

Proposal Business Plan
“Distribusi dan Jasa Service Komputer/Laptop”



Atas Nama: Muhammad Fazrie Isa

Program Studi Teknik Komputer
Fakultas Politeknik Sukabumi
2024

Bab - Bab:

A. Gambaran Unit	3
B. Analisis Produksi	4
1. Produk yang Kami Tawarkan	4
2. Alat-alat untuk Service	4
3. Proses Produksi bagi Distribusi Komponen Komputer	4
4. Proses Jasa bagi Servis Komputer	4
5. Pengembangan Produk/Jasa	5
C. Analisis Pasar	5
1. Segmen Pasar	5
2. Tren Pasar	5
3. Pesaing	5
4. Strategi Pemasaran Distributor Komponen Komputer	6
D. Analisis Kualitas Daya Manusia	6
1. Pelanggan	6
2. Kualitas Sumber Daya Manusia	6
3. Strategi Pemasaran Jasa Servis Komputer	7
4. Tugas – Tugas atau Struktur Keahlian	7
E. Rencana dan Target Pengembangan Usaha	8
F. Analisis Keuangan	8
1. Investasi	8
2. Biaya Tetap	8
3. Penghias/Kenyamanan Ruko	9
4. Biaya Lain – Lain	9
Total Harga = Rp. 174.635.000	9

Ringkasan Eksekutif

Jasa service komputer melayani perbaikan komputer dan laptop dengan garansi, berbagai masalah komputer baik software maupun hardware.

Selain itu usaha ini tentunya sangat menjanjikan agar mendapat keuntungan dari membantu orang yang membutuhkan perbaikan pada komputernya.

Meski demikian, tak banyak orang yang mampu menangani masalah hardware dan software komputer dengan sebaik mungkin.

Maka dari itu, kami yang berkompeten mengajukan proposal ini untuk membuat usaha Jasa Service Komputer Tahun 2024.

A. Gambaran Unit

Teknologi yang berkembang begitu pesat menuntut semua pihak yang aktivitas hidupnya terikat dengan perangkat tersebut untuk segera menyesuaikan diri baik dalam kebutuhan hardware maupun skill.

Hal tersebut bukanlah mengikuti tren semata, namun lebih berorientasi pada penjunjung kelancaran kerja ataupun aktivitas yang dilakukan sehari-hari.

Yang tentu saja dengan adanya teknologi baru baik hardware maupun software akan sangat mendukung terhadap kecepatan dan kekuatan hasil kinerja di segala bidang.

Komputer merupakan salah satu hasil produk teknologi yang banyak dipakai dalam menunjang aktivitas kerja sebuah lembaga maupun perorangan.

Kami juga memberikan barang barang Komputer dengan kualitas yang premium dan juga bekerja sama dengan perusahaan ternama yang memberikan kita komponen distribusi seperti Asus, Lenovo, HP, dll

Selain itu saya juga bersedia untuk menyediakan Garansi bagi yang

Apalagi apabila pemakaian user tidak mempunyai cukup ilmu dalam menangani kerusakan sistem maupun hardware hal ini akan semakin menurunkan performa kinerja komputer tersebut.

Meningkatnya pengguna komputer dan banyaknya pengguna perangkat komputer yang tidak mampu menangani beberapa masalah terkait dengan kerusakan sistem operasi maupun kerusakan hardware memberi peluang tersendiri bagi para teknisi komputer untuk membuka usaha dibidang penservisan komputer.

Persaingan usaha jasa service komputer ada di kota-kota besar karena banyaknya pihak yang membuka usaha tersebut, namun lain halnya dengan persaingan di kota-kota kecil kecamatan peluang usaha tersebut masih cukup menjanjikan untuk dijalankan.

Atas dasar pemikiran itulah maka mengguli proposal ini kami yang mempunyai kecakapan ilmu di bidang yg trouble shooting komputer baik hardware maupun software berinisiatif mendirikan usaha jasa service komputer yang dapat dipercaya konsumen dan akurat.

Kami mendirikan Toko Ini di wilayah Jakarta lebih tepatnya di Harko, tempat pusatnya took komputer di Indonesia

B. Analisis Produksi

1. Produk yang Kami Tawarkan

Kami akan hamper menyediakan semua dari komponen computer mulai dari:

Motherboard adalah salah satu menjadi produk unggulan kami, disini saya mendistribusikan dari Asus, ECS, MSI, Biostar, Asrock, dll

Processor komponen chip untuk Motherboard kami menyediakan Intel dan AMD
SSD Penyimpanan Data storage dari 128GB hingga 2TB menyediakan dari Seagate, Maxtor, Kingston, dll

Ram dari DDR3, DDR4, dan DDR5 menyediakan dari Kingston, Venom RX, Corsair, dll

Monitor dari layar 1080p hingga 4K dengan layar dari 60hz sampai 120hz

2. Alat-alat untuk Service

Obeng, Power Supply Tester, USB Bootable Device, Dummy Komputer (untuk percobaan tes komponen jika ada kerusakan), dan Alat bebersih

3. Proses Produksi bagi Distribusi Komponen Komputer

Proses produksi untuk distributor komputer lebih berfokus pada pengadaan, penyimpanan, dan pendistribusian barang. Meskipun distributor bukan produsen langsung, mereka memiliki peran penting dalam rantai pasokan antara pabrik manufaktur dan konsumen. Berikut adalah langkah-langkah umum dalam proses produksi bagi distributor komputer:

Distributor komputer juga terlibat dalam pemasaran produk mereka kepada pengecer atau reseller. Mereka mungkin memberikan diskon atau promosi untuk menarik pembeli.

Di tahap ini, distributor bekerja untuk membangun hubungan yang kuat dengan reseller atau toko komputer untuk memastikan produk mereka terjual di pasar.

Beberapa distributor komputer juga menawarkan layanan purna jual seperti garansi, penggantian produk yang rusak, atau dukungan teknis untuk pelanggan mereka.

Meskipun layanan purna jual lebih sering disediakan oleh produsen atau pengecer, beberapa distributor juga menawarkan layanan ini.

4. Proses Jasa bagi Servis Komputer

Penerimaan Layanan, Diagnosa Masalah, Perbaikan/Pemeliharaan, Pengujian, Konsultasi atau Penjelasan ke Pelanggan, Pengembalian Komputer ke Pelanggan, dan Layanan Purna Jual.

5. Pengembangan Produk/Jasa

Distribusi produk akan kami tingkatkan dengan kualitas Terbaik dan menjamin garansi hingga lebih dari 3 Tahun, Serta Jasa yang sangat teliti dan memperbaiki secara total.

C. Analisis Pasar

1. Segmen Pasar

Pengecer (Retailers): Toko komputer, baik offline maupun online yang menjual langsung ke konsumen.

Penyedia Jasa IT: Perusahaan atau individu yang menyediakan layanan IT, seperti instalasi jaringan atau pemeliharaan server, yang membutuhkan komponen komputer untuk proyek mereka.

Industri atau Perusahaan: Banyak perusahaan yang membeli komponen komputer untuk digunakan dalam operasional sehari-hari atau untuk merakit komputer dalam jumlah besar.

Pelanggan Individu (DIY Enthusiast): Pengguna yang memiliki pengetahuan tentang hardware dan suka merakit komputer sendiri.

2. Tren Pasar

Permintaan untuk Perangkat Berkualitas Tinggi: Seiring dengan meningkatnya kebutuhan akan kinerja komputer yang lebih baik (misalnya untuk gaming, desain grafis, dan pengolahan data berat), ada permintaan yang tinggi untuk komponen berkualitas tinggi seperti CPU, GPU, SSD, dan motherboard premium.

Tumbuhnya E-Commerce: Banyak distributor komponen komputer yang kini mengandalkan platform e-commerce untuk mencapai pelanggan lebih luas, mengingat banyak konsumen lebih suka membeli komponen komputer secara online daripada datang langsung ke toko fisik.

Teknologi Terkini: Tumbuhnya minat terhadap teknologi baru, seperti komputer berbasis AI, blockchain, dan virtual reality, memicu permintaan akan komponen komputer yang lebih canggih.

Permintaan untuk Sistem Komputer Khusus: Ada peningkatan permintaan untuk sistem komputer yang disesuaikan, seperti komputer gaming, workstation untuk desain grafis, atau server untuk pusat data.

3. Pesaing

Distributor Lokal: Banyak distributor komputer lokal atau regional yang memiliki keunggulan dalam hal pengiriman cepat dan pelayanan pelanggan yang lebih personal.

Pengecer Online: Toko e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, atau Amazon sering kali menawarkan produk dengan harga lebih murah, tetapi tanpa layanan pelanggan langsung.

4. **Strategi Pemasaran Distributor Komponen Komputer**

Penawaran Produk yang Luas: Distributor perlu menawarkan berbagai macam produk komponen dari berbagai merek dan kategori, dengan fokus pada kualitas dan keandalan.

Harga yang Kompetitif: Karena banyaknya pesaing, distributor harus mampu menawarkan harga yang kompetitif atau memberikan diskon pada pembelian dalam jumlah besar.

Kemudahan Pembelian Online: Menyediakan platform e-commerce yang user-friendly dengan pengiriman cepat dan dukungan pelanggan yang responsif.

Layanan Purna Jual: Membangun kepercayaan pelanggan dengan menawarkan garansi, dukungan teknis, atau penggantian produk jika ada masalah.

Pemasaran melalui Influencer dan Media Sosial: Menggunakan influencer di dunia teknologi atau gaming untuk mempromosikan produk-produk komponen komputer yang mereka jual.

D. Analisis Kualitas Daya Manusia

1. **Pelanggan**

Jasa servis komputer melayani berbagai jenis pelanggan, seperti:

Individu: Pemilik komputer pribadi, baik laptop atau desktop, yang membutuhkan layanan perbaikan atau pemeliharaan rutin.

Perusahaan dan Institusi: Perusahaan yang membutuhkan layanan untuk merawat komputer kantor mereka, server, dan perangkat jaringan.

Penyedia Layanan IT: Vendor yang menawarkan perbaikan dan pemeliharaan perangkat keras untuk perusahaan besar atau klien korporat.

Pendidikan dan Sekolah: Institusi pendidikan yang membutuhkan perawatan perangkat keras komputer di laboratorium komputer mereka.

2. **Kualitas Sumber Daya Manusia**

Kebutuhan untuk Layanan Perbaikan Cepat: Dengan meningkatnya ketergantungan pada komputer dalam kehidupan sehari-hari, ada permintaan yang lebih besar untuk layanan perbaikan yang cepat dan efisien.

Layanan Jarak Jauh dan Dukungan Online: Beberapa teknisi menawarkan layanan pemecahan masalah secara jarak jauh atau dukungan teknis melalui chat, telepon, atau aplikasi.

Outsourcing Layanan IT: Banyak perusahaan memilih untuk meng-outsource pemeliharaan dan perbaikan perangkat keras dan perangkat lunak ke penyedia layanan eksternal untuk mengurangi biaya operasional.

Peningkatan Permintaan untuk Layanan Perawatan Preventif: Layanan preventif, seperti pembersihan hardware atau pemeliharaan sistem berkala, semakin diminati untuk menghindari kerusakan di masa depan.

3. **Strategi Pemasaran Jasa Servis Komputer**

Layanan Khusus dan Spesialisasi: Fokus pada layanan spesifik seperti pemulihan data, perbaikan hardware, optimasi sistem, atau perbaikan laptop. Ini membantu menarik segmen pasar yang membutuhkan layanan tertentu.

Pengembangan Hubungan dengan Pelanggan: Membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan melalui layanan pelanggan yang baik, keandalan, dan pengiriman tepat waktu.

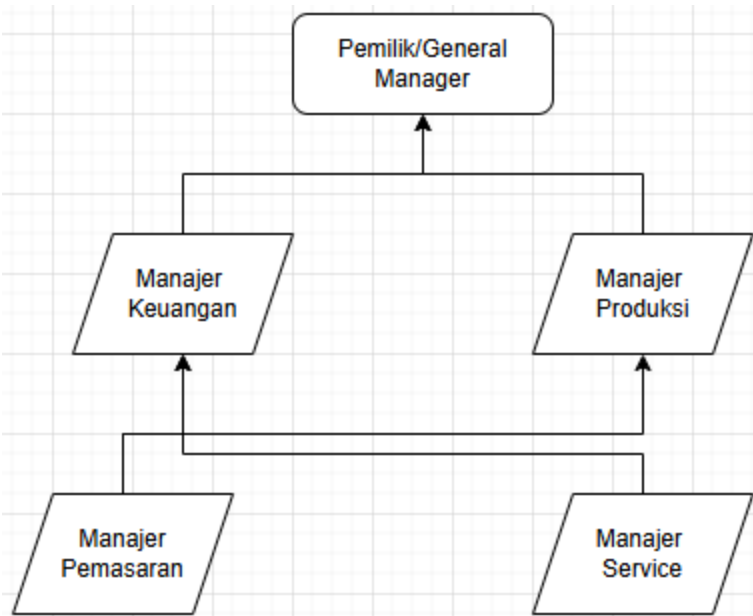
Penawaran Paket Pemeliharaan: Menawarkan paket pemeliharaan rutin dengan harga tetap yang mencakup pembersihan, pemeriksaan, dan pembaruan perangkat lunak untuk menarik pelanggan bisnis atau individu yang menginginkan layanan berkelanjutan.

Promosi melalui Online dan Media Sosial: Memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan layanan, menawarkan diskon atau paket layanan, dan berbagi testimonial pelanggan.

Layanan Pengambilan dan Pengiriman: Memudahkan pelanggan dengan menawarkan layanan pengambilan dan pengiriman perangkat yang rusak, meningkatkan kenyamanan pelanggan.

4. **Tugas – Tugas atau Struktur Keahlian**

- Pemilik atau General Manager (GM) Disini GM sebagai koordinator utama yang biasa mengendalikan dan bertanggungjawab terhadap keberlangsungan usaha ini, sehingga barisan yang teratur.
- Manajer Pemasaran bertanggung jawab dalam pemasaran dan pelayanan konsumen serta melaksanakan kerjasama dengan berbagai pihak guna memperluas jaringan dalam perkembangan usaha ini.
- Manajer Produksi bertanggung jawab atas keberlangsungan produksi, seperti pembuatan desain produk sesuai dengan keinginan konsumen. Hingga penerimaan Garansi
- Manajer Keuangan bertanggung jawab dalam mengatur semua aspek keuangan baik pemasukan atau pengeluaran dalam usaha ini.
- Manajer Service bertanggung jawab dalam barang barang yang akan di service



Gambar 1 Struktur Diagram Perusahaan

E. Rencana dan Target Pengembangan Usaha

Ketika kami mendapatkan Keuntungan dalam turun waktu 3 Bulan, Jika kami Berkenan akan Menambah biaya produksi sehingga barang barang Masuk pun lebih banyak dan bervariasi

Dalam turun waktu 1 Tahun, Kami akan membuka Cabang di wilayah Bandung, Sukabumi, dll dan juga disertakan dengan peningkatan Karyawan

Mungkin jika ada yang berkenan produk produk missal seperti laptop dan computer mini versi bekas yang didistribusi dari singapur untuk pelanggan yang memesan harga murah

F. Analisis Keuangan

1. Investasi

Sewa Ruko setiap 1 Tahun	= Rp. 100.000.000
10 Motherboard Unit setiap penghabisan	= Rp. 25.000.000
5 VGA Unit (Med to High) "	= Rp. 30.000.000
SSD (128Gb to 2TB) "	= Rp. 5.000.000
Ram (DDR3 to DDR5) "	= Rp. 7.000.000
Jumlah	= Rp. 167.000.000

2. Biaya Tetap

Alat alat Servis Komputer "	= Rp. 800.000
Dummy Komputer "	= Rp. 5.000.000

Jumlah	= Rp. 5.800.000
3. Penghias/Kenyamanan Ruko	
Alat alat Kebersihan "	= Rp. 300.000
Air Conditioner (AC)	= Rp. 2.500.000
Pengharum Ruangan	= Rp. 20.000
Cat Warna Putih	= Rp. 15.000
Jumlah	= Rp. 2.835.000
4. Biaya Lain – Lain	
Biaya Promosi/Banner	= Rp. 500.000
Biaya Listrik (1000 Watt)	= Rp. 500.000
Jumlah	= Rp. 1.000.000

Total Harga = Rp. 174.635.000

G. Logo Perusahaan

