

# BUSINESS PLAN PROPOSAL

"KELompok-2"



TECHNO  
PRENEURSHIP  
37

# CREATIVE SUMMARY

Perkembangan teknologi saat ini sudah semakin berkembang pesat. Banyak orang yang malas untuk keluar dari rumah untuk olahraga, bermain bersama teman, dan yang terpenting untuk makan. Jika ingin makan, kita bisa menelepon sebuah restoran untuk mendapatkan layanan *delivery*. Usaha kuliner pun sekarang sudah banyak menjamur dimana-mana. Namun karena kurangnya promosi, usaha yang dibuat merugi. Layanan *delivery* yang diberikan juga kurang efektif karena sedikit yang mengetahui bahwa ada layanan tersebut.

Go food salah satu aplikasi yang membantu pengguna untuk membelikan makanan di tempat tertentu lalu diantarkan. Sistem ini seperti *delivery order* tetapi menggunakan perantara dimana jika perantara. Namun masih banyak usaha kuliner yang belum terjangkau oleh Go food terutama usaha kuliner menengah kebawah.

Untuk itu, dengan membuat suatu inovasi baru yang menggabungkan teknologi dengan kuliner adalah suatu prospek cerah di masa depan. Dari inovasi tersebut, maka dibuatlah aplikasi Makan Yuk!. Makan Yuk! Merupakan aplikasi yang akan membantu pengguna dalam mencari tempat makan (usaha kuliner menengah kebawah), melakukan *delivery order* dan reservasi tempat. Dengan design UI yang *simple* memudahkan pengguna dalam menggunakan aplikasi ini.

# CREATIVE SUMMARY

Adapun tujuan pembuatan aplikasi ini adalah :

Memberikan informasi mengenai tempat kuliner yang ada disekitar pengguna sesuai dengan menu yang diinginkan oleh pengguna.

Memudahkan pemesanan makanan dengan fitur *delivery order* secara *online* langsung kepada tempat kuliner yang diinginkan.

Memudahkan pengguna untuk melakukan reservasi tempat dengan sistem reservasi *online* kepada tempat usaha kuliner yang diinginkan.

Membantu para pengusaha kuliner untuk memasarkan atau menjual produk makanan yang disediakan.

Tahap awal *Business Plan* ini adalah membuat aplikasi Makan Yuk! Untuk meng-cover kota Surabaya. Untuk pengembangan selanjutnya akan meng-cover kota - kota besar yang ada di Indonesia.

❖ Skala Bisnis

Berdasarkan UU RI No. 20 tahun 2008, usaha ini merupakan usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih lebih dari 50jt sampai 500jt tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300jt samapai 2,5 milyar

❖ Tingkat Pertumbuhan

- Bertambahnya relasi yang mendaftarkan produknya
- Bertambahnya pihak investor
- Bertambahnya karyawan perusahaan
- Peningkatan sebesar 5% dari aset per tahunnya
- Tingkat pertumbuhan perusahaan akan terus meningkat dari tahun ke tahun sebesar 1% kenaikan. Untuk tahun pertama sebesar 5%, tahun kedua 6% dan seterusnya.

❖ Proyeksi Penjualan

Proyeksi penjualan diperkirakan akan terjadi setiap bulannya. Rincian proyeksi penjualan adalah sebagai berikut :

- Proyeksi Biaya Satu Bulan (30 hari)
  - Biaya Perbaikan Sistem : Rp 1.000.000,00
  - Biaya Penggajian : Rp 945.000.000,00 - Rp 1.282.500.000,00
  - Biaya Tempat : Rp 5.000.000,00
  - Total : Rp 951.000.000,00 - Rp 1.288.500.000,00
- Laba Penjualan
  - Pendapatan : Rp 1.500.500.000,00
  - Biaya Total : Rp 951.000.000,00 - Rp 1.288.500.000,00
  - Total Laba : Rp 212.000.000,00 - Rp 549.500.000,00

**SKALA BISNIS, TINGKAT PERTUMBUHAN & PROYEKSI PENJUALAN**

❖ Intensitas Persaingan

Intensitas Persaingan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu meningkatnya jumlah pesaing, penurunan permintaan produk, persaingan harga, persaingan dalam hal strategi atau sumberdaya.

❖ Ancaman Pendatang Baru

Ancaman ini datang karena usaha dipandang sebagai sesuatu hal yang mudah. Pengaruhnya bisa diakibatkan: Skala ekonomi, keunggulan biaya karena pengalaman, loyalitas pelanggan, kebutuhan kapital, akses distribusi atau proteksi pemerintah.

❖ Kekuatan Tawar Pemasok

Pemasok merupakan kunci penting, karena ketika permintaan banyak terjadi sebuah ketergantungan yang menyebabkan pemasok yang hanya mementingkan keuntungan pasar, bermain di dalamnya.

❖ Kekuatan Tawar Pembeli

Minat pembeli yang sedikit, akan mempengaruhi usaha.

❖ Ancaman Subtitusi Produksi

Subtitusi dapat menyebabkan perpindahan pelanggan, sehingga akan mempengaruhi intensitas pelanggan setia.



STRUKTUR INDUSTRI

### Key Success Factors:

- Banyaknya macam - macam barang yang terjual, dalam hal ini makanan, minuman, dan restoran.
- Intensitas karyawan mempromosikan produk kepada produsen atau pemilik usaha.
- Promosi kepada calon pelanggan melalui medsos, serta selalu memberikan informasi kepada pelanggan setia.

### Tren Industri

- Banyaknya media sosial yang saat ini diikuti oleh kebanyakan masyarakat.
- Berkembangnya *gadget* atau *smartphone* yang mampu berinteraksi tanpa harus bertemu (*wireless*)
- Teknologi Internet super cepat
- Kecenderungan masyarakat untuk anti sosial

### Prospek Jangka Panjang

- Memperbanyak karyawan sebagai media promosi
- Menambah fitur *live chatting* pada sistem
- Menambahkan omset dengan bergelut diberbagai aplikasi dengan *platform* yang berbeda
- Mengadakan *event* untuk pelanggan setia
- Membuat domain diberbagai negara (*go international*)

BUDAYA PESAING



# M A O C N Y **DESCRIPTION**

## DESKRIPSI PERUSAHAAN

Makan Yuk! Merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang *e-commerce* kuliner yang memberikan layanan melalui *website* dan aplikasi *mobile* (android). Pemimpin Makan Yuk! adalah Nico Natanael S. dengan wakilnya Achmad Rifai. Makan Yuk! Beroperasi di kota Surabaya yang untuk kedepannya akan memiliki cabang di kota - kota besar untuk memudahkan pengembangan layanan yang dibuat.

## SEJARAH PERUSAHAAN

Awal mulai ide untuk membentuk Makan Yuk! Terjadi saat Pak Nico dan Pak Rifai masih menjalankan studi di Kampus ITS Surabaya. Saat mereka mendapatkan tugas Technopreneurship dimana mereka diharuskan membuat sebuah ide bisnis *technology* yang dapat dijadikan tempat mencari keuntungan. Saat itu Pak Nico memiliki ide untuk melengkapi kekurangan aplikasi yang sudah ada yaitu Go Food sehingga usaha kuliner menengah kebawah juga bisa terkenal dan sukses.



M  
O  
C  
P  
A  
N  
Y

# DESCRIPTION

## VISI MISI

Visi :

Menjadi aplikasi yang akurat, terpercaya dan dapat diandalkan oleh pengguna dan mitra bisnis.

Misi :

- ❖ Berorientasi kepada kepuasan dan kepercayaan konsumen
- ❖ Memberikan informasi terupdate dari usaha kuliner yang bekerja sama.
- ❖ Membantu usaha kuliner dalam memperkenalkan usahanya.

## STATUS HUKUM/KEPEMILIKAN

Status hukum / kepemilikan perusahaan Makan Yuk!  
adalah Perseroan Komanditer



M  
O  
C  
P  
A  
N  
Y

# DESCRIPTION

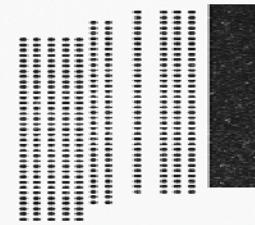
## JENIS JASA YANG DITAWARKAN

Makan Yuk! Memberikan sebuah service untuk para penggunanya berupa *Website* dan aplikasi *mobile* (android) yang memiliki fitur - fitur yang menarik. Ada 3 fitur utama yang diberikan yaitu mencari tempat makan, membuat *delivery order*, dan melakukan reservasi tempat makan. Dalam mencari tempat makan, Makan Yuk! akan memberikan informasi tempat makan yang akan diurutkan berdasarkan jarak dari pengguna dan tempat makan secara *ascending*. Lalu untuk fitur *delivery order*, pengguna dapat memesan makanan yang nantinya akan diantarkan ke alamat yang didaftarkan pengguna. Lalu fitur reservasi akan memberikan layanan kepada pengguna untuk memesan tempat makan untuk digunakan sebagai tempat kegiatan seperti pesta ulang tahun, makan keluarga, reuni dan lainnya.





M  
O  
C



# DESCRIPTION

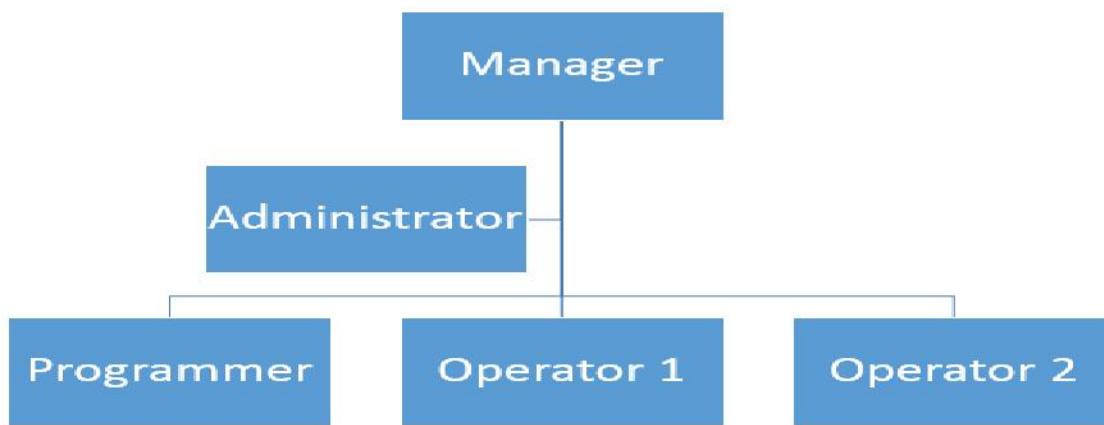
## KEY PARTNERSHIP

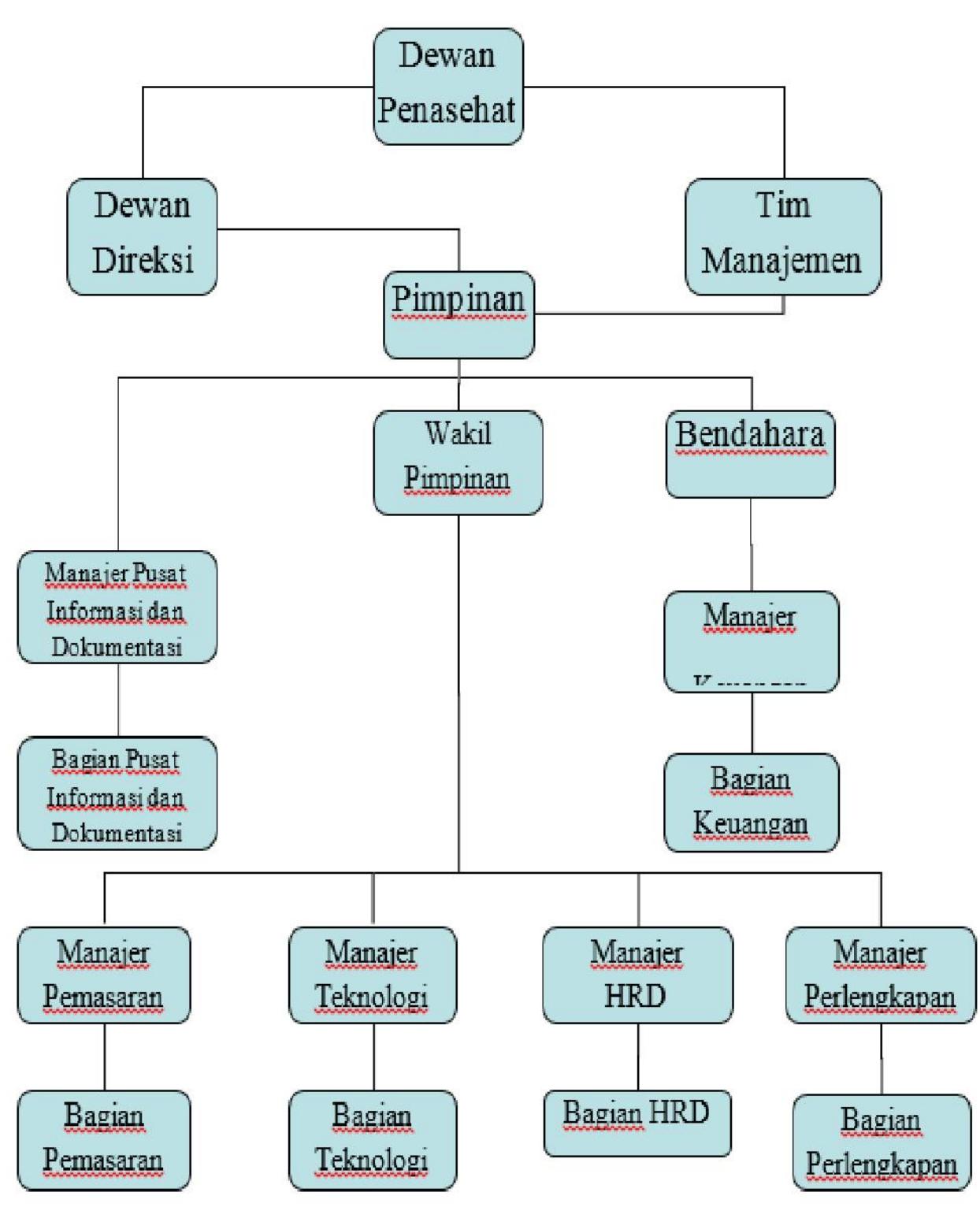
Saat ini Makan Yuk! sudah bekerja sama dengan 10 usaha kuliner yang berada di daerah Surabaya. 10 usaha itu diantaranya adalah :

1. Nasi Goreng Pak Ijo
  2. Soto Lamongan Cak Ji
  3. Warung Gudeg Bu Mia
  4. Depot Lezat
  5. Warteg Keputih
  6. Super Jus
  7. Bebek Goreng 36
  8. Nasi Goreng Janok Mulyosari
  9. Depot Nasi Campur Pak Salim
  10. Kafetien. 88 Mulyosari
- 

Sebagai awal usaha, Makan Yuk! membutuhkan 5 orang pelaksana untuk memulai usaha. Berikut deskripsi pekerjaan dari tim Makan Yuk!

1. Satu orang manager untuk memimpin usaha secara keseluruhan (mengkoordinasi jalannya usaha) dan sekaligus bertanggung jawab untuk memasarkan usaha.
2. Satu orang programmer untuk melakukan penyempurnaan pada aplikasi android yang disebarluaskan melalui playstore, melakukan pengembangan pada website, melakukan pengecekan terhadap setiap fitur yang ada pada aplikasi, dan melakukan penambahan lokasi dan menu makanan klien (pemilik usaha kuliner) yang baru mendaftar.
3. Satu orang administrator untuk menyelesaikan semua urusan administrasi.
4. Dua orang operator sebagai penghubung antara user (pengguna/pemesan) dengan klien (pemilik usaha kuliner) yang bertugas untuk melakukan kroscek terhadap setiap transaksi yang terjadi.





<b>Jabatan</b>	<b>Uraian Tugas (A)</b>
<b>Dewan Penasehat</b>	Memberikan nasihat kepada pimpinan perusahaan
<b>Dewan Direksi</b>	Memberikan arahan kepada pimpinan perusahaan



## SEGMENTASI DAN TARGET PASAR YANG DIPILIH

# MAR KET ANA LY SIS

Pemakaian aplikasi ini dapat dibagi menjadi 3 kelompok besar, yaitu :

- ❖ Kelompok yang pertama adalah kelompok dimana anggotanya suka untuk wisata kuliner, aplikasi ini memberikan informasi tempat kuliner yang berada di dekat mereka sehingga mereka bisa menemukan kuliner baru dalam waktu singkat dan bisa melakukan reservasi tempat untuk kelompok besar.
- ❖ Kelompok yang kedua adalah kelompok yang berisikan orang-orang yang sibuk. Kelompok ini biasanya karena suatu hal tidak dapat membuat atau mencari makanan padahal mereka sudah lapar. Mereka dapat membuat delivery order di tempat kuliner yang ditemukan dalam aplikasi ini.
- ❖ Kelompok yang terakhir adalah orang-orang yang suka membeli makan diluar untuk dibungkus dan dimakan di tempat tinggal sendiri agar tidak repot mereka bisa membuat delivery order dan tidak usah pergi ke tempat kuliner tersebut.

Target pengguna aplikasi ini adalah semua orang, terutama :

- ❖ *Workaholic people*
- ❖ Ibu rumah tangga
- ❖ Siswa dan mahasiswa yang merantau dan tinggal di kosan
- ❖ Para penikmat wisata kuliner

Target awal adalah sejumlah 15 pemesanan per hari.

# PERILAKU PEMBELI ATAU KONSUMEN

## MAR KET ANA LY SIS

Berikut ini beberapa ciri-ciri dari perilaku konsumen yang bersifat rasional :

- ❖ Konsumen memilih barang berdasarkan kebutuhan
- ❖ Barang yang dipilih konsumen memberikan kegunaan optimal bagi konsumen
- ❖ Konsumen memilih barang yang mutunya terjamin
- ❖ Konsumen memilih barang yang harganya sesuai dengan kemampuan konsumen

Beberapa ciri-ciri Perilaku Konsumen yang bersifat Irrasional:

- ❖ Konsumen sangat cepat tertarik dengan iklan dan promosi di media cetak maupun elektronik
- ❖ Konsumen memilih barang-barang yang sudah dikenal luas
- Konsumen memilih barang bukan berdasarkan kebutuhan, melainkan gengsi atau *prestise*

**MAR  
KET  
ANA  
LY  
SIS**

Tingkat persaingan yang dihadapi adalah masuk dalam kategori persaingan merek. Persaingan merek ini terjadi apabila terdapat suatu perusahaan lain yang menawarkan produk dan jasa yang serupa pada pelanggan yang sama dengan harga yang sama.

Identifikasi pesaing :

- ❖ Berdasar produk yang ditawarkan,  
Terdapat perusahaan yang memproduksi dan menawarkan produk serupa, yaitu Go Food.
- ❖ Berdasar besarnya pasar yang dikuasai  
Perusahaan Go Food memiliki segmen pasar yang lebih luas karena masuk dalam aplikasi GoJek dengan tujuan yg lebih *general* dan meluas.
- ❖ Identifikasi peluang (keunggulan dan ancaman (kelemahan)  
Dari adanya pesaing yang lain, terdapat ancaman yang diperoleh yaitu produk dari pesaing yang lebih dulu *launching* di kalangan masyarakat dan memiliki fitur unggulannya yang memberikan *free saldo awal*. Namun, dari ancaman tersebut muncul berbagai peluang yang mendukung. Peluang tersebut adalah dengan lebih dulunya produk pesaing untuk *launching*, sehingga aplikasi Makan Yuk! ini memiliki fitur baru unggulan yang berbeda yaitu bisa memberikan informasi lokasi kuliner dengan radius 3 kilometer, fitur reservasi *online*, fitur *delivery order* yang memungkinkan melakukan pemesanan lebih dari satu restoran dan pembayaran melalui saldo virtual dan saldo selular (pulsa).

# MARKETING PLAN

## STRATEGI PEMASARAN KESELURUHAN

-  Meningkatkan jumlah pemakai, dengan cara menyediakan website dan aplikasi di smartphone dengan *user interface* yang *simple minimalist* yang dapat di akses dengan mudah dan praktis oleh pengguna.
-  Meningkatkan jumlah penjual/pengusaha kuliner yang bergabung, dengan cara memberikan biaya gratis untuk bergabung dan hanya memberikan 10% potongan dari tiap transaksi yang melalui Makan Yuk!
-  Memelihara kepuasan pelanggan, dengan cara adanya fitur yang bisa memberikan *review* dan *rating* sehingga saran dan komentar dari pelanggan langsung dapat didengar oleh penjual.
-  Menyederhanakan proses pembelian, dengan adanya fitur pembayaran melalui saldo virtual melalui topup saldo melalui bank dan saldo selular (pulsa).
-  Mengurangi daya tarik untuk beralih merk, dengan memberikan fitur-fitur baru unggulan yang tidak ada pada produk pesaing yang lain. Salah satunya adalah reservasi *online* dan informasi kuliner terdekat dengan radius 3 kilometer.

# MARKETING PLAN

## BAURAN PEMASARAN 4P

### *Product*

Berupa website dan aplikasi smartphone yang menyediakan beberapa pelayanan terkait dengan kuliner. Fitur : *delivery order*, reservasi, pembayaran *online*, kuliner terdekat dan daftar harga & menu.

### *Place*

Bersifat *online*, mudah diterapkan di berbagai daerah, khususnya Kota Surabaya. Produk ini juga menggunakan akses GPS, sehingga lokasi yang ditunjukkan lebih akurat.

### *Price*

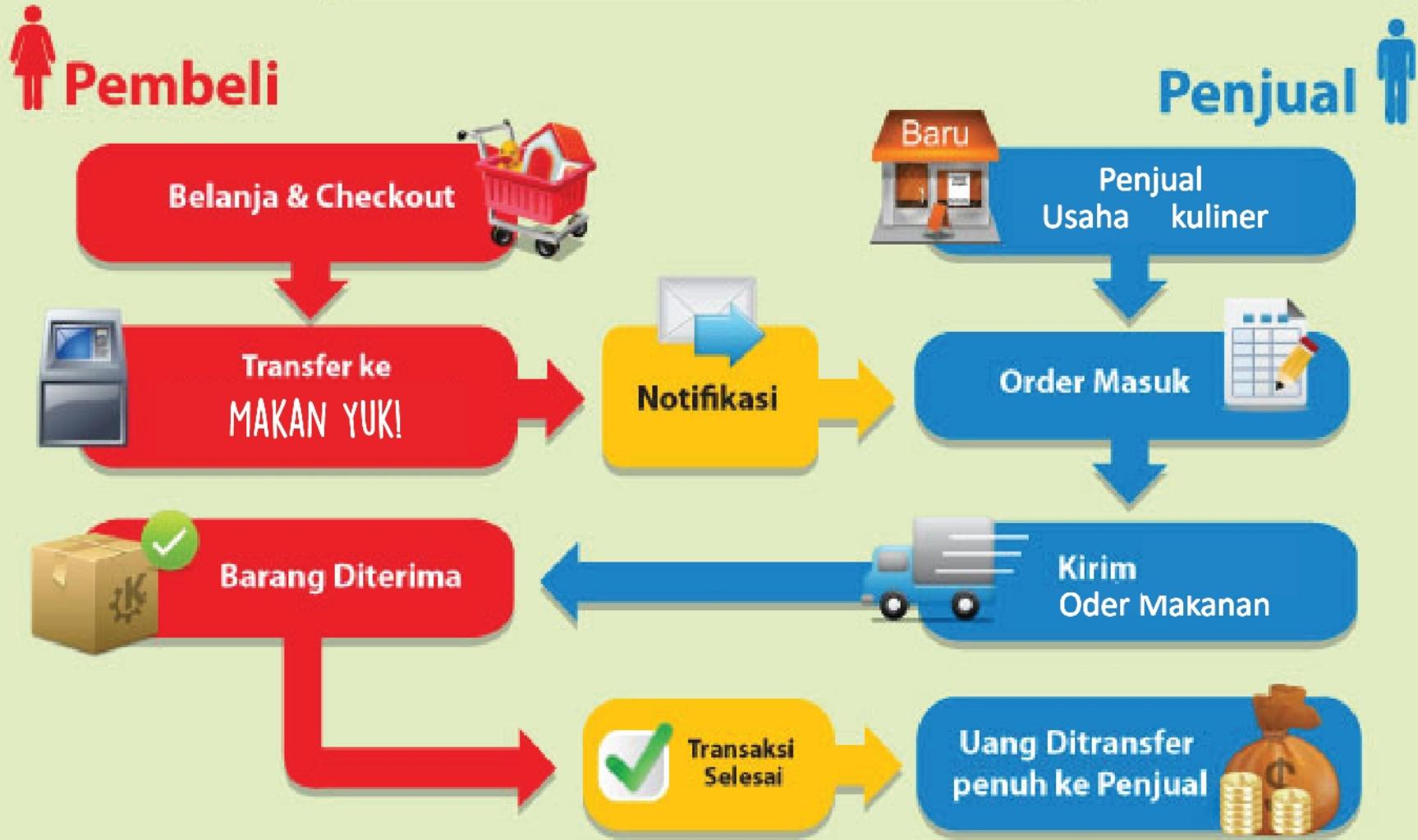
Untuk pembeli/konsumen, dapat mengakses website dan aplikasi di ponsel (android) dengan gratis. Begitu juga untuk penjual, siapa saja bisa mendaftarkan usaha kulinernya secara gratis. Namun akan dikenakan 10% di setiap transaksi penjualan yang melalui Makan Yuk!

### *Promotion*

Promosi akan dilakukan di tempat-tempat kuliner seperti pariwisata, instansi pendidikan, perumahan, dan perkantoran. Selain pada lokasi *real*, promosi juga akan dilakukan melalui media social.

# MARKETING PLAN

## SKEMA TRANSAKSI MAKAN YUK!



# MARKETING PLAN

## TAKTIK PENJUALAN

### ❖ *Product Up-sell*

Dengan strategi tampilan aplikasi yang menarik. Selain itu, Makan Yuk! memberikan kesempatan untuk pelanggan melihat produk-produk yang lain pada saat pelanggan sudah menambahkan *order* pada *chart*, sehingga pelanggan tertarik dengan produk yang lain dan membuat pengalaman yang menyenangkan ketika mengunjungi *website* anda.

### ❖ Personalisasi

Berdasarkan perilaku dari pelanggan, profil diri maupun *history* dari belanja mereka sebelumnya. Sehingga, pelanggan dapat mengetahui produk lain dengan tipe yang sering dibuka atau dicarinya.

### ❖ *Remarketing via Online Advertising*

Menargetkan iklan bergambar Makan Yuk! di *website* lain setelah *visitor* mengunjungi *website* yang beriklan tersebut.

### ❖ *Video Promotion*

Video promosi yang langsung berjalan ketika *visitor* dating ke halaman *website* tertentu.

### ❖ Penawaran Rujukan (*Referral Offer*)

Menawarkan kredit/diskon kepada pelanggan yang mereferensikan Makan Yuk! kepada teman-temannya melalui sosial media. Dan untuk teman-teman yang direferensikan juga akan memperoleh diskon pada pembelian pertama.

# DESIGN & DEVELOPMENT PLAN

Rencana bisnis yang diajukan merupakan sebuah bisnis *online marketplace* khusus untuk makanan dan minuman. Bisnis kami menyediakan sarana untuk para pengusaha kuliner untuk membuka toko di *marketplace* secara gratis. Namun, pada setiap transaksi penjualan makanan atau minuman, pengusaha kuliner harus membayar *fee* kepada bisnis *marketplace* ini sebesar 10% per transaksi penjualan. Biaya 10% ini di ambil dari harga jual makanan/minuman dari pemilik rumah makan. Usaha kuliner harus memiliki alamat yang jelas, daftar menu dan harga yang dijual dan ditawarkan kepada konsumen. Sehingga, *user* atau konsumen bisa mengetahui lokasi terdekat serta harga dari makanan atau minuman dari tempat kuliner yang di inginkan.

Kami menyediakan fitur-fitur penting yang bisa digunakan oleh *user*, diantaranya adalah sebagai berikut :

21

## DETAIL RENCANA DESAIN DAN PENGEMBANGAN PRODUK BARU

- ❖ *Find Food - Cari Makan Yuk!* : mempermudah konsumen untuk mengetahui lokasi kuliner, khususnya lokasi kuliner terdekat dengan lokasi konsumen berada dengan radius 3 kilometer.
- ❖ *Food View and Review - Kepo & Komen Yuk!* : konsumen dapat memperoleh informasi lokasi kuliner, *range* harga dan menu, serta dapat memberikan *review* online dari produk yang telah dibeli, memberikan saran dan *rating*. Sehingga pengusaha kuliner bisa meningkatkan kualitas makanan/minumannya agar lebih diminati konsumen.

# DESIGN & DEVELOPMENT PLAN

- ❖ *Virtual Payment - Bayar Yuk!* : konsumen dapat melakukan pembayaran secara virtual dengan cara melakukan *top-up* saldo pada akun Makan Yuk! Pribadinya dan juga melalui pemotongan pulsa selular. Fitur ini menjamin keamanan transaksi jual beli sehingga meminimalisir terjadinya penipuan. Sistem pembayaran adalah : ketika calon pembeli ingin memesan makanan/minuman, calon pembeli harus melakukan transfer pembayaran ke kami dahulu. Jika transfer telah berhasil, kami akan memberi tahu penjual bahwa pembayaran sudah diterima dan penjual bisa melakukan pengiriman sesuai yang sudah dipesan pembeli ke alamat mereka. Ketika makanan/minuman sudah tiba di pembeli, pembeli melakukan konfirmasi penerimaan pesanan kepada kami, kemudian dari pihak kami akan melakukan transfer uang pembelian kepada penjual. Dengan program jaminan ini, bila pembeli tidak menerima pesanan sampai batas waktu tertentu, maka dana pembeli akan dikembalikan 100%.

22

## DETAIL RENCANA DESAIN DAN PENGEMBANGAN PRODUK BARU

- ❖ *Order Delivery dan Reservation - Online Yuk!* : Aplikasi ini mempermudah penjual dan pembeli untuk langsung berkomunikasi secara online, sehingga adanya fitur *Order Delivery* dan *Reservation*. *Order Delivery* memungkinkan konsumen memesan makanan/minuman yang di inginkan dan akan langsung dikirim sesuai lokasi pemesanan. *Reservation* memungkinkan konsumen dapat memesan tempat pada hari dan jam yang di inginkan.

# DESIGN & DEVELOPMENT PLAN

Beberapa tantangan dan resiko terkait dengan produk ini adalah :

- ❖ Sudah ada media iklan tentang kuliner di media sosial ataupun media iklan yang lain,
- ❖ Terdapat beberapa kuliner yang sudah memiliki website sendiri.
- ❖ Terdapat beberapa kuliner yang sudah memiliki layanan delivery sendiri.
- ❖ Jasa order dan delivery makanan sebelumnya sudah ada, contohnya Go-Food, dan tentunya sudah memiliki konsumen tersendiri, pada awal peluncurannya kemungkinan akan sulit mendapatkan konsumen apabila tidak memiliki keunggulan yang signifikan.

23

## TANTANGAN DAN RESIKO

Beberapa resiko yang mungkin muncul diantaranya :

- ❖ Kemungkinan terjadinya kesalahan dalam melakukan *order* maupun *top-up* saldo virtual dapat terjadi mengingat tenaga operator pada setiap tempat kuliner yang bekerja sama dengan Makan Yuk! berasal dari tempat kuliner tersebut (hanya bekerja berdasarkan *manual book* yang diberikan).

Pencegahan : Pelatihan khusus bagi operator, SOP yang jelas.

# DESIGN & DEVELOPMENT PLAN

- ❖ Keterlambatan *delivery* oleh *seller*. Keterlambatan saat pengiriman menyebabkan pembeli akan kecewa dan enggan untuk menggunakan produk ini lagi.

Pencegahan : Pemberian sanksi atau *punishment* kepada seller serta memberi masukan agar seller lebih disiplin dan mengirim tepat waktu

- ❖ Rasa makanan/minuman yang tidak enak. Makanan/minuman yang tidak enak menyebabkan turunnya *repeat order* dari buyer.

Pengagahan : Memberikan saran dan masukan kepada seller untuk terus meningkatkan kualitas produk mereka. Baik dari segei rasa maupun kemasan. Sehingga, *repeat order* dari pembeli akan meningkat.

24

## TANTANGAN DAN RESIKO

- ❖ Tidak tercapainya target juga merupakan salah satu resiko yang dapat terjadi meskipun sistem sudah didesain se-praktis mungkin.

# DESIGN & DEVELOPMENT PLAN

Pada tahap awal, biaya yang didapat dari investor/bank akan digunakan untuk membeli beberapa kebutuhan yang paling pokok seperti : membuat PT, membeli tanah & bangunan untuk kantor, Laptop & koneksi internet, Domain dan server, *hire website developer*, serta biaya promosi. Sedangkan untuk SDM yang menjalankan berlangsungnya proses operasional seperti *Costumer service*, bagian keuangan, serta *maintenance* produk akan di kerjakan oleh kami (*founder*) terlebih dahulu. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir biaya awal pada saat belum adanya *cash flow* yang masuk.

Setelah *Cash flow* sudah stabil, maka kami akan meng *hire* beberapa karyawan untuk mengisi bagian keuangan, marketing, web developer, serta costumer service.

25

## BIAYA PENGEMBANGAN PERUSAHAAN

Memotong 10% dari total pendapatan perusahaan untuk digunakan sebagai biaya pengembangan produk. Seperti penambahan fitur, atau pembuatan produk baru yang dapat menambah pendapatan perusahaan kedepannya.

# DESIGN & DEVELOPMENT PLAN



## REPUBLIK INDONESIA KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA SERTIFIKAT PATEN SEDERHANA

Menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia atas nama Negara Republik Indonesia berdasarkan Undang-undang Nomor 14 Tahun 2001 tentang Paten, memberikan paten sederhana kepada:

Nama Pemegang Paten : Melisa Ayuningtyas  
Alamat : Jl. Basuki Rachmat no 16 Surabaya  
Untuk Invensi dengan :  
Judul : MakanYuk!  
Inventor : Melisa Ayuningtyas  
Tanggal Penerimaan : 9 Desember 2015  
Nomor Paten : ID S0001065  
Tanggal Pemberian : 7 Februari 2016

Perlindungan Paten Sederhana untuk invensi tersebut diberikan untuk selama 10 tahun terhitung sejak Tanggal Penerimaan (Pasal 9)

Sertifikat Paten ini dilampiri dengan deskripsi, klaim, abstrak dan gambar (jika ada) dari invensi yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini.

a.n MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI  
MANUSIA DIREKTUR JENDERAL HAK  
KEKAYAAN INTELEKTUAL u.b Direktur

Paten

Ir. Razilu M.Si

26

## PROPRIETARY ISSUES

Nama merek : Makan Yuk!

Logo :



Proses operasional kegiatan bisnis dari Produk ini dibagi menjadi 2 *stage* :

A. *Front Stage (Terlihat oleh costumer)stumer)*

❖ Pembeli Mengunjungi/Menggunakan Aplikasi "Makan Yuk!"

Pada tahap ini pembeli/*user* akan diberikan kolom pencarian untuk mencari makanan/rumah makan yang mereka inginkan. Untuk *default* nya makanan yang akan muncul dihasil pencarian adalah

❖ Pembeli Memilih dan Meng-klik Tombol "*Add To Cart*" Makanan yang Dipilih

Pada tahap ini pembeli akan ditampilkan gambar serta harga dari makanan yang mereka cari. Pembeli juga dapat melihat *review* dari *user* yang telah membeli makanan tersebut.

Disini pembeli dapat melihat langsung lokasi dari rumah makan tersebut serta jarak dari lokasi mereka.

❖ Pembeli Mengisi Nama, Alamat, No Hp

Pada tahap ini pembeli diharuskan untuk mengisi kolom yang telah disediakan yaitu : Nama, Alamat lengkap, No Hp

❖ Pembeli Melakukan *Check Out* dan Pembayaran

Pembayaran bisa dilakukan melalui transfer bank, pulsa, atau potongan saldo di Makan Yuk!

Proses operasional kegiatan bisnis dari Produk ini dibagi menjadi 2 *stage* :

A. *Front Stage (Terlihat oleh costumer)stumer)*

❖ Pembeli Menerima Pesanan

Setelah pesanan diterima, pembeli diharuskan untuk memberikan konfirmasi penerimaan atau bisa melakukan complain jika pesanan tidak datang.

Jika pembeli tidak melakukan konfirmasi penerimaan pesanan dalam waktu 5 hari setelah pesanan diproses oleh penjual, maka barang dianggap sudah sampai dan uang akan diteruskan ke rekening penjual. Dimana, uang tersebut sudah dipotong 10% dari harga makanan yang berhasil dijual.

Tetapi, jika setelah 5 hari barang tidak diproses oleh penjual/barang tidak sampai ke pembeli, maka uang akan dikembalikan 100% ke rekening pembeli tanpa ada potongan.

❖ Pembeli Mengisi *Review* Makanan yang Telah Dibeli

Setelah menerima pesanan, pembeli dapat memberikan komentar serta rating untuk makanan yang telah mereka beli.

Proses operasional kegiatan bisnis dari Produk ini dibagi menjadi 2 *stage* :

B. *Back Stage ( Tidak Terlihat oleh costumer)*

❖ Uang Masuk ke Rekening Perusahaan

Pada tahap ini, jika pembayaran sudah masuk ke rekening perusahaan, maka sistem secara otomatis akan memberi tahu ke penjual bahwa produk mereka terjual dan menginformasikan untuk segera mengirim pesanan ke pembeli.

❖ Penjual Menerima Notifikasi dan Menyiapkan Pesanan

Pada tahap ini, penjual akan mengetahui Nama, Alamat, No Hp serta makanan yang dipesan oleh pembeli. Sehingga penjual bisa memutuskan untuk memproses dan menyiapkan pesanan atau memilih untuk meng *cancel* pesanan yang mungkin pada saat tersebut makanan yang dijual telah habis atau faktor lain yang menyebabkan penjual meng *cancel* pesanan tersebut.

❖ Penjual Mengirim Pesanan ke Pembeli

Pada tahap ini penjual mengirim pesanan sesuai dengan pesanan pembeli. Penjual dapat melihat apa saja makanan/minuman yang telah dipesan serta alamat pembeli melalui akun mereka di Makan Yuk! Dan juga bisa menggunakan fitur maps untuk melihat lokasi dan jarak untuk menuju ke alamat tersebut.

❖ Penjual Menerima Uang dari Makan Yuk!

Setelah pembeli melakukan konfirmasi penerimaan, maka perusahaan akan mentransfer uang ke rekening penjual dengan potongan 10% dari harga makanan yang tertera di website.

Rencana lokasi kantor yang akan kami pilih sebagai tempat untuk menjalankan bisnis ini adalah di *Pakuwon Tower* yang terletak di Jl. Basuki Rachmat Surabaya

Tempat ini sangat cocok digunakan sebagai kantor selain suasananya yang nyaman *Pakuwon Tower* sudah dilengkapi dengan *Back up Genset* 100%. Sehingga, jika suatu saat terjadi *black out*, maka tidak akan mengganggu jalannya bisnis kami. Karena bisnis kami sepenuhnya memerlukan koneksi internet dan laptop untuk para karyawan bekerja.

Berikut spesifikasi kantor kami :

LB : 60,00 m<sup>2</sup>

LT : 60,00 m<sup>2</sup>

Listrik : 110-120 VA/m<sup>2</sup>

Dinding : Bata ringan di plester

*Floor to Floor* : 4 meter

*Back Up Genset* : 100%

*Standard Grade a Office Building*. Kaca double glass Low-E mereduksi ultraviolet dan panas, serta lebih kedap suara.

Dapat AC VRF (*Variable Refrigerant Flow*) yang menghemat listrik hingga 20%.

Fasilitas dan peralatan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis ini adalah :

- ❖ Kantor dan perlengkapannya (Meja,kursi,AC dll)
- ❖ ATK
- ❖ Laptop
- ❖ Wifi
- ❖ Domain & Hosting
- ❖ Smartphone

## BUSINESS LOCATION AND FACILITES

# OPERATIONAL PLAN

# OVERALL SCHEDULE

KEGIATAN	JADWAL PELAKSANAAN (MINGGU)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Survey Pasar								
2. Menyusun Rencana Usaha								
3. Perijinan								
4. Survey tempat usaha								
5. Survey peralatan								
6. Pemasangan sarana penunjang								
7. Penyempurnaan Aplikasi dan Website								
8. Launching produk								

# FINANCIAL PROJECTION

## SUMBER PENDANAAN

Uraian	Persentase	Jumlah
I. Modal Sendiri	25%	Rp 5.000.000
2. Pinjaman	75%	Rp 15.000.000
Total		Rp 20.000.000

## SUMBER PENDANAAN

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan	Jumlah Harga
1.	Komputer	3	Rp 5.000.000	Rp 15.000.000
2.	Printer	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
3.	Meja kerja	3	Rp 800.000	Rp 2.400.000
4.	Kursi	5	Rp 200.000	Rp 1.000.000
5.	Biaya Internet	1	Rp 500.000	Rp 600.000
Total Biaya				Rp 20.000.000

## SUMBER PENDANAAN

Uraian	Banyaknya	Harga/Unit	Jumlah
Gaji	3 orang	Rp 1.500.000	Rp 4.500.000
Bunga Pinjaman	2%	Rp 300.000	Rp 300.000
Biaya Internet	10 Mbps	Rp 350.000	Rp 350.000
Total			Rp 5.150.000

# FINANCIAL PROJECTION

## PREDIKSI KAS MASUK

Uraian	Satuan	Unit	Harga	Jumlah
Ads	View	100.000	Rp 13	Rp 1.300.000
	Click	3.000	Rp 650	Rp 1.950.000
Pemesanan	Order	5.000	Rp 1.500	Rp 7.500.000
Total				Rp 10.750.000

## NET INCOME

PENDAPATAN BERSIH = KAS MASUK - BIAYA TETAP

PENDAPATAN BERSIH = Rp 5.600.000/Bulan

## PAYBACK PERIOD

Dengan jumlah keuntungan bersih sebesar Rp 5.600.000/bulan, maka untuk mencapai payback period dibutuhkan waktu kurang lebih 4 bulan.