



**PROPOSAL USULAN  
PROGRAM TALENTA INOVASI INDONESIA  
TAHUN ANGGARAN 2021**

**OLEH  
Hikmah  
Teknik Informatika  
Sekolah Tinggi Informatika dan Komputer Indonesia (STIKI Malang)**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI  
DIREKTORAT JENDRAL PENDIDIKAN TINGGI, RISET, DAN TEKNOLOGI  
DIREKTORAT SUMBER DAYA**

**2021**

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR ISI</b> .....	2
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	3
A. Latar Belakang .....	3
B. Tujuan Kegiatan.....	3
C. Manfaat Kegiatan.....	4
<b>BAB II RENCANA KEGIATAN</b> .....	5
A. Waktu Kegiatan .....	5
B. Lingkup Kegiatan.....	5
C. Deskripsi Rinci Rencana Kegiatan .....	6
D. Deskripsi Luaran ( <i>output</i> ) Kegiatan.....	7
E. Rencana Anggaran Biaya.....	11
<b>BAB III PENUTUP</b> .....	12

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Di era globalisasi ini, sumber daya manusia yang bermutu sangat dibutuhkan oleh tiap perusahaan. Tetapi banyak indikator di lapangan yang menunjukkan bahwa kualitas sumber daya manusia di Indonesia masih jauh dari harapan. Hal ini dapat diatasi dengan pelatihan formal ataupun non-formal sesuai dengan bidang yang diminati dan dibutuhkan. Hasil Survei Ekonomi Nasional (Susenas) oleh BPS menunjukkan bahwa tingkat partisipasi remaja dan dewasa dalam pendidikan dan pelatihan formal dan non formal pada tahun 2020 adalah sebesar 92,76. Angka tingkat partisipasi tersebut menurun dibanding dengan tahun 2019 yaitu sebesar 96,37 (Badan Pusat Statistik, 2020). Adanya pandemi Covid-19 sejak tahun 2020 membuat pemerintah menghimbau agar masyarakat mengurangi aktivitas di luar rumah serta adanya PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) agar angka penyebaran Covid-19 tidak meningkat. Kebijakan tersebut adalah salah satu hal yang menyebabkan turunnya angka tingkat partisipasi masyarakat Indonesia dalam mengikuti pelatihan formal dan non-formal. Dikarenakan metode pelatihan sebelumnya yang dilakukan secara tatap muka menjadi terbatas.

Kami melakukan pengambilan sampel di 4 *website* penyedia layanan *event* atau acara *webinar*, lebih dari 500 acara diselenggarakan dari awal pandemi hingga juli 2021. Dari data awal seperti itu kami melakukan *survey* ke 100 orang tentang pelaksanaan webinar, kelas, dan juga pembelajaran daring secara langsung (*video conference*), tentang tanggapan mereka baik sebagai peserta maupun pelaksana dari acara tersebut. Dari hasil *survey* yang kami lakukan 75% partisipan merasa mudah untuk mengikuti *webinar*, kelas, dan juga pembelajaran secara langsung (*video conference*), tetapi 65% partisipan masih merasa cukup sulit dalam penyebaran sertifikat dan pembayaran.

Permasalahan yang sering timbul dari sisi pelaksanaan adalah tentang penyebaran *link video conference*, pendataan peserta, pembuatan sertifikat peserta, dan juga mengakomodir pembayaran jika acara tersebut berbayar. Dari sisi peserta banyaknya form yang perlu diisi, konfirmasi pembayaran yang cukup lama, pengiriman sertifikat yang cukup lama dari penyelenggara. Dari permasalahan-permasalahan yang terjadi, kami menawarkan solusi sebuah website kolaborasi bernama TBH Academy “*Everyone can share and learn*”.

### B. Tujuan Kegiatan

The Brain & Heart (TBH) Academy hadir sebagai platform yang menyediakan pembelajaran daring tentang pengetahuan teknis maupun non-teknis, webinar, serta pelatihan yang dapat diakses melalui *website*. TBH Academy menyediakan banyak *course* dari para *expert* yang bisa diikuti. Selain pembelajaran *online*, TBH Academy juga menyediakan fitur pengelolaan acara yang dapat digunakan secara efektif dan efisien karena semua terintegrasi dalam satu platform. Mulai dari pendaftaran, manajemen platform *video conference*, pencatatan kehadiran hingga sertifikat untuk peserta.

### C. Manfaat Kegiatan



Gambar 1. Pie Chart hasil survei Peserta

Dari hasil survei yang dilakukan kepada 66 responden tentang seberapa sering mengikuti *webinar* dalam satu bulan, lebih dari 74% memberikan informasi mereka mengikuti lebih dari satu kali *webinar* atau acara dalam satu bulan. Hal ini menjadi sebuah potensi yang sangat besar untuk menghadirkan sebuah *website* dan aplikasi yang dapat memberikan apa dibutuhkan oleh generasi *Milenial* dan gen *Z*. Kedua generasi ini merupakan generasi yang aktif menggunakan internet, sehingga strategi bisnis yang digunakan juga berbeda dengan generasi yang sebelumnya.

Kami mengombinasikan permasalahan yang terjadi bagi penyelenggara dan peserta seperti yang sudah kami informasikan sebelumnya dengan peluang penggunaan aplikasi yang memberikan solusi tentang kebutuhan milenial dan gen *z* untuk mengakses informasi, baik berupa event, kelas, hingga webinar.

TBH Academy hadir dengan memberikan kesempatan kepada setiap orang untuk dapat menjadi narasumber maupun peserta dari kelas, event, atau webinar yang sudah dikurasi oleh tim admin. Tentunya dengan model bisnis yang seperti ini, kami fokus ke generasi milenial dan gen *z* yang ingin belajar banyak hal dengan menghadiri banyak kelas, event, dan webinar. Penjualan webinar, event, dan kelas dilakukan secara daring melalui sistem TBH Academy. Fokus penyebaran kegiatan yang ada di sistem kami menggunakan sosial media dan juga Key Opinion Leader (KOL) untuk membentuk brand dari TBH Academy.

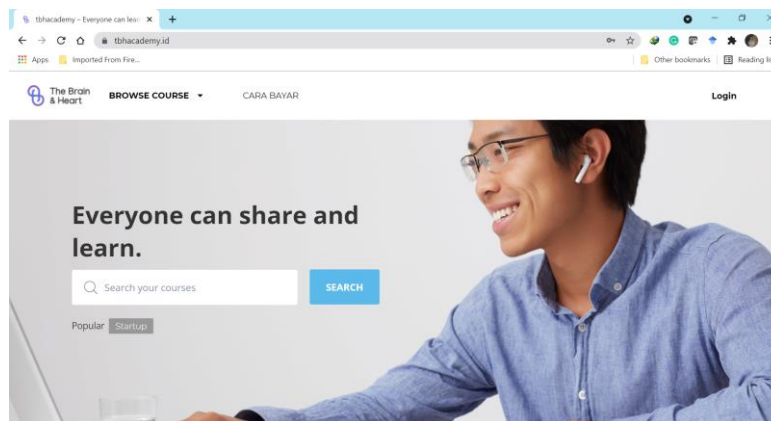
## BAB II RENCANA KEGIATAN

### A. Waktu Kegiatan

No.	Uraian	Juli				Agustus				September				Oktober				November			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan infrastruktur & rencana pengembangan aplikasi																				
2	Pembagian tugas dan finalisasi rencana pengembangan																				
3	Pengembangan aplikasi																				
4	Testing aplikasi																				
5	Soft launching aplikasi																				
6	Pengembangan fitur																				
7	Pembuatan materi marketing																				
8	Pendaftaran Haki																				
9	Grand launching aplikasi TBH Academy dan implementasi marketing																				

### B. Lingkup Kegiatan

- 1) Pengembangan aplikasi berbentuk website dengan alamat [www.tbhacademy.id](http://www.tbhacademy.id)
- 2) Soft Launching Produk
- 3) Peningkatan kapasitas server untuk meningkatkan kecepatan respon website ketika diakses oleh user
- 4) Pengembangan fitur dengan mempertimbangkan masukan dari user yang telah menggunakan sistem pada saat soft launching
- 5) Pendaftaran HAKI
- 6) Grand Launching Produk



Gambar 2. Landing Page website TBH Academy

### C. Deskripsi Rinci Rencana Kegiatan

1. Persiapan infrastruktur dan rencana pengembangan aplikasi

Proses produksi dimulai dengan proses perencanaan. Pada tahap ini tujuan dari website yang akan dibuat ditentukan. Juga melakukan analisa dan pengumpulan data yang diperlukan. Dalam hal ini tujuan dari TBH Academy adalah menyediakan pembelajaran daring.
2. Pembagian tugas dan finalisasi rencana pengembangan

Dari hasil perencanaan kemudian dilakukan pembagian tugas kepada developer untuk mengembangkan aplikasi sesuai dengan kebutuhan yang telah dilist.
3. Pengembangan aplikasi

Developer merealisasikan pengembangan aplikasi sesuai dengan yang telah direncanakan di tahap-tahap sebelumnya
4. Testing aplikasi

Pada tahap testing, aplikasi akan dicoba sesuai alur aplikasi. Kemudian dilihat apakah fitur-fitur telah sesuai dengan yang direncanakan. Dan apabila ada beberapa kendala ketika aplikasi di jalankan. Kemudian developer mendapatkan output berupa masukan penyesuaian serta perbaikan yang perlu dilakukan pada aplikasi. Untuk kedepannya tahap ini akan dilakukan secara rutin untuk memastikan aplikasi berjalan dengan baik, serta untuk monitoring pemeliharaan sistem.
5. Soft launching aplikasi

Soft launching aplikasi dilaksanakan dengan tujuan mendapatkan masukan dari calon pengguna. Dengan harapan, aplikasi dapat diperbaiki dan dikembangkan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Juga tentunya adanya masukan untuk penambahan fitur pada aplikasi yang dirasa perlu bagi pengguna.
6. Pengembangan fitur

Masukkan yang didapatkan dari pengguna ketika tahap soft launching akan digunakan sebagai acuan untuk mengembangkan fitur-fitur pada aplikasi. Dalam hal TBH Academy, kami menerima saran dari pengguna untuk menambahkan opsi pembayaran melalui bank BCA. Kemudian juga desain sertifikat yang dihasilkan oleh sistem perlu dipercantik kembali. Serta kecepatan *load website* ketika diakses masih relatif lama. Untuk itu kami berencana untuk mengembangkan serta memperbaiki fitur-fitur tersebut, dan sekarang sedang dalam proses pengerjaan. Untuk permasalahan kecepatan website akan diatasi dengan melakukan upgrade server.
7. Pembuatan materi marketing

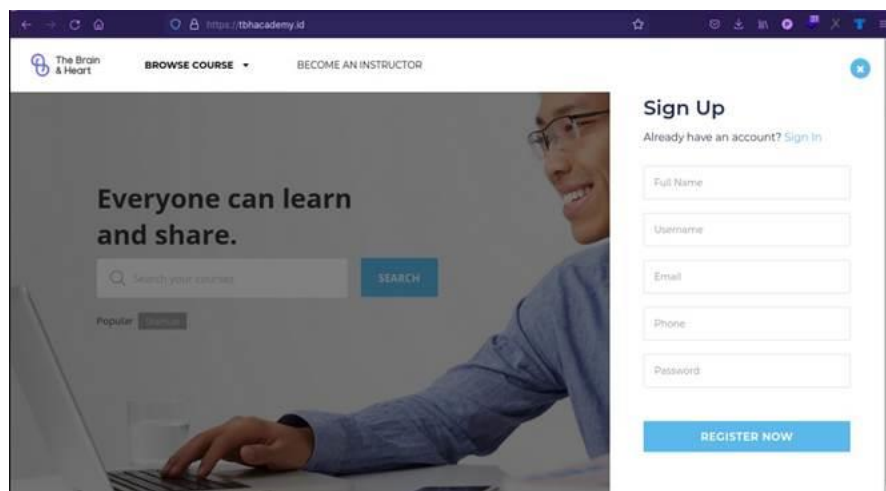
Setelah dilakukan uji coba kembali dan semua fiturnya berfungsi dengan baik, website akan dirilis. Sebelum itu untuk mendapatkan calon klien akan dilakukan marketing. Marketing merupakan tahap yang sangat penting karena jika dilakukan dengan baik maka akan membuat produk akan semakin dikenal banyak orang. Materi marketing akan siap untuk dipublikasikan sebelum aplikasi di launching.
8. Pendaftaran HAKI

Pendaftaran HAKI akan dilakukan sebelum tahap grand launching. Tujuan di daftarkannya HAKI untuk TBH Academy adalah sebagai perlindungan hukum terhadap hasil cipta karya serta nilai ekonomis yang terkandung didalamnya. Juga mengantisipasi adanya pelanggaran Hak atas Kekayaan Intelektual.
9. Grand launching aplikasi TBH Academy dan implementasi marketing

Setelah semua rangkaian kegiatan sebelumnya terlaksana, akan dilaksanakan grand launching aplikasi TBH Academy. Adapun juga implementasi marketing dilakukan untuk menggaet sebanyak mungkin pengguna yang memenuhi target dari TBH Academy.

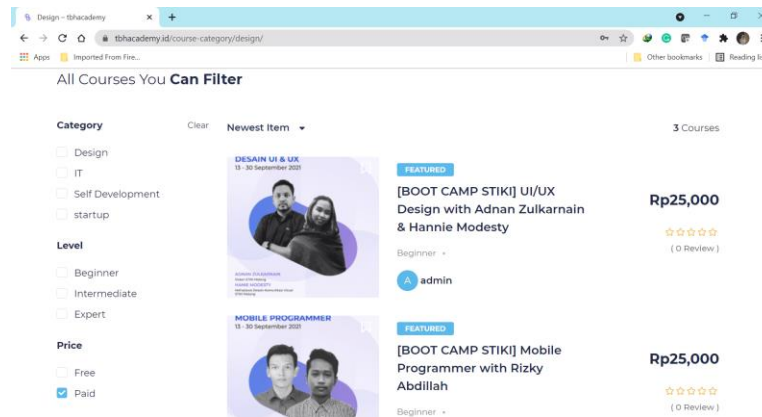
#### D. Deskripsi Luaran (*output*) Kegiatan

The Brain & Heart (TBH) Academy hadir sebagai platform yang menyediakan pembelajaran daring tentang pengetahuan teknis maupun non-teknis, *webinar*, serta pelatihan yang dapat diakses melalui website. TBH Academy menyediakan banyak *course* dari para expert yang bisa diikuti. Selain pembelajaran online, TBH Academy juga menyediakan fitur pengelolaan acara yang dapat digunakan secara efektif dan efisien karena semua terintegrasi dalam satu platform. Mulai dari pendaftaran, manajemen platform video conference, pencatatan kehadiran hingga sertifikat untuk peserta. Kami melakukan kerjasama dengan berbagai pihak seperti STIKI Malang, HeyStartic, Assembly Digital Creative, Gerakan 1000 startup digital, dan Durianpay. Masing-masing memiliki peran masing-masing. STIKI Malang menjadi partner pertama kami dalam hal melakukan identifikasi kebutuhan sebuah *learning management system* untuk *event*, kelas, dan *webinar*. HeyStartic memberikan *support* dan *mentoring* kepada kami tentang bagaimana mengimplementasikan proses design thinking untuk membangun TBH Academy. Assembly Digital Creative membantu kami dalam pembuatan desain visual apa yang ingin kami lakukan. Gerakan 1000 Startup digital menjadi partner dalam mengadakan event pertama yang menggunakan sistem TBH Academy. Durianpay menjadi partner kami dalam menyediakan sistem *payment gateway* yang berfungsi sebagai sistem pembayaran yang ada di TBH Academy.



Gambar 3. Tampilan Landing Page TBH Academy dan Fitur Sign Up

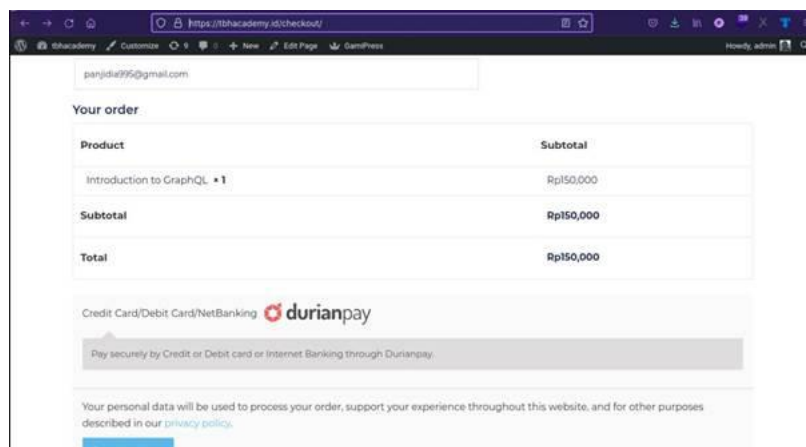
Calon pengguna dapat mendaftar melalui website TBH Academy pada alamat [www.tbhacademy.id](http://www.tbhacademy.id). Setelah terdaftar pengguna dapat mengakses informasi *course* yang tersedia pada *website*, pula dapat mendaftar menjadi pemateri pada menu *Become an Instructor*.



Gambar 4. Tampilan all course TBH Academy



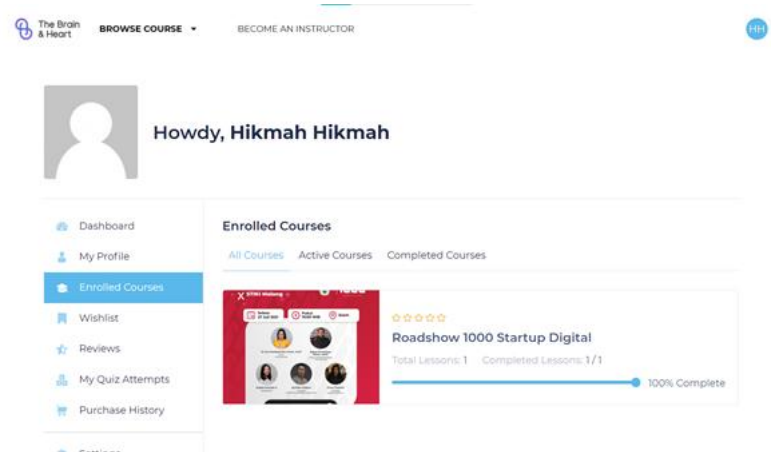
Gambar 5. Tampilan detail course



Gambar 6. Tampilan pembayaran untuk course berbayar

Pengguna dapat dengan mudah mengakses detail informasi dari tiap *course* juga mencari *course* berdasarkan kategori dan kriteria tertentu. Setelah pengguna terdaftar pada *course* tertentu, informasi tentang *course* tersebut akan tampil pada *dashboard* pengguna.



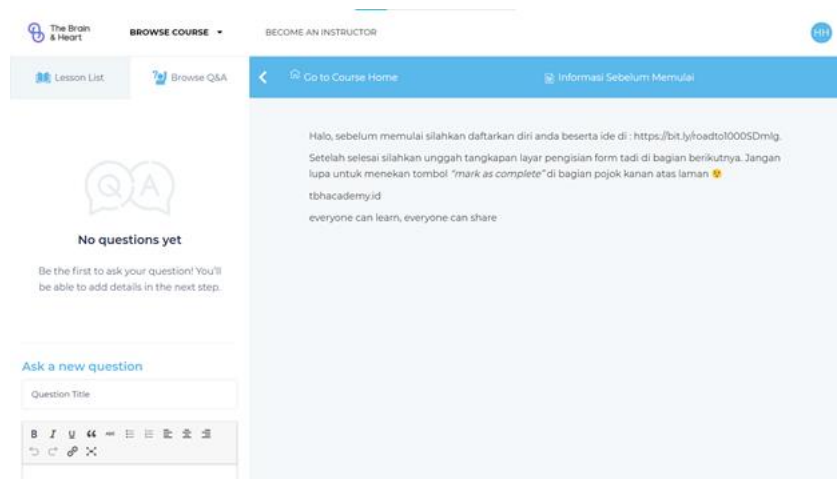


Gambar 7. Tampilan dashboard peserta

Kemudian pengguna dapat mengakses materi dari *course* tersebut, menyimpan *progress*, mengajukan pertanyaan maupun menjawab pertanyaan melalui fitur *Browse Q&A*.

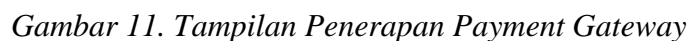


Gambar 8. Tampilan materi dari course



Gambar 9. Tampilan fitur Browse Q&A

Setelah pengguna menyelesaikan keseluruhan *course*, sertifikat akan tersedia pada halaman detail course pada Gambar 4. Dan dapat diakses melalui menu *Download Certificate*.



Dikarenakan target pasar kami adalah pengguna internet, maka kami melakukan *marketing* melalui media sosial dari TBH Academy untuk memperkenalkan fasilitas yang disediakan serta penggunaan *Instagram ads* dan *Facebook ads*. Diharapkan dengan adanya *marketing* tersebut TBH Academy dapat semakin dikenal dan menjangkau pengguna lebih luas. Kami juga mengadakan sistem *subscribe* ke *news letter* perbulan, pula pemberian potongan pada *event-event* tertentu bagi pengguna TBH Academy.

## E. Rencana Anggaran Biaya

No	Detail	Waktu	Jumlah	Harga satuan	Total
1	Development Cost				
	Biaya Pengembangan Aplikasi	2 bulan	3 orang	Rp2.100.000	Rp12.600.000
	Upgrade Server	1		Rp4.000.000	Rp4.000.000
2	HAKI	1		Rp1.000.000	Rp1.000.000
3	Marketing	3 bulan		Rp600.000	Rp1.800.000
	<b>Total</b>				<b>Rp19.400.000</b>

### **BAB III PENUTUP**

Demikian proposal TBH Academy saya buat. Semoga proposal ini dapat diterima dan dapat bermanfaat bagi kita semua. Dan tidak lupa saya ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut membantu dalam pembuatan proposal ini. Semoga proposal ini dapat diterima oleh semua pihak karena proposal ini merupakan tahap yang penting untuk pengembangan dan penerapan dari platform TBH Academy agar dapat digunakan dan bermanfaat bagi khalayak umum. Dengan terwujudnya proposal ini, saya berharap dapat segera mewujudkan rencana kegiatan yang telah saya ajukan dalam proposal ini.

Segala saran dan kritik yang membangun sangatlah saya harapkan dari semua pihak, karena saya menyadari bahwa proposal saya masih jauh dari kata sempurna. Saran dan kritik tersebut semoga saja dapat menjadi acuan atau pelajaran bagi TBH Academy untuk dapat menjadi lebih baik lagi di hari esok. Atas segala waktu dan perhatiannya saya ucapkan terima kasih.