

**ENTREPRENEURSHIP II (ENTR6004)**  
**BEC – BINUS UNIVERSITY**

**BUSINESS PROPOSAL (PKM-K)**



**JUDUL PROPOSAL**  
Data Stock Executive

**Dosen : Isanawikrama, S.T. M.M.**

Identitas Kelompok

NIM	Nama	Jabatan
2201741971	Edward	Ketua
2201795684	Alvin Linardi	Anggota
2201833064	Davicho	Anggota
2201746612	Jason Timotius Purwoko	Anggota
2201740483	Richard	Anggota

Kelas:	LB08
--------	------

**BINUS UNIVERSITY**  
**JAKARTA**  
**2020**

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat-Nya, kami dapat menyelesaikan proposal “Data Stock Executive”.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Isanawikrama, S.T. M.M. selaku Dosen mata kuliah Entrepreneurship II dan tim BEC yang telah memberikan tugas ini kepada kami.

Kami berharap proposal ini dapat menjelaskan proyek yang kami laksanakan dalam membantu para pedagang, investor, entrepreneur dalam rangka kepedulian kami terhadap wabah pandemi Virus Corona. Dalam konteks ini, masyarakat sekitar kita yang sangat terdampak dapat terbantu dengan menggunakan jasa kami dalam menangani stok gudang jarak jauh..

Namun demikian, kami juga sadar bahwa proposal ini masih memiliki banyak kekurangan. Kami mohon maaf apabila terdapat kata-kata yang kurang berkenan dalam proposal ini. Kritik dan saran yang membangun juga kami harapkan agar kami dapat melakukan evaluasi terhadap kekurangan-kekurangan kami ini.

Jakarta, 6 November 2020

Penyusun

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	2
BAB I .....	5
PENDAHULUAN.....	5
1.1. Latar Belakang .....	5
1.2 Prioritas Masalah .....	6
1.3 Manfaat Usaha.....	6
1.4 Luaran .....	6
 BAB II .....	 7
GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA.....	7
2.1 Analisis Peluang Usaha.....	7
2.1.1. Nama Jasa .....	7
2.1.2. Keunggulan Jasa .....	7
2.1.3. Kelemahan Jasa .....	8
2.1.4. Target Jasa.....	8
2.2 Analisis Pesaing .....	8
2.2.1. Head to Head.....	8
2.2.2. Non-Head to Head.....	8
2.3 Analisis Ekonomi Usaha .....	9
2.4 Analisis SWOT .....	12
2.5 Analisis Business Model Canvas .....	12
 BAB III .....	 13
METODE PELAKSANAAN.....	13
3.1 Gambaran Usaha.....	13
3.1.1 Jasa Usaha .....	13
3.1.2. Proses Produksi .....	17
3.1.3. Kesiapan Partner .....	18
3.1.4. Pemasaran .....	19

<b>BAB IV .....</b>	<b>20</b>
<b>BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN .....</b>	<b>20</b>
<b>4.1 Anggaran Biaya .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2.    Jadwal Kegiatan.....</b>	<b>21</b>
<b>Lampiran 1. Biodata Ketua, Anggota, dan Dosen Pendamping .....</b>	<b>22</b>
<b>Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan .....</b>	<b>30</b>
<b>Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Pelaksana dan Pembagian Tugas .....</b>	<b>30</b>
<b>Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana.....</b>	<b>31</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang**

Dewasa ini, pandemi yang melanda dunia telah merugikan banyak sekali sektor. Salah satu sektor terdampak dari pandemi ini adalah sektor ekonomi. Banyak negara yang mulai mengalami resesi ekonomi. Bahkan di Indonesia sendiri pun, sempat dikatakan bahwa Indonesia dapat turut merasakan resesi ini pula. Di lain pihak, banyak pihak dalam sektor ekonomi ini yang turut merasakan dampak dari pandemi ini. Pihak-pihak tersebut antara lain, pengusaha baik dalam bidang finansial maupun dalam bidang perdagangan dan industri.

Akibat pandemi ini, tidak sedikit pengusaha yang mengalami kesulitan untuk menjual barang-barangnya. Banyak juga perusahaan yang mulanya hanya bekerja secara offline dan melalui toko offline, dan dikarena oleh situasi tekanan yang terjadi saat ini, akhirnya mau tidak mau harus bisa untuk mulai terbiasa dengan sistem online ini. Yang akhirnya mengakibatkan banyak sekali penjual yang baru memulai bisnis nya secara online tetapi tidak memiliki kemampuan dalam mengelola barang yang dijual khususnya contohnya barang yang sering kosong dan terjadinya penumpukan stok barang yang kurang laku/diminati masyarakat..

Dampak dari proses tersebut adalah penurunan performa toko yang nantinya menghalangi perkembangan toko agar semakin besar dan maju. Hal ini berpotensi membuat peluang untuk sukses menjadi berkurang.

Data Stock Executive menawarkan solusi untuk mengembangkan toko khususnya online shop menjadi lebih cepat dengan bantuan data stok barang, recording keuangan penjualan yang jelas serta menyimpan data jasa pengiriman.

Banyak sekali toko online, yang sulit berkembang khususnya dari toko menengah ke toko besar dikarenakan stok barang yang tidak pasti sehingga membuat pembeli tidak puas dengan performa yang diberikan oleh penjual, wirausaha maupun seller yang menjual barang.

Selain itu, keterlambatan dalam pengiriman sering terjadi, oleh sebab itulah dibuatlah aplikasi dimana penjual bisa menyimpan data stock, mempercepat proses penjualan menggunakan QR code, pembukuan laporan penjualan hari ini dan juga menyimpan data jasa pengiriman agar mendukung penjualan (sales) toko.

## **1.2 Prioritas Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka prioritas masalah yang kami dapatkan adalah:

1. Apa saja fitur-fitur yang diperlukan agar mampu meminimalisir kesalahan data?
2. Bagaimana “Data Stock Executive” dapat memberikan kontribusi positif bagi pengusaha yang membutuhkan website seperti ini.

## **1.3 Manfaat Usaha**

Data Stock Executive adalah website yang bisa digunakan oleh penjual, wirausaha maupun seller dari online marketplace untuk menyimpan data stock, membantu pembukuan keuangan dan menyimpan data jasa pengantaran yang akan digunakan untuk mengantarkan barang yang anda jual.

Selain itu, keterlambatan dalam pengiriman sering terjadi, oleh sebab itulah dibuatlah aplikasi dimana penjual bisa menyimpan data stock, mempercepat proses penjualan menggunakan QR code, pembukuan laporan penjualan hari ini dan juga menyimpan data jasa pengiriman agar mendukung penjualan (sales).

## **1.4 Luaran**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka luaran dari pembuatan “Data Stock Executive ini adalah:

1. Mempermudah pengusaha dalam mengolah dan mengelola stok barang yang mereka miliki di dalam gudang.
2. Mempermudah akses data dan memastikan bahwa data dapat diakses kapanpun dan dimanapun.”
3. Memastikan pengusaha dapat menerima data yang tersinkron dengan baik, sehingga data dapat diakses oleh orang yang berbeda namun tetap memiliki kepastian dan stabilitas data..

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

#### **2.1 Analisis Peluang Usaha**

##### **2.1.1. Nama Jasa**

Jasa dari bisnis ini memiliki merk/nama yaitu Data Stock Executive. Pemakaian nama jasa ini didasari oleh fungsi dari aplikasi ini yaitu untuk menyimpan data suatu barang dan memiliki visi mencapai tingkat professional atau executive. Sehingga di ambil penggabungan dari kedua etimologi tersebut.

##### **2.1.2. Keunggulan Jasa**

Keunggulan dari aplikasi Data Stock Executive yaitu:

###### **1. Kemudahan dalam menggunakan Aplikasi**

Aplikasi mudah digunakan, mengusung tema simplicity sehingga aplikasi mudah dinavigasi. Aplikasi dibagi menjadi beberapa fitur utama yaitu insert, read, update, delete, verification dan generate report. Fitur-fitur tersebut merupakan fitur yang dibutuhkan dalam suatu perancangan penyimpanan data. Untuk pengguna aplikasi sendiri, semua orang bisa menggunakan aplikasi, terdapat dokumentasi cara penggunaan untuk pengguna pertama sehingga memudahkan pengguna untuk menggunakan aplikasi.

###### **2. Keamanan dalam bertransaksi**

Di dalam aplikasi, terdapat fitur keamanan sehingga segala transaksi yang dilakukan hanya bisa dilihat oleh orang-orang yang mendapatkan hak untuk melihatnya. Di dalam aplikasi terdapat fitur pembagian group kerja sehingga orang yang mendapatkan password 'database' dari pemilik database yang hanya bisa masuk untuk melihat data-data tersebut.

###### **3. Kecepatan dalam proses Transaksi**

Transaksi yang dilakukan oleh seller bisa dilakukan dengan cepat dikarenakan didalam sistem yang dibuat oleh aplikasi mendukung sistem scan QR-code dan barcode sehingga memungkinkan suatu transaksi berlangsung lebih cepat dan juga barang yang akan dijual tentunya pasti benar dikarenakan sudah menggunakan sistem QR-code dan barcode.

#### **4. Keterbukaan bagi seluruh pengguna**

Aplikasi terbuka untuk siapa saja bagi yang memiliki akses ke internet. Website bisa dibuka kapanpun dan dimanapun (Availability) serta gratis untuk digunakan. Aplikasi dibagi dengan subscription system, sehingga user bisa menggunakan aplikasi tetapi jumlah barang yang dapat diinput hanya bisa <30 untuk menambahkan limit barang user harus berlangganan di aplikasi dengan membayar untuk menjadi member dalam aplikasi.

##### **2.1.3. Kelemahan Jasa**

Kekurangan dari jasa ini yaitu perlunya adaptasi oleh pengguna baru karena memiliki basis online, yakni dalam bentuk website dan kurangnya popularitas yang perlu ditanggulangi dengan strategi pemasaran yang baik dan tepat sasaran.

##### **2.1.4. Target Jasa**

Target utama pasar atas jasa ini yaitu penjual/seller dari marketplace online khususnya bagi penjual yang baru merintis online shop tetapi merupakan perusahaan offline yang besar dan stock yang banyak. Sehingga membutuhkan pencatatan stock serta percepatan proses transaksi yang mengakibatkan online shop tersebut lebih sukses dan berkembang secara pesat.

#### **2.2 Analisis Pesaing**

##### **2.2.1. Head to Head**

Pesaing langsung dalam jasa ini dapat dikatakan masih belum banyaknya kompetitor dalam jasa ini. Hal ini dapat kita lihat dimana sebelumnya data gudang dipantau secara offline dan dikarenakan pandemi ini, maka merupakan peluang yang bagus.

##### **2.2.2. Non-Head to Head**

Pesaing tidak langsung dalam produk ini yang memiliki usaha sejenis tetapi berbeda yaitu seperti jasa penyimpanan data untuk sector berbeda, seperti Pendidikan, dimana system dan data di dalamnya akan berbeda dengan kami. Tidak langsung disini dengan maksud bisa saja pelanggan lebih membutuhkan jasa lain sejenis tapi beda sektor.



## 2.3 Analisis Ekonomi Usaha

### 1. Pengeluaran

No	Deskripsi biaya	Estimasi harga per tahun
<b>1</b>	<b>Biaya produksi/tahun</b>	
	Pembelian domain 'www.datastock.tools'	Rp. 839.620
	Penyewaan database Firebase Realtime Database (+1TB)	Rp. 11.758.096
	Pembelian SSL Web Server	Rp. 1.160.000
	SQL server in Google Cloud	Rp. 1.476.435
	<b>Subtotal</b>	Rp. 15.233.791
<b>2</b>	<b>Biaya lain-lain/tahun</b>	
	Pembayaran gaji Karyawan	Rp. 12.000.000
	Advertisement produk	Rp. 4.300.000
	<b>Subtotal</b>	Rp. 16.300.000
<b>Total pengeluaran</b>		<b>Rp. 31.533.791</b>

## 2. Pendapatan

No	Jenis pendapatan	Deskripsi pendapatan	Perkiraan pendapatan per tahun
1.	Jasa Advertisement	Menyewa advertisement company untuk 'free member' (26,2 juta online shop) * 0.2% (berdasarkan target 1% dari jumlah orang yang disurvei yang menjual item <30) * Rp.1000/klik melalui google adsense (asumsi)	Rp.19.126.000
2.	Jasa Premium member	User menjadi premium member dengan membayar kepada kita (26,2 juta online shop) * 0.8% (berdasarkan target 1% dari jumlah orang yang mensurvei yang menjual item > 30) * Rp.100.000	Rp.20.960.000
<b>Total pendapatan</b>			<b>Rp.40.086.000</b>

## 3. Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi digunakan untuk menghitung harga yang harus dibayar per satu produksi.

Bahan baku(Fisik) = Rp. 0

Tenaga kerja = Rp. 12.000.000

Biaya reparasi dan pemeliharaan = Rp. 6.250.000

### **Total Biaya Produksi**

= (Bahan baku(Fisik) + Biaya lain-lain - Bahan baku akhir)

= Rp. 0 + Rp. 18.250.000 – Rp. 0

= Rp. 18.250.000

### **Harga Pokok Produksi**

= (Total biaya produksi Persediaan barang di awal produksi - persediaan barang di akhir produksi)

= Rp. 0 + Rp. 18.250.000 – Rp. 0

= Rp. 18.250.000

**4. Break Even Point (BEP)**

Biaya tetap = Rp. 31.533.791

Biaya variabel = Rp. 100.000

Biaya produksi = Rp. 15.000

**Break Even Point (BEP)**

= Rp. 31.533.791 / Rp. 85.000

= 370,98577647058823529411764705882

**Sehingga dengan target 371 pengguna akan balik modal.**

**5. Payback Period**

Total investasi = Rp. 31.533.791

Cash flow = Rp. 40.086.000

**Payback Period**

= Rp.31.533.791 / Rp.40.086.000 \* 1 tahun

= 78.7% \* 1 tahun

= 9,44 bulan

**Sehingga dengan target ±10 Bulan akan balik modal.**

**6. Return on Investment (ROI)**

Investasi = Rp. 31.533.791

Cash flow = Rp. 40.086.000

**Return on Investment (ROI)**

= ((Cash flow - Investasi) / Investasi) \* 100%

= (Rp. 40.086.000 - Rp. 31.533.791) / Rp. 31.533.791 \* 100%

= 27,12%

## 2.4 Analisis SWOT



## 2.5 Analisis Business Model Canvas

<b>Key Partners</b> Perusahaan yang memerlukan update data gudang real time dengan secepatnya	<b>Key Activities</b> Mendevelop database untuk dipakai oleh online store, menyediakan data dari database gudang secara real time  <b>Key Resources</b> Web application, database, server	<b>Value Propositions</b> Newness, Convenience, Performance, dengan menggunakan aplikasi kami akan lebih mudah untuk para toko yang menjual barang di byk tempat seperti contohnya menjual di toko offline dan menjual di tokopedia, sehingga jika ada terjadinya update stock akan langsung terlihat secara real-time sehingga customer tidak perlu ragu bahwa ada stock atau tidak.	<b>Customer Relationships</b> Customer akan menggunakan aplikasi yang menyediakan database untuk gudang mereka, sehingga product yang mereka miliki dapat terintegrasi  <b>Channels</b> Web Application	<b>Customer Segments</b> Toko yang perlu untuk update stock list, Toko yang menjual di multiplace, perusahaan yang memerlukan update data gudang secara real time.
--	---	--	---	---

## BAB III

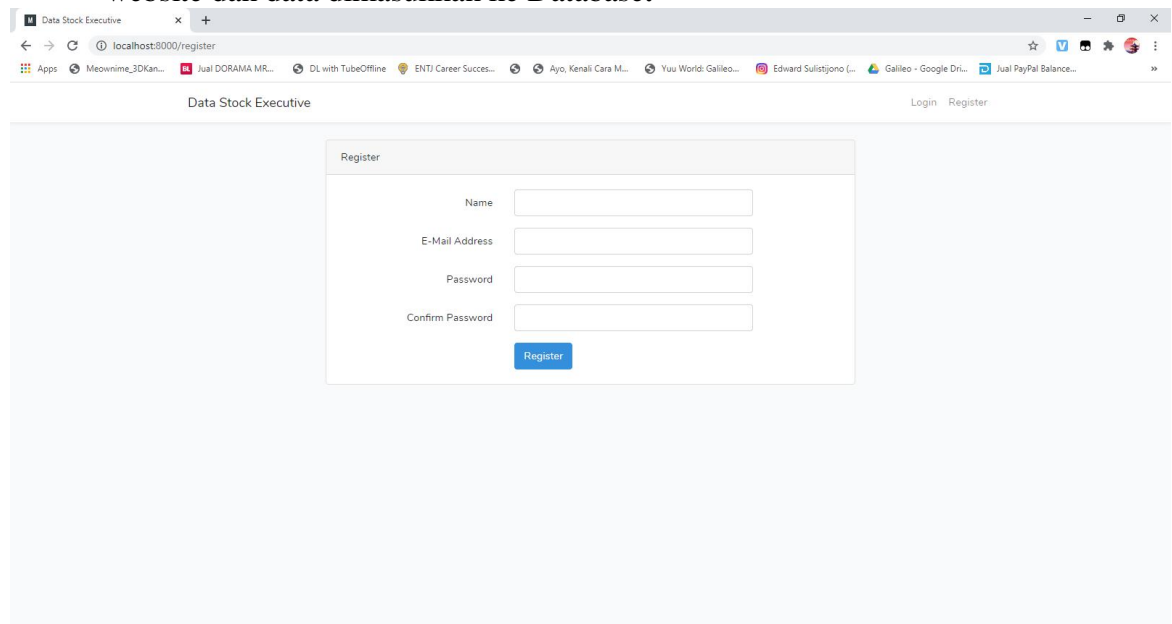
### METODE PELAKSANAAN

#### 3.1 Gambaran Usaha

##### 3.1.1 Jasa Usaha

###### a. Tampilan Register

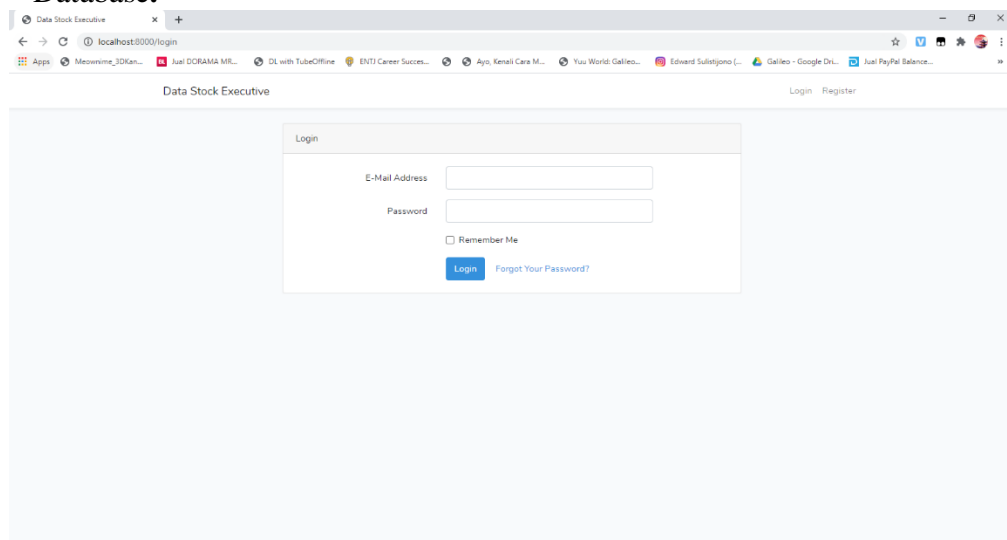
→ User akan Mengisi Nama, Email, Password untuk daftar pertama kali ke dalam website dan data dimasukkan ke Database.



The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'localhost:8000/register'. The page title is 'Data Stock Executive'. The main content area features a 'Register' form with the following fields: 'Name', 'E-Mail Address', 'Password', and 'Confirm Password'. Each field is represented by a text input box. Below these fields is a blue 'Register' button. The browser's address bar also shows 'localhost:8000/login' as an alternative option.

###### b. Tampilan Login

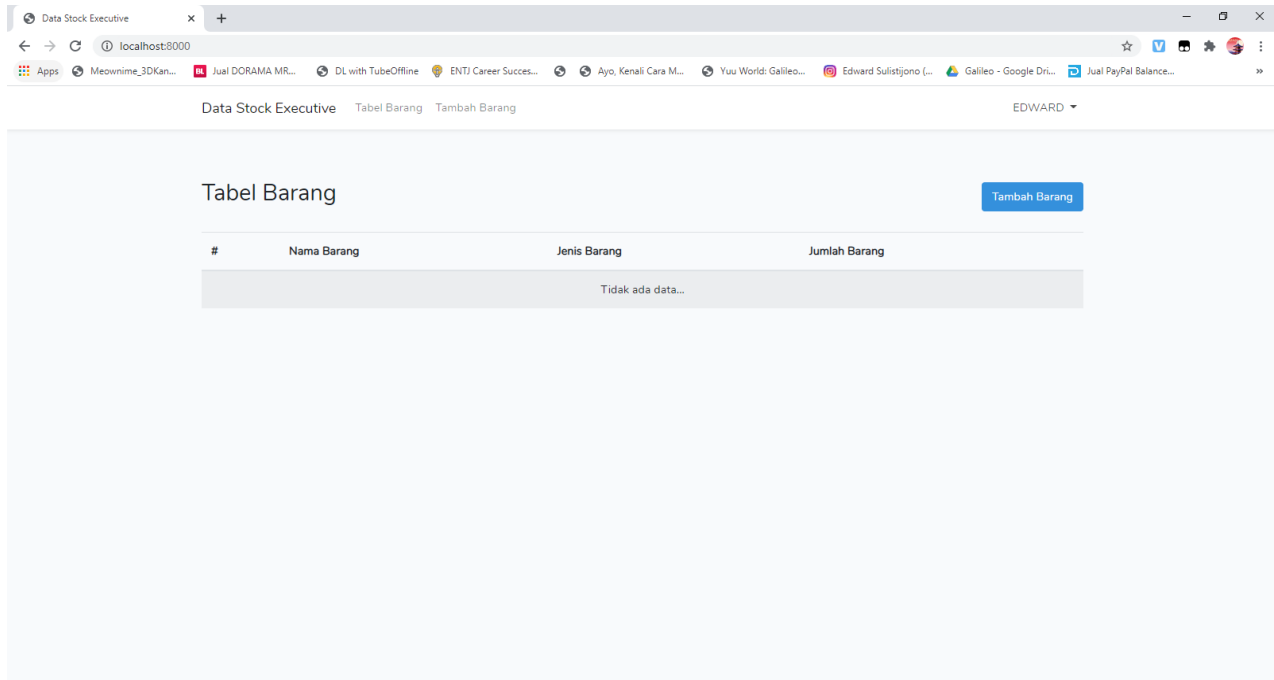
→ Apabila User sudah register, maka bisa langsung melakukan Login, jika belum terdaftar, maka, sistem akan otomatis memberitahu kalau user belum terdaftar di Database.



The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'localhost:8000/login'. The page title is 'Data Stock Executive'. The main content area features a 'Login' form with the following fields: 'E-Mail Address' and 'Password'. Each field is represented by a text input box. Below these fields is a checkbox labeled 'Remember Me' and a blue 'Login' button. A link labeled 'Forgot Your Password?' is also present next to the 'Login' button. The browser's address bar also shows 'localhost:8000/register' as an alternative option.

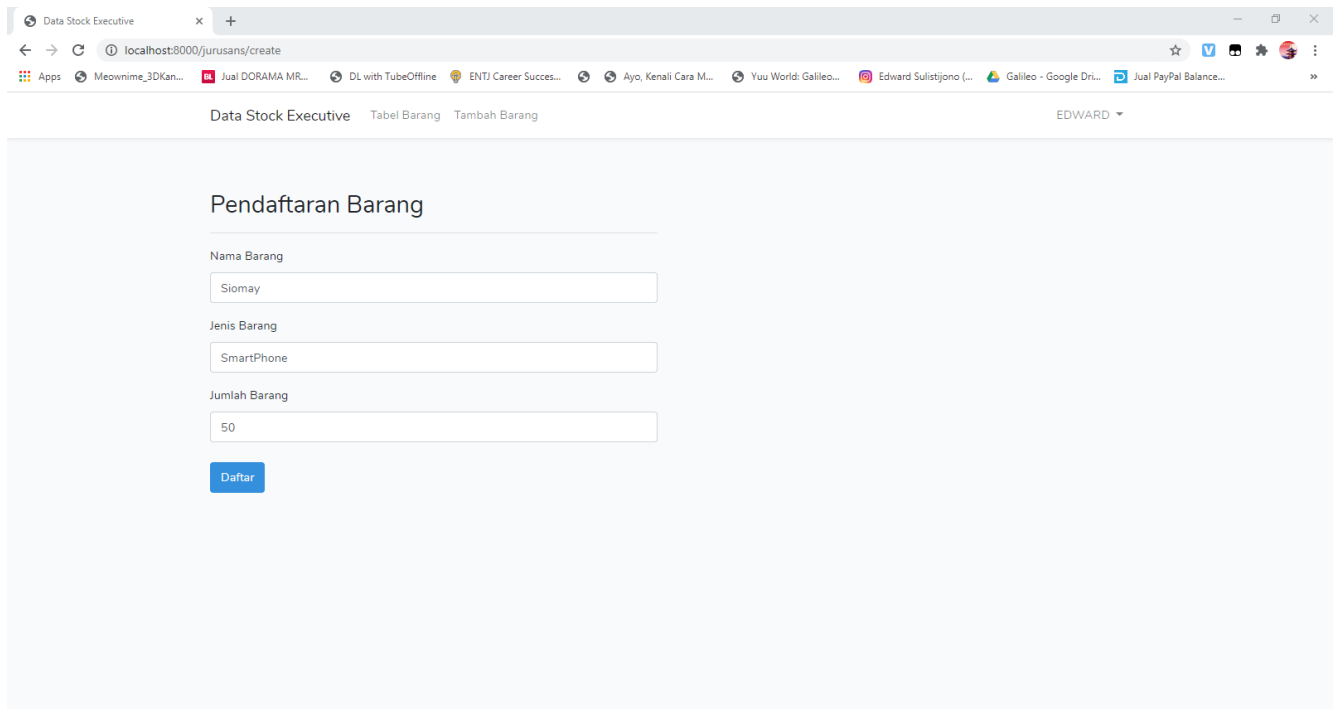
### c. Tampilan HomePage

→ Setelah Berhasil login, maka akan masuk ke dalam sistem data barang yang ada, ketika belum input barang sama sekali, akan muncul tidak ada data.



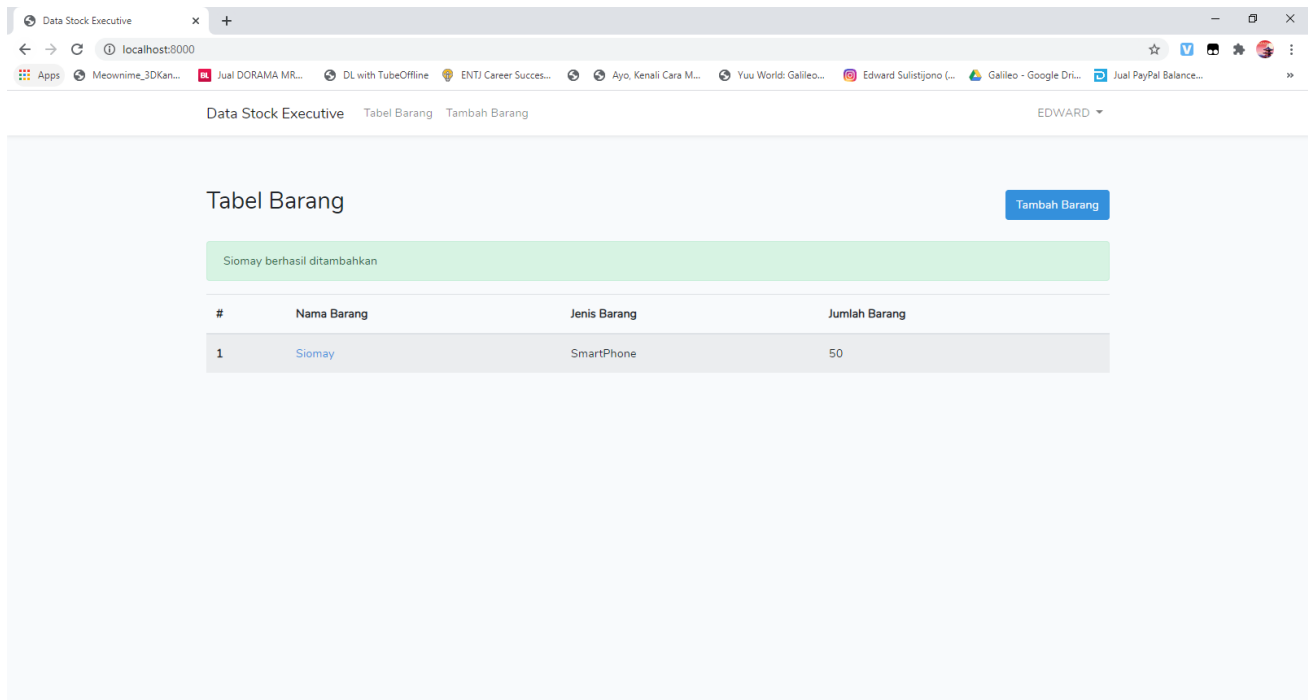
### d. Tampilan Tambah Barang

→ Form untuk menambah Data Barang akan menginput Nama Barang, Jenis Barang, dan Jumlah Barangnya.



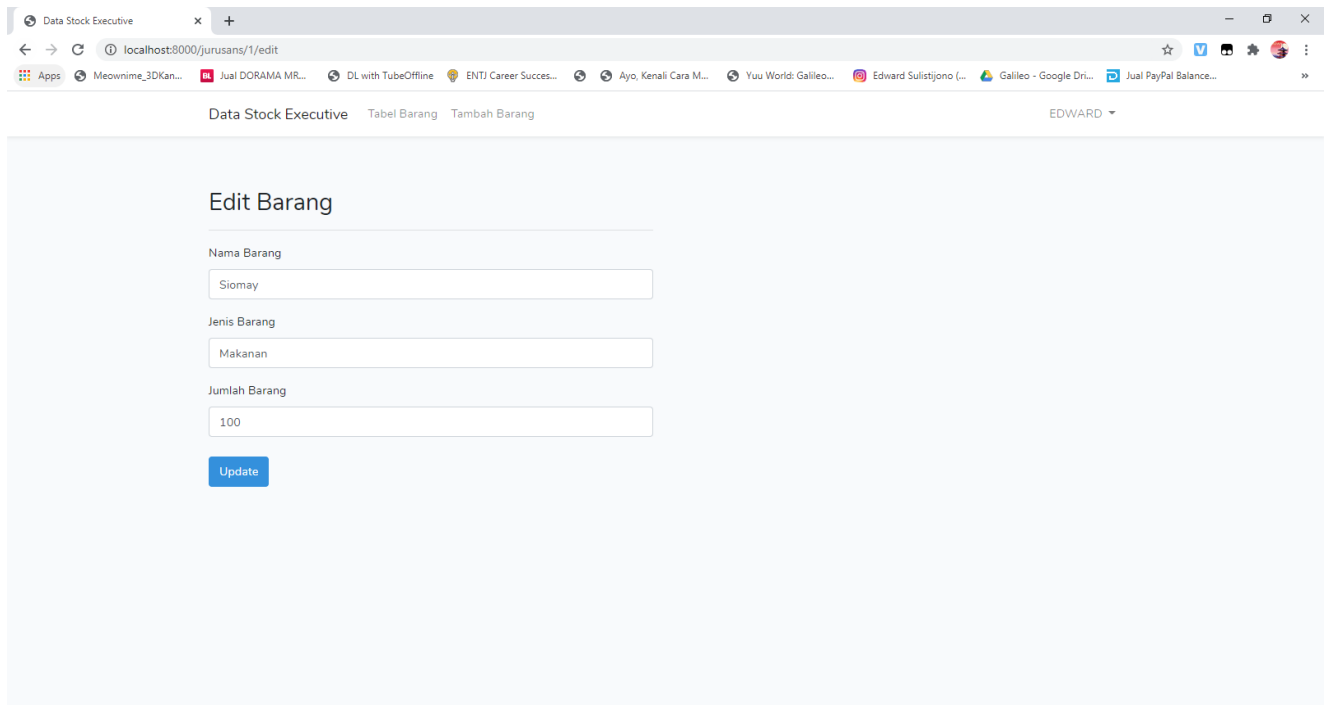
**e. Tampilan Setelah Tambah Barang**

→ Setelah input data barang baru, maka akan menampilkan data yang sudah diinput dan disimpan ke Database.



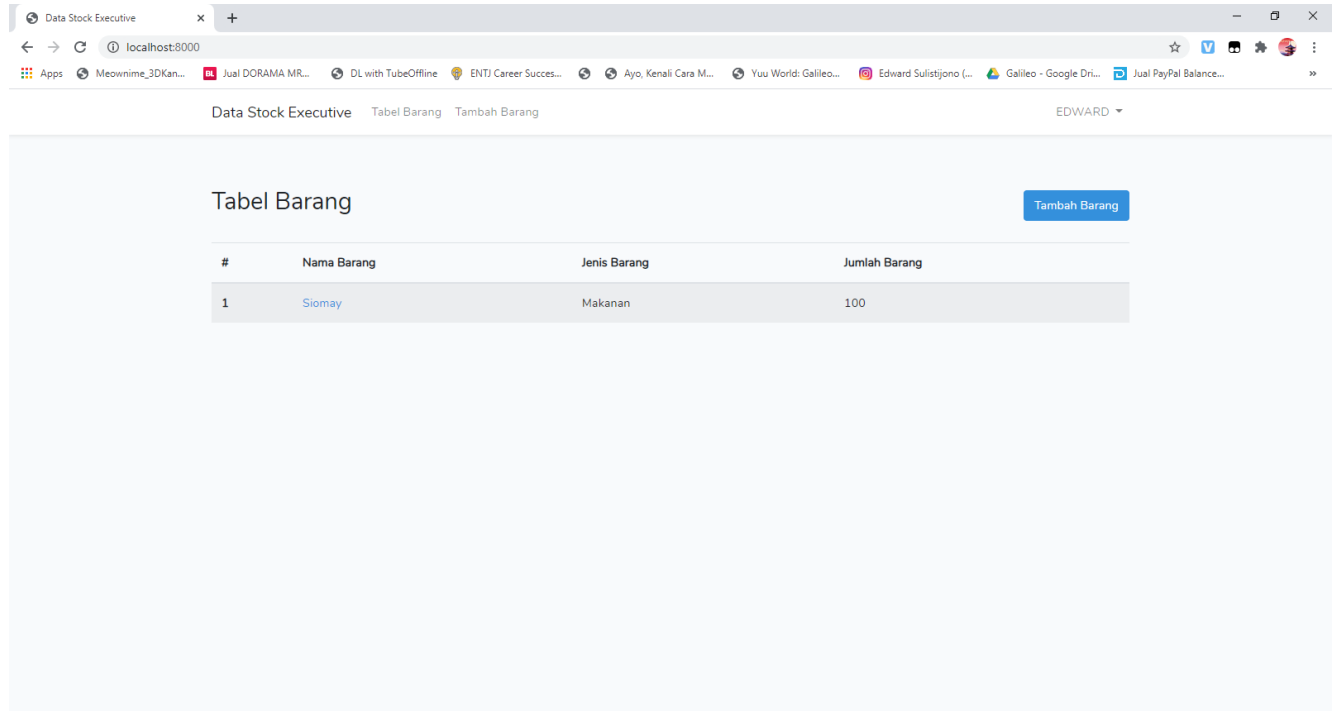
**f. Tampilan Update/Edit Barang**

→ Ketika terjadi “Human Error” saat menginput Data, bisa Nama Barangnya, Jenis Barang, atau Jumlahnya, maka bisa melakukan Edit atau Update Barangnya.



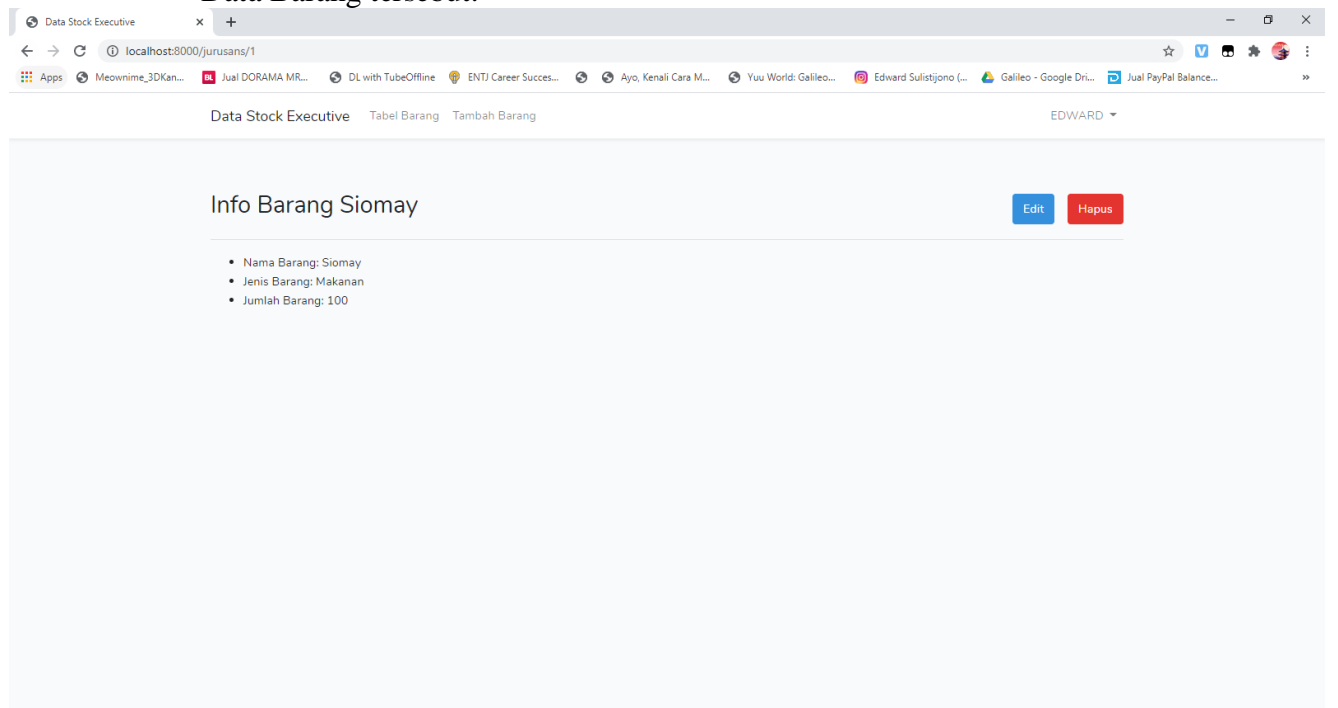
### g. Tampilan Setelah Update Barang

→ Hasil akan terlihat Secara langsung, dimana data yang diupdate akan muncul sesuai apa yang kita edit.



### h. Tampilan Hapus Barang

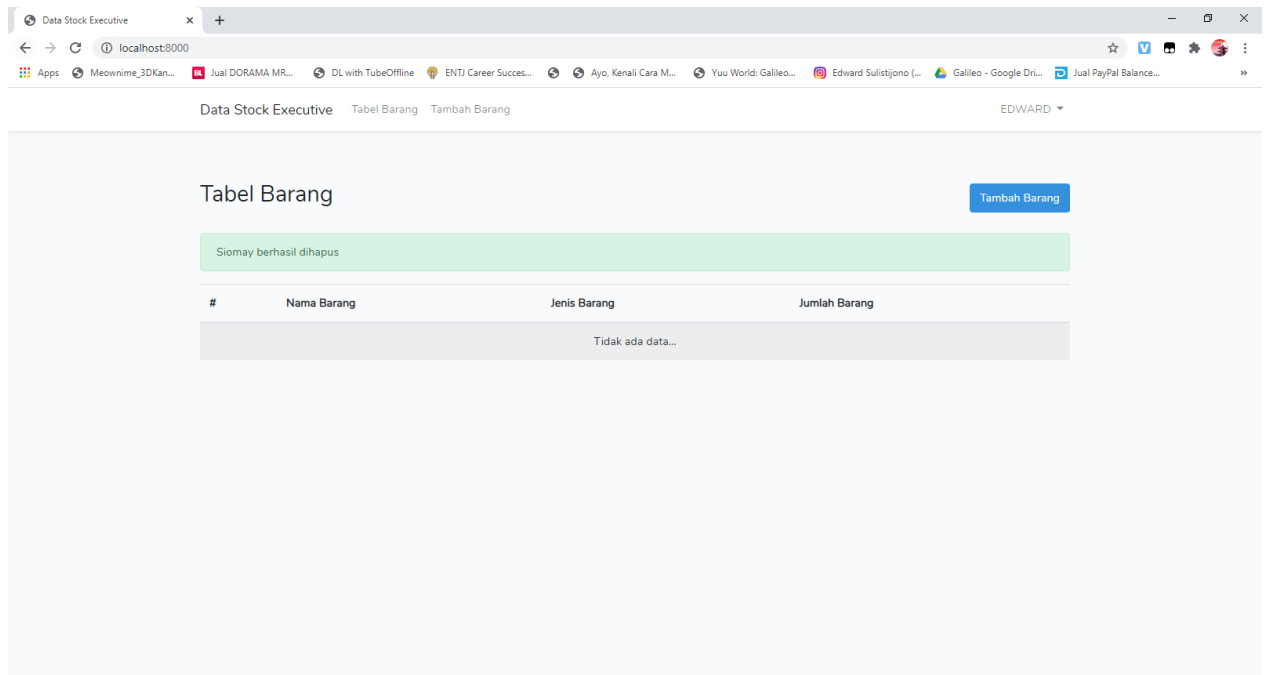
→ Ketika Suatu barang tidak dijual lagi karena suatu hal, maka dapat menghapus Data Barang tersebut.





### i. Tampilan Setelah Hapus

→ Maka, sama seperti update, maka data akan secara real time akan terupdate, dalam hal ini akan terhapus dari Database.



### 3.1.2. Proses Produksi

Sebagai basis dalam pembuatan aplikasi berbasis website kami ini, kami menggunakan Laravel. Sebuah framework yang sudah sangat dikenal dalam kalangan pengembang program untuk membuat aplikasi berbasis website.

Bentuk awal pembuatan website dimulai dari pembuatan aplikasi berbasis Website menggunakan Laravel tersebut. Kemudian setelah website berhasil berjalan dengan baik dalam localhost, maka kami akan melakukan pembelian Web Hosting dan Domain, hal ini bertujuan untuk memasukkan aplikasi berbasis website agar dapat digunakan oleh publik, bukan hanya di komputer lokal pembuat aplikasi berbasis website ini saja. Setelah melakukan pembelian Web Hosting dan Domain, maka aplikasi berbasis website ini akan kami masukkan ke dalam Web Hosting yang sudah dibeli dan dikonesikan dengan Domain yang telah dibeli agar aplikasi berbasis website tersebut memiliki alamat yang dapat dikunjungi. Diluar itu, untuk menjaga keamanan pengguna serta menjaga mutu dari aplikasi berbasis website yang kami tawarkan ini, maka kami akan menempatkan database dalam database pihak ketiga.

### **3.1.3. Kesiapan Partner**

Aplikasi yang akan dibuat nanti, membutuhkan partner untuk menunjang aplikasi yang dibuat berikut merupakan beberapa partner yang bisa menjadi partner kami:

#### **1. Database Server Company**

Database Server Company merupakan suatu perusahaan yang menyediakan jasa database untuk menyimpan data-data stock yang nantinya dikirimkan oleh user. Tentunya sebuah database server penting agar seluruh data user bisa tersimpan dengan baik. Keberadaan database server company sendiri cukup banyak jika dicari dengan mesin penelusuran google terdapat company yang meminta bayar mulai dari \$5/bulan, tergantung dari size besaran data yang akan disimpan.

#### **2. Web Hosting Company**

Web Hosting Company merupakan suatu perusahaan yang menyediakan domain yang diperjual-belikan tetapi biasanya sama seperti database server company membeli suatu domain name membutuhkan biaya per tahun 10\$/bulan, tergantung dari keterkenalan dari website tersebut contohnya website dengan awalan 'google.autos' bisa berharga 500\$/bulan sedangkan untuk 'datastockexecutive.com' misalnya membutuhkan biaya 15\$

#### **3. Banking system**

Banking System merupakan alat yang digunakan untuk melakukan transaksi, bank disini digunakan untuk melakukan transaksi uang dikarenakan kami memberikan subscription system oleh sebab itu membutuhkan fitur seperti transfer yang dimiliki oleh bank seperti BCA.

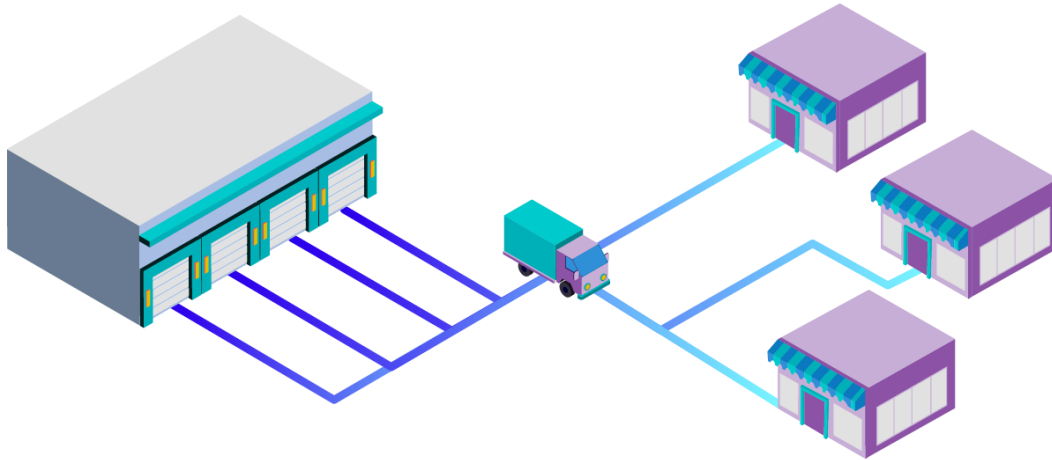
#### **4. Perusahaan E-money**

Perusahaan E-money merupakan perusahaan yang mengembangkan bisnisnya dengan menjual e-money, banyak sekali perusahaan e-money yang telah berkembang khususnya di Indonesia. E-money disini digunakan sama seperti bank tetapi pengguna e-money di Indonesia sudah cukup banyak sehingga memperbesar cara pembayaran untuk melakukan subscription.

#### **5. Cloud service company**

Cloud service company adalah perusahaan penyedia jasa cloud. Cloud adalah kumpulan hardware untuk menyimpan barang dimana kita sebagai user tidak mengetahui letak posisi secara fisik sebuah cloud server. Cloud server sendiri digunakan untuk menyimpan seluruh data khususnya data yang sangat besar contohnya adalah gambar, sedangkan database server digunakan untuk menyimpan data berupa kata/tulisan karena lebih fleksibel sedangkan data yang berukuran besar seperti gambar akan disimpan di cloud.

### 3.1.4. Pemasaran



Skema Distribusi kami menggunakan konsep Model B2B(Business to Business) yang khusus menyasar perusahaan dan bekerja dalam lingkungan tertutup. Yang dimaksud tertutup disini adalah menyediakan solusi pengadaan barang dan jasa yang terintegrasi berbasis web bagi kalangan perusahaan dan institusi pemerintahan mulai dari produk teknologi, peralatan kantor, perlengkapan industri, dan lain sebagainya.

Perusahaan kami memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan:

**a) Cost to the customer**

→ Layanan yang diberikan sama dan maksimal, baik subscription yang termurah, dibedakan hanya dari resources yang dapat digunakan, seperti maksimal total ukuran data 20 GB. ataupun dapat mencoba Trial dengan maksimal 29 Barang yang dapat diinput.

**b) Convenience**

→ Menciptakan rasa nyaman terhadap pelanggan, tanpa terlihat memaksakan diri serta menyinggung pelanggan, contohnya ketika bertanya ke Customer Service kami, akan dilayani dengan sabar, ramah, serta penjelasan yang mudah, karena sudah terjamin pengetahuan tentang problem yang sering terjadi.

**c) Communication**

→ Komunikasi yang baik akan menimbulkan efek psikologi yang baik pula. Yang dimaksud disini bukan sekadar komunikasi yang baik dan ramah saja, melainkan proses empati yang dilakukan setelah pelanggan menggunakan jasa ini, seperti melakukan survey 1 bulan sekali

## BAB IV

### BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

#### 4.1 Anggaran Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	Perlengkapan yang diperlukan	2,600,000
2	Bahan Habis Pakai	950,000
3	Sewa tempat	0
4	Listrik, Air, Telepon, Gas	500,000
Jumlah		4,050,000

##### 4.1.1. Perlengkapan yang diperlukan untuk mempersiapkan aplikasi

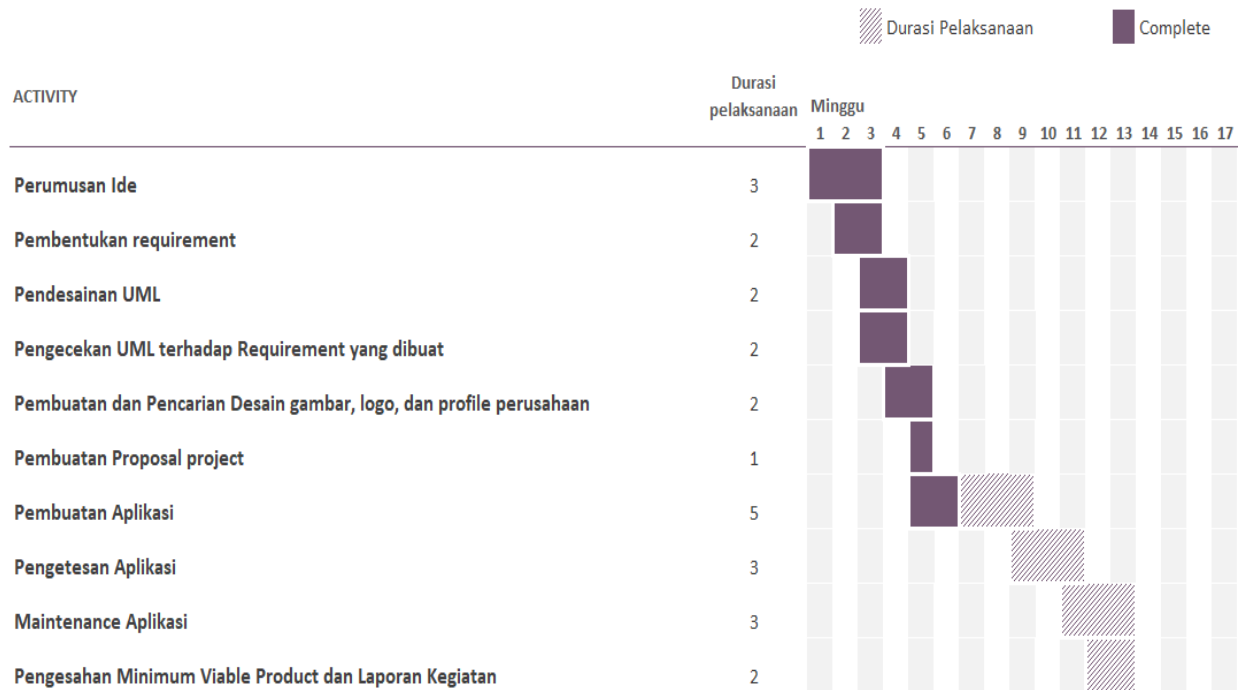
No	Nama Barang	Harga	Qty	Total Harga
1	Laravel (Aplikasi Pembuatan website)	Rp 150,000	1	Rp 150,000
2	Photoshop (Aplikasi Pembuatan banner)	Rp 150,000	1	Rp 150,000
3	Komputer	Rp 3,000,000	1	Rp 2,300,000
	<b>TOTAL</b>			<b>Rp 2,600,000</b>

##### 4.1.2. Bahan habis pakai (Biaya produksi/tahun )

No	Nama Barang	Harga	Qty	Total Harga
1	Penyewaan Domain 'www.datastock.tools'	Rp 150,000	1	Rp 150,000
2	Penyewaan google drive (+100 gb)	Rp 300,000	1	Rp 300,000
3	Penyewaan SSL Web Server	Rp 500,000	1	Rp 500,000
	<b>TOTAL</b>			<b>Rp 950,000</b>

## 4.2. Jadwal Kegiatan

# Data Stock Executive Project



Untuk kegiatan selanjutnya, kami akan mengembangkan lebih jauh lagi, dengan menambah fitur upload gambar barangnya, sinkronisasi sisa jumlah barang yang tersedia, serta validasi data yang diinput oleh karyawan akan dikirim laporannya ke bos perusahaan setiap minggunya.

Dan Survei dilakukan tergantung dari jenis jasa yang penjual/seller/entrepreneur jalani, misalkan jika bergerak di bidang Fashion atau Pendidikan, maka kami akan melakukan survey pengembangan apa yang perlu dilakukan lagi kepada para pelanggan setiap 6 bulan sekali. Jika sesuatu yang berjangka waktu lama, maka akan dilakukan survei setiap 1 tahun sekali.

Rencana diatas untuk skala besarnya, skala kecilnya, setiap bulan tetap kami akan melakukan survei pengembangan agar tetap selalu menjaga mutu dan kepuasan pelanggan juga tetap terjaga.

## Lampiran 1. Biodata Ketua, Anggota, dan Dosen Pendamping

### Biodata Ketua

#### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Edward
2	Jenis Kelamin	Laki - Laki
3	Program Studi	Master Track Teknik Informatika
4	NIM	2201741971
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 16 April 2000
6	Alamat E-mail	<a href="mailto:edward007@binus.ac.id">edward007@binus.ac.id</a>
7	Nomor Telepon/HP	085157261617

#### B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	BSLC	Staff IT Development	Kemanggisan
2	BSLC	Mentor Binusian	Kemanggisan
3			

#### C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Machine Learning	Programming Hub	2015
2	Problem Solving	HackerRank	2020
3	Java Programming	HackerRank	2020
4	Python Programming	HackerRank	2020
5	Machine Learning Foundations	Linkedin Learning	2020
6	Data Structures	Linkedin Learning	2020
7	Object Oriented Analysis & Design	Linkedin Learning	2020

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

Jakarta, 06 – 11 - 2020

Ketua Tim



(EDWARD)

## Biodata Anggota 1

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Alvin Linardi
2	Jenis Kelamin	Laki – Laki
3	Program Studi	Master Track Teknik Informatika
4	NIM	2201795684
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pontianak, 24 Desember 2000
6	Alamat E-mail	<a href="mailto:alvin.linardi001@binus.ac.id">alvin.linardi001@binus.ac.id</a>
7	Nomor Telepon/HP	082149125650

### B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	HIMTI Programming Class Pengenalan Bahasa C (PBC) 2018	Selesai	Jakarta, 23 Aug 2018
2	BSSC Cadre Forming 2018 (LDK Aktivis)	Selesai	Jakarta, 28 Sep 2018
3	[TKH] HTTP 2018	Selesai	Jakarta, 8 Sep 2018

### C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

**Jakarta, 06 – 11 - 2020**

**Anggota Tim 1**

**(ALVIN LINARDI)**

## Biodata Anggota 2

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Davicho
2	Jenis Kelamin	Laki – Laki
3	Program Studi	Master Track Teknik Informatika
4	NIM	2201833064
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 18 Maret 2000
6	Alamat E-mail	<a href="mailto:davicho@binus.ac.id">davicho@binus.ac.id</a>
7	Nomor Telepon/HP	087888588761

### B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	Voli Binus	Anggota	Syahdan
2			
3			

### C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	OSK TIK 2015	Pemerintah	2015
2	OSK TIK 2016	Pemerintah	2016
3			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

**Jakarta, 06 – 11 - 2020**

**Anggota Tim 2**



**(DAVICHO)**



### Biodata Anggota 3

#### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Jason Timotius Purwoko
2	Jenis Kelamin	Laki – Laki
3	Program Studi	Master Track Teknik Informatika
4	NIM	2201746612
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 24 Oktober 2000
6	Alamat E-mail	<a href="mailto:jason.purwoko@binus.ac.id">jason.purwoko@binus.ac.id</a>
7	Nomor Telepon/HP	082111979389

#### B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1			
2			
3			

#### C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

(jika kelompok anda lebih dari 3, maka buatlah sesuai dengan jumlah biodata kelompok anda)

Jakarta, 06 – 11 - 2020

Anggota Tim 3



(JASON TIMOTIUS PURWOKO)

## Biodata Anggota 4

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Richard
2	Jenis Kelamin	Laki – Laki
3	Program Studi	Master Track Teknik Informatika
4	NIM	2201740483
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 12 April 2000
6	Alamat E-mail	<a href="mailto:richard018@binus.ac.id">richard018@binus.ac.id</a>
7	Nomor Telepon/HP	081513664477

### B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	UKM KMK BINUS	Koordinator Media & Komunikasi Kemanggisian	2020-2021, BINUS
2	LDK Pengurus KMK BINUS	Penasihat Kegiatan	18 Juli 2020, Online (Ms. Teams)
3	LDK Aktivis KMK BINUS	Ketua Pelaksana Kegiatan	29 April 2020, Online (MS. Teams)
4	Natal & HUT KMK BINUS	Koordinator Perlengkapan	12 Januari 2020, Graha Matapel
5	ROD KMK BINUS	Staff Perlengkapan	6 Desember 2019, Serua Green Village
6	Social Day KMK BINUS	Koordinator Media & Komunikasi	6 Oktober 2019, Sekolah Kolong Pelangi
7	K-Cup KMK BINUS	Staff Media & Komunikasi	16 Juni 2019, Tangkas Sports Center
8	Paskah KMK BINUS	Staff Media & Komunikasi	5 April 2019, BINUS
9	UKM KMK BINUS	Pengurus Media & Komunikasi Kemanggisian	2019-2020, BINUS
10	UKM KMK BINUS	Aktivis Media & Komunikasi Kemanggisian	2018-2019, BINUS

### C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 1 Lomba Fotografi	Architectural Design Week (Universitas Tarumanegara)	2019
2	Juara 2 Lomba Fotografi	SMAK 6 Penabur	2018
3	Juara 1 Lomba Fotografi	SMAK 4 Penabur	2017

4	Juara 1 Lomba Short Film	SMAK 1 Penabur	2017
5	Juara 1 Lomba Short Film	SMAS Kristen Tiara Kasih	2017
6	Juara 1 Lomba Short Film	SMA Tunas Muda	2017
7	Juara 1 Lomba Short Film	SMAK IPEKA Puri	2016
8	Juara 1 Lomba Short Film	SMAK 1 Penabur	2016

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

**Jakarta, 06 – 11 - 2020**

**Anggota Tim 4**



**(RICHARD)**

## Biodata Dosen Pendamping

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	ISANAWIKRAMA, ST.MM
2	Jenis Kelamin	Pria
3	Program Studi	Management
4	NIP/NIDN	0312047406
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 12 April 1974
6	Alamat E-mail	<a href="mailto:isanawikrama@binus.ac.id">isanawikrama@binus.ac.id</a>
7	Nomor Telepon/HP	0818931960

### B. Riwayat Pendidikan

Gelar Akademik	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	Universitas Trisakti	Universitas Trisakti	
Jurusan/Prodi	Teknik Elektro	Magister Management	
Tahun Masuk-Lulus	1993/1999	1999/2001	

### C. Rekam Jejak Tri Dharma PT

#### C.1. Pendidikan/Pengajaran

No	Nama Mata Kuliah	Wajib/Pilihan	SKS
1.	Entrepreneurship Ideation	Wajib	2
2.	Entrepreneurship Prototyping	Wajib	2
3.	Prototype Development	Wajib	1
4.	Bussines Plan	Wajib	1
5.	Entrepreneurship 1	Wajib	2
6.	Entrepreneurship 2	Wajib	2

#### C.2. Penelitian

No	Judul Penelitian	Penyandang Dana	Tahun
1.	Informal Entrepreneur: A Study of the Street Vendors in Indonesia	Binus	2020

2.	KONSEPTUALISASI VALUE CO-CREATION DALAM KONTEKS CUSTOMER TO CUSTOMER	Binus	2019
3.	Ease of Online Ojek Service Grows Consumer Loyalty	Binus	2018
4.	Analisa Pengaruh Talent Management terhadap Organizational Performance dan Dampaknya pada Employee Retention	Binus	2017

### **C.3. Pengabdian Kepada Masyarakat**

No	Judul Pengabdian kepada Masyarakat	Penyandang Dana	Tahun
1.	Creative Digital Marketing	Binus	2019/2020
2.	Business Model Generation of Recycle Materials	Binus	2018/2019
3.	Operation Excellence: Channels	Binus	2018/2019
4.	Value Proposition untuk UMKM di Jabodetabek	Binus	2017/2018
5.	Branding untuk UMKM di Jabodetabek	Binus	2016/2017

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

**Jakarta, 18 - 09 - 2020**

**Dosen Pendamping**

**(ISANAWIKRAMA, ST.MM)**

**Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan**

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	Perlengkapan yang diperlukan	2,600,000
2	Bahan Habis Pakai	950,000
3	Sewa tempat	0
4	Listrik	500,000
Jumlah		4,050,000

**Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Pelaksana dan Pembagian Tugas**

No	Nama/NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Uraian Tugas
1	Edward / 2201741971	Computer Science	Teknik Informatika	Membuat Website, BAB 3.
2	Alvin Linardi / 2201795684	Computer Science	Teknik Informatika	BAB 1 Pendahuluan, BMC
3	Davicho / 2201833064	Computer Science	Teknik Informatika	SWOT ANALYSIS
4	Jason Timotius Purwoko / 2201746612	Computer Science	Teknik Informatika	BAB 4 Biaya dan Jadwal Kegiatan
5	Richard / 2201740483	Computer Science	Teknik Informatika	BAB 2 Gambaran Umum Rencana Usaha

#### Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana

##### **SURAT PERNYATAAN KETUA PELAKSANA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : EDWARD

NIM : 2201741971

Program Studi : Master Track Teknik Informatika

Falkutas : Computer Science

Dengan ini menyatakan bahwa proposal **PKM-K** saya dengan judul “**Data Stock Executive**” yang diusulkan untuk tahun anggaran 2020/2021 bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya penelitian ke kas Negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, 20 April 2020

Mengetahui,  
Dosen Pembimbing

Yang menyatakan,  
Ketua Kelompok



**( ISANAWIKRAMA, ST, MM)**

NIDN: 0312047406

**( EDWARD)**

NIM: 2201741971