SoftTech (Software House)



Disusun Oleh:

1. 5180411114 Fachrul Azhar Imam Wahyudi
2. 5180411140 Shinta Kumala Dewi
3. 5180411151 Muhammad Ilham Kusumawardhana
4. 5180411160 Muhammad Aditya Ramadhani
5. 5180411190 Fajrul Ali Taqiyudin

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA**

**FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI**

**UNIVERSITAS TEKNOLOGI YOGYAKARTA**

**2021/2022**

BAB I

PENDAHULUAN

**1.1 Identitas Usaha**

Usaha yang akan dibangun ini bernama SoftTech (Software House)), Pemilihan nama di ambil dari salah satu aplikasi untuk merancang web yaitu Software House atau sering disebut SoftTech, yang menjadikan nama lebih familiar dan mudah di ingat serta tetap trendy dan modern dalam dunia IT.

**1.2 Bidang Usaha dan Bentuk Hukum Usaha**

Badan usaha yang kami dirikan ini baru dan belum mempunyai badan hukum yang tatap, namun dalam perkembangannya nanti kami akan mengajukan pembuatan NPWP agar kami mempunyai badan hukum yang tetap. Untuk aplikasi program kami akan memakai Aplikasi yang bersifat OPEN SOURCE (gratis) agar terhindar dari masalah pembajakan.

**1.3 Visi – Misi**

**1.3.1 Visi**

Menjadi perusahaan teknologi yang professional, progressive dan dapat menjadi bagian untuk setiap orang.

**1.3.2 Misi**

Menjadi partner yang baik untuk client

Memberikan perngaruh yang baik untuk usaha dan juga pengusaha

Memberikan inovasi baru, untuk menjalankan bisnis dengan teknologi

Menaikan kinerja pada kinerja bisnis client

**1.4 Tujuan dan Sasaran Usaha**

Selain mencari keuntungan yang besar, Tujuan dari bisnis SoftTech ini adalah untuk memanfaatkan potensi yang ada, meskipun sering kita jumpai jasa pembuatan Software namum masih banyak usahawan yang kurang memperhaatikan dalam proses kualitas dan kenyamanan pelanggan dari produk yang dibuat.

Sasaran perusahaan untuk pelanggan Software adalah masyarakat maupun organisasi yang membutuhkan sebuah sistem informasi yaitu Software sebagai fasilitas untuk memperkenalkan tentang organisasi itu melalui dunia maya. Dari hasil penelitian maka perusahaan mengetahui target pasar yang ada di lokasi. Target pasar yang perusahaan kemukakan ini merupakan salah satu representsai dan segmen – segmen dalam memasuki area pasar, hal ini merupakan awal permulaan yang sangat penting untuk memahami segmen dan target pasar yang ada pada lingkungan sekitar. Berikut beberapa target pelanggan yang dipastikan perusahaan diantaranya adalah:

1. Instansi / Lembaga

2. Perusahaan kecil atau CV

3. Mahasiswa

4. Pebisnis online

5. Masyarakat

**1.5 Analisis Kompetensi SDM**

Tim kami mempunyai Sumber Daya yang cuku berkualitas untuk menjalankan usah di bidang jasa Software ini, di buktikan dengan pernah PKL pada bidang-bidang IT serta mempunyai beberapa sertifikat kompetensi (terlampir). Beberapa skill yang di kuasai oleh anggota tim

1. Menguasai pemograman web HTML dan PHP

2. Menguasai pembuatan website dengan joomla, macromedia dreamwever, wordprees, blogspot.com, Ms Office Publisher

3. Menguasai Pembuatan program/software sederhana berbasi database dengan MYSQL, acces, SQL Server

4. Menguasai web server

**1.6 Rencana Pengembangan Usaha**

Usaha ini akan terus kami kembangkan dengan semangat dan komitmen yang kuat, bahkan kami akan membuka cabang baru di daerah-daerah yang sangat dan memiliki peluang untuk usaha ini. Untuk modal pengembangan usaha akan kami tambah dari modal sendiri serta kredit bank.

1. Merekrut Karyawan baru.

2. Mentraining karyawan baru untuk ditempatkan pada Cabang baru nantinya

3. Saling berbagi ilmu dan saling membantu untuk menerapkan sistem penjualan melalui internet marketing dan memantapkan strategi pemasaran kami.

**1.7 Keberhasilan Usaha**

Kami yakin usaha ini akan berkembang terus dan keberhasilan nya di tentukan oleh beberapa hal sebagai berikut:

1. Pelayanan Jasa kami yang ramah, cepat dan bertanggung jawab

2. Letak yang strategis dalam endirikan usaha yaitu di sekitar Perguruan Tinggi

3. Keunggulan layanan scan virus gratis dan konsultasi IT yang belum pernah di lakukan pesaing sekitar

4. Anggota tim yang mempunyai link dan partner yang cukup banyak

5. Kemampuan dan skill dari anggota tim yang sudah mempunyai sertifikat

6. Harga dari jasa yang di tawarkan cukup terjangkau untuk kalangan menengah

**1.8 Analisis SWOT**

**1.8.1 Strength (Kekuatan)**

Kekuatan dari Desain Web adalah:

1 Menjual produk untuk semua kalangan masyarakat umum.

2 Aksesoris lengkap.

3 Memberikan garansi produk.

4 Memberikan pelayanan yang nyaman dan berkualitas.

5 Lokasi strategis.

**1.8.2 Weakness (Kelemahan)**

Kelemahan dari Desain Web adalah:

1. Tidak adanya persediaan pada saat pemesanan barang Masih satu tempat dan belum mempunyai cabang.

2. Adanya manajemen pengelolah yang kurang rapi.

3. Kemampuan SDM yang belum bias memenuhi keinginan konsumen.

4. Karea masih menjadi usaha baru, promosi yang dilakukan masih belum menyebar luas.

**1.8.3 Opportunity (Peluang)**

Peluang dari usaha Desain Web adalah:

1. Tidak banyak tempat yang khusus menyediakan layanan desain dan perbaikan web.

2. Banyak yang mencari jasa pembuatan website yang murah dan berkualitas.

**1.8.4 Treath (Ancaman)**

Ancaman yang ada dari usaha Desain Web adalah:

1. Banyaknya penjual jasa yang menawarkan fasilitas lebih lengkap dan harga yang lebih murah

BAB II

ASPEK PASAR DAN RENCANA PEMASARAN

**2.1 Gambaran Umum Pasar**

**2.2 Analisa Pemasaran**

**2.2.1 Konsumen**

**2.2.2 Perkiraan Jumlah Permintaan (Konsumen)**

**2.2.3 Strategi Pemasaran**

**2.2.4 Analisis Pesaing**

**2.2.5 Peluang Usaha**

BAB III

ASPEK PRODUKSI

**3.1 Produk dan Jasa**

**3.2 Proses Produksi**

**3.3 Jumlah Tenaga Kerja**

**3.3.1 Manager**

**3.3.2 Sekretaris**

**3.3.3 Bendahara**

**3.3.4 Teknisi**

**3.3.5 Software Engineer**

BAB IV

RENCANA KEUANGAN

1. Kebutuhan Dana Untuk Investasi
2. Kebutuhan Dana untuk investasi

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **URAIAN** | **KUANTITAS** | **HARGA SATUAN** | **TOTAL** |
| Laptop / PC | 5 | Rp. 10,000,000 | Rp. 50,000,000 |
| Pheriperal Device | 5 set | Rp. 2,000,000 / set | Rp. 10,000,000 |
| **Jumlah** |  |  | **Rp. 60,000,000** |

1. Kebutuhan Modal Kerja Selama Satu Bulan

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **URAIAN** | **URAIAN** | **JUMLAH** | **HARGA** | **TOTAL** |
| **Bahan**  **Produksi :** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Biaya Tenaga Kerja** |  | **5** | **Rp. 5,000,000** | **Rp. 25,000,000** |
|  |  |  |  |  |
| **Biaya Overhead** |  |  |  |  |
| Listrik |  |  |  | Rp. 1,466,641 |
| Internet |  | 2 | Utama :  Rp. 575,000 /bln  Cadangan :  Rp. 315,000/bln | Rp. 890,000 |
| Biaya Penolong |  |  |  | Rp. 200,000 |
|  |  |  |  |  |
| **Biaya Operasi** |  |  |  |  |
| Biaya Pemasaran |  |  |  |  |
| Telepon |  |  |  | Rp. 200,000 |
| Promosi |  |  |  | Rp. 575,430 |
| Biaya Administrasi dan Umum (ATK) |  |  |  | Rp. 20,000 |
|  |  |  |  |  |
| **Jumlah** |  |  |  | **Rp. 3,352,071** |

1. Kebutuhan Dana Awal

|  |  |
| --- | --- |
| **URAIAN** | **TOTAL** |
| Investasi Peralatan | Rp. 60,000,000 |
| Modal Kerja | Rp. 3,352,071 |
| Kas Untuk Jaga jaga | Rp. 3,000,000 |
| **Jumlah** | **Rp. 66,352,071** |

1. Proyeksi
2. Pendapatan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **URAIAN** | **HARGA** | **TOTAL** |
| **Pendapatan** |  |  |
| 5 proyek x 6 bulan x Rp. 32,150,000 |  | Rp. 192,900,000 |
|  |  |  |
| **Biaya Tenaga Kerja** |  | **Rp. 150,000,000** |
|  |  |  |
| **Biaya Overhead** |  |  |
| Listrik | Rp. 8,799,846 |  |
| Internet | Rp. 5,340,000 |  |
| Biaya Penolong | Rp. 1,200,000 |  |
| Depresiasi Laptop/PC | Rp. 2,500,000 |  |
| Depresiasi Pheriperal Device | Rp. 500,000 |  |
|  |  |  |
| Biaya Produksi |  | **Rp 18,339,846** |
|  |  |  |
| **Total Biaya** |  | **Rp. 168,339,846** |
|  |  |  |
| **LABA** |  | **Rp. 24,560,154** |
|  |  |  |

keuntungan selama 6 bulan (jumlah produksi perbulan diasumsikan 1 Proyek)

b. Depresiasi (dengan umur ekonomis 5thn)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Harga Perolehan** | **NIlai Residu** | **Depresiasi/thn** | **Depresiasi/6bln** | **Depresiasi/bln** |
| Rp. 50,000,000 | Rp. 25,000,000 | Rp. 5,000,000 | Rp. 2,500,000 | Rp. 416,666.66 |
| Rp. 10,00,000 | Rp. 5,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 500,000 | Rp. 83,333.33 |

3. Arus Kas

Modal awal : **Rp. 66,352,071**

Proyek perbulan 5 **@Rp. 32,150,000**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Uraian** | **Bulan 1** | **Bulan 2** | **Bulan 3** | **Bulan 4** | **Bulan 5** | **Bulan 6** |
| **Saldo awal Kas** | Rp. 66,352,071 | Rp. 32.094.570 | Rp. 57,837,069 | Rp. 83,579,568 | Rp. 109,322,067 | Rp. 135,064,566 |
| **Penerimaan** |  |  |  |  |  |  |
| Penjualan | Rp. 32,150,000 | Rp. 32,150,000 | Rp. 32,150,000 | Rp. 32,150,000 | Rp. 32,150,000 | Rp. 32,150,000 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Pengeluaran** |  |  |  |  |  |  |
| **Investasi** |  |  |  |  |  |  |
| Laptop/PC | Rp. 50,000,000 | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| Pheriperal Device | Rp. 10,000,000 | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Biaya Produksi** |  |  |  |  |  |  |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung | Rp. 2,500,000 | Rp. 2,500,000 | Rp. 2,500,000 | Rp. 2,500,000 | Rp. 2,500,000 | Rp. 2,500,000 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Biaya Overhead** |  |  |  |  |  |  |
| Listrik | Rp. 1,466,641 | Rp. 1,466,641 | Rp. 1,466,641 | Rp. 1,466,641 | Rp. 1,466,641 | Rp. 1,466,641 |
| Internet | Rp.  890,000 | Rp.  890,000 | Rp.  890,000 | Rp.  890,000 | Rp.  890,000 | Rp.  890,000 |
| Biaya Penolong | Rp.  200,000 | Rp.  200,000 | Rp.  200,000 | Rp.  200,000 | Rp.  200,000 | Rp.  200,000 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Biaya Operasi** |  |  |  |  |  |  |
| Biaya Pemasaran |  |  |  |  |  |  |
| Telepon | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 |
| Promosi | Rp.  575,430 | Rp.  575,430 | Rp.  575,430 | Rp.  575,430 | Rp.  575,430 | Rp.  575,430 |
| Biaya Administrasi dan umum (ATK) | Rp. 20,000 | Rp. 20,000 | Rp. 20,000 | Rp. 20,000 | Rp. 20,000 | Rp. 20,000 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Jumlah Pengeluaran** | RP. 66,407,501 | Rp. 6,407,501 | Rp. 6,407,501 | Rp. 6,407,501 | Rp. 6,407,501 | Rp. 6,407,501 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Saldo Akhir** | Rp. 32,094,570 | Rp. 57,837,069 | RP. 83,579,568 | Rp. 109,322,067 | Rp. 135,064,566 | RP. 160,807,065 |

**S.Akhir = (S.awal + Penjualan) - Pengeluaran**

4. Return on Assets

|  |  |
| --- | --- |
| **Penerimaaan** |  |
| Penjualan | Rp. 66,352,071 |
|  |  |
| **Pengeluaran** |  |
| Biaya Produksi |  |
| Tenaga Kerja Langsung | Rp. 25,000,000 |
| **Biaya Overhead** |  |
| Listrik | Rp. 1,466,641 |
| Internet | Rp. 890,000 |
| Biaya Penolong | Rp, 200,000 |
| Depresiasi Laptop/PC | Rp. 416,666.66 |
| Depresiasi Pheriperal | Rp. 83,333.33 |
| **Biaya Operasi** |  |
| Biaya Pemasaran |  |
| Telepon | Rp. 200,000 |
| Promosi | Rp. 575,430 |
| Administasi dan umum (ATK) | Rp. 20,000 |
|  |  |
| **Jumlah Pengeluaran** | **Rp. 28,832,070** |
| **Laba** | **Rp. 37,520,001** |

ROA = laba/aset

ROA = **37,520,001/66,352,071 = 56.5% per bulan atau 678% per tahun**

BAB IV

PENUTUP

**4.1 Kesimpulan**

Berdirinya berbagai lapangan usaha dikarenakan adanya kebutuhan masyarakat dan permintaan pasar yang sangat mendukung perkembangan usaha, terlebih usaha dalam bidang teknologi yang semakin maju karena sangat terbuka lebar bagi siapa saja yang akan mencobanya. Hal itu juga yang mengispirasi kami untuk membangun usaha yang kami beri nama SoftTech (Software House).

Bisnis di bidang IT ini selain banyak peminatnya juga sebagai bisnis yang menjanjikan, dengan lokasi usaha yang strategis dan dengan inovasi baru dapat menambah besarnya keuntungan yang akan diperoleh dan memberikan jaminan bahwa usaha ini akan dapat berkembang dengan cepat.