata rata pelanggan baru perbulan $100 \times 8\% = 8$ pelanggan baru, dan rata rata pelanggan yang berhenti $100 \times 1\% = 1$ pelanggan. Net pelanggan baru per bulan $8 - 1 = 7$ pelanggan baru. Jika diterapkan selama 6 bulan akan menjadi sebagai berikut:

Bulan	Total Pelanggan	Pendapatan Bulanan
1	107	10.700.000
2	114	11.400.000
3	121	12.100.000
4	128	12.800.000
5	135	13.500.000
6	142	14.200.000

Kesimpulan

Dalam rentang waktu 6 bulan, jumlah pelanggan dari 100 meningkat menjadi 142 pelanggan, dan jumlah pendapatan bulanan naik dari 10.000.000 menjadi 14.200.000 yang menunjukkan

pertumbuhan pendapatan sekitar 42% dalam 6 bulan berkat menggunakan strategi baru. Kesimpulan lainnya adalah PT Digital Solution menghadapi tantangan dalam akuisisi dan retensi pelanggan. Untuk meningkatkan daya saing, perusahaan perlu memperkuat diferensiasi produk, mengoptimalkan strategi pemasaran, menerapkan model pendapatan fleksibel, serta meningkatkan layanan pelanggan. Dengan strategi ini, PT Digital Solution dapat meningkatkan pertumbuhan dan profitabilitas secara berkelanjutan.