

Tugas Personal ke-1

Week 2

Nama: Frans Sebastian

NIM: 2502121162

Permasalahan dan peluang ada banyak di sekitar kita dan bisa mudah ditemukan bila kita memperhatikan orang-orang. Pikirkanlah satu konsep bisnis yang ingin Anda kembangkan dan jawab semua pertanyaan di bawah ini dengan konsep bisnis yang Anda kembangkan.

1. Siapa yang akan menjadi customer dari bisnis ini dan apa yang menjadi kebutuhan/permasalahan mereka? Jelaskan dengan detail.
2. Buatlah *empathy map* dari customer ini terkait dengan ide bisnis Anda!
3. Jelaskan produk/jasa apa yang ingin Anda kembangkan!
4. Jelaskan bagaimana produk/jasa yang Anda buat bisa menyelesaikan kebutuhan/permasalahan customer!

Jawaban

Konsep bisnis yang ingin saya kembangkan adalah sebuah perusahaan software house yang fokus pada pengembangan aplikasi mobile untuk usaha kecil dan menengah (UKM). Berikut adalah jawaban untuk setiap pertanyaan terkait dengan konsep bisnis ini:

1. Siapa yang akan menjadi customer dari bisnis ini dan apa yang menjadi kebutuhan/permasalahan mereka?

Customer Potensial: Pemilik atau manajer UKM di berbagai sektor, seperti toko retail, restoran, klinik kecil, atau penyedia jasa lokal seperti tukang ledeng, salon kecantikan, dan lain sebagainya.

Kebutuhan/Permasalahan Mereka: Seiring dengan meningkatnya persaingan di pasar UKM dan dampak pandemi COVID-19, UKM lebih dari sebelumnya membutuhkan solusi teknologi yang dapat membantu mereka memperluas jangkauan mereka secara online. Mereka juga membutuhkan cara untuk mengelola inventaris, layanan pelanggan, dan analitik bisnis untuk mengambil keputusan yang lebih baik.

2. Empathy Map untuk Customer UKM:

- **Pandangan (Pain Points):** UKM merasa terbebani oleh perubahan tren konsumen yang cepat dan perlu beradaptasi dengan cara baru berbisnis secara online. Mereka juga mungkin mengalami kesulitan dalam mengatur logistik dan pengiriman.
- **Pendengaran (Hearing):** UKM mendengar tentang aplikasi mobile dan teknologi yang dapat membantu mereka tetapi mungkin merasa khawatir tentang biaya dan kompleksitasnya.
- **Pemikiran dan Perasaan (Thinking & Feeling):** UKM merasa tertekan untuk berinovasi dan tidak ketinggalan. Mereka ingin solusi yang mudah digunakan dan terjangkau.
- **Melakukan (Doing):** UKM mungkin sudah mencoba beberapa platform online, tetapi mereka mencari solusi yang lebih terintegrasi dan khusus sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka.
- **Pendukung (Support):** Mereka mencari bantuan dari asosiasi UKM, konsultan bisnis, atau rekan sejawat dalam menjalankan bisnis secara digital.

3. Produk/Jasa yang Ingin Dikembangkan:

Kami ingin mengembangkan aplikasi mobile yang dapat diakses dengan mudah oleh UKM dan menyediakan fitur-fitur seperti manajemen inventaris, pemesanan online, pelacakan pengiriman, dan analitik bisnis. Selain itu, kami akan menyediakan layanan konsultasi untuk membantu UKM dalam merencanakan strategi pemasaran online yang efektif dan mengoptimalkan penggunaan aplikasi.

4. Bagaimana Produk/Jasa yang Dikembangkan Dapat Menyelesaikan Kebutuhan/Permasalahan Customer:

- Aplikasi kustom kami akan membantu UKM mengelola bisnis mereka dengan lebih efisien, mengurangi kesalahan manusia, dan meningkatkan produktivitas.
- Pemesanan online akan memungkinkan pelanggan untuk dengan mudah menemukan dan memesan produk atau layanan UKM, meningkatkan visibilitas dan penjualan mereka.
- Analitik bisnis yang disediakan akan memberikan wawasan tentang perilaku pelanggan dan performa bisnis mereka, sehingga mereka dapat mengambil keputusan yang lebih cerdas.

Layanan konsultasi akan membantu UKM dalam merancang strategi digital yang sesuai dengan bisnis mereka, membantu mereka memanfaatkan teknologi dengan efektif.

Dengan konsep bisnis ini, kami akan menyediakan solusi teknologi yang terjangkau dan sesuai dengan kebutuhan UKM, membantu mereka untuk bersaing secara online, dan meningkatkan kesuksesan bisnis mereka dalam era digital.