

PROPOSAL E - BUSINESS

“Pengembangan Aplikasi Pindahan Kost dengan Layanan Tambahan Jasa Pindahan Barang dan Pembersihan”

“MOVER”



Disusun Oleh :

Alya Rahma Khamila : (2310631250040)
Muhammad Fakhri Yudistra : (2310631250096)
Muhammad Nugrah Adinda : (2310631250098)
Restu Nur Albar : (2310631250027)
Tito Adi Prasetyo : (2310631250035)

Dosen Pengampu : Ade Andri Hendriadi, S.Si., M.Kom.

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS SINGAPERBANGSA KARAWANG

2024

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ii
KATA PENGANTAR	iv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah :	2
1.3 Batasan Masalah :	2
1.4 Tujuan :	3
BAB II	4
ANALISIS USAHA DAN TREND PASAR	4
2.1 Deskripsi Usaha :	4
2.2 Target Pelanggan	5
2.3 Analisis Trend Pasar	5
2.4 Peluang Pasar	5
2.5 Analisis Persaingan	6
BAB III	8
ANALISA DAN PEMBAHASAN SISTEM APLIKASI	8
3.1 Analisis layanan sistem	8
3.2 Alur Penggunaan Aplikasi	9
3.3 Tampilan Website Mover	16
3.4 Inovasi Berkelanjutan Aplikasi	17
3.4 Pemeliharaan Aplikasi	18
BAB IV	20
STRATEGI PENAWARAN	20
4. 1 Produk dan Layanan	20
4.2 Kerjasama dengan Mitra	21
4.3 Analisis SWOT	22
BAB V	24
PEMASARAN DAN PROMOSI	24
5.1 Strategi Pemasaran	24
5.2 Rancangan Anggaran Biaya	26
5.3 Penghasilan dari Aplikasi Mover	27

BAB VI	28
MONITOR DAN EVALUASI.....	28
6.1 Pemantauan Kinerja Aplikasi	28
6.2 Evaluasi Kinerja Aplikasi.....	28
BAB VII.....	30
PENUTUP.....	30

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, karunia, dan petunjuk-Nya yang senantiasa melimpahkan keberkahan dalam setiap langkah perjalanan akademis kami. Dengan rendah hati, kami bermaksud untuk menyajikan laporan akhir untuk memenuhi tugas Ujian Akhir Semester mata kuliah E-Bisnis.

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada Dosen mata kuliah E-Bisnis Pak Ade Andri Hendriadi S.Si., M.Kom yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi selama penyusunan laporan ini. Tanpa bimbingan dan dukungan beliau, laporan ini tidak akan mencapai bentuknya yang final.

Tak lupa, kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada teman-teman kelompok 4 yang senantiasa memberikan inspirasi, dukungan, serta kolaborasi yang membangun selama proses pembelajaran. Kerjasama dan diskusi yang intens telah membantu kami untuk memahami konsep-konsep yang rumit dengan lebih baik.

Kami menyadari bahwa laporan ini jauh dari sempurna, namun kami berharap bahwa isi dan hasil penelitian yang kami sampaikan dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi perkembangan ilmu pengetahuan di bidangnya masing-masing. Kritik dan saran yang membangun sangat kami harapkan guna perbaikan di masa yang akan datang.

Akhir kata, semoga laporan ini dapat memberikan manfaat yang luas dan menjadi titik awal untuk penelitian selanjutnya. Kami berharap agar ilmu yang kami peroleh dapat kami amalkan dalam kehidupan sehari-hari serta dapat menjadi bekal yang berguna dalam meniti karier di masa depan.

Sekian kata pengantar dari kami, mohon maaf atas segala kekurangan yang ada, dan kami ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas perhatian dan kesempatan yang diberikan.

Karawang, 30 Mei 2024

Kelompok 4

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era modern saat ini, mobilitas dan perpindahan penduduk terus meningkat, terutama di kalangan mahasiswa, pekerja, dan masyarakat umum lainnya. Kebutuhan untuk menemukan tempat tinggal sementara yang nyaman, aman, dan terjangkau menjadi hal yang sangat penting. Namun, proses pencarian dan pemesanan tempat tinggal seperti kost seringkali menjadi tantangan tersendiri bagi banyak orang.

Metode tradisional dalam mencari kost, seperti menelusuri daerah secara langsung atau mengandalkan sumber informasi terbatas, seringkali memakan waktu dan tidak efisien. Selain itu, kurangnya transparansi informasi mengenai fasilitas, harga, dan ketersediaan kost dapat menyebabkan kesulitan dalam membandingkan opsi yang ada dan membuat keputusan yang tepat.

Di sisi lain, penyedia jasa kost juga menghadapi tantangan dalam mempromosikan dan mengelola informasi tentang tempat tinggal mereka secara efektif. Mereka harus mengandalkan metode pemasaran konvensional yang terbatas jangkauannya, serta menghadapi kesulitan dalam mengelola pemesanan dan pembayaran secara efisien.

Dengan perkembangan teknologi digital dan peningkatan penggunaan perangkat seluler serta internet di kalangan masyarakat, terdapat peluang besar untuk menciptakan solusi yang dapat mengatasi tantangan-tantangan ini. Sebuah aplikasi layanan pindahan kost yang terintegrasi dapat menjadi solusi yang efektif untuk memudahkan proses pencarian, pemesanan, dan pembayaran tempat tinggal, dan layanan tambahan seperti jasa pemindahan, pembersihan kost dan lainnya baik bagi pengguna maupun penyedia jasa kost.

Aplikasi ini akan menyediakan platform terpusat yang memungkinkan pengguna untuk mencari dan membandingkan opsi kost dengan mudah, berdasarkan kriteria seperti lokasi, fasilitas, harga, dan ulasan dari pengguna lain. Selain itu, aplikasi ini juga akan menawarkan

fitur pemesanan dan pembayaran yang aman dan nyaman, serta layanan dukungan pelanggan yang memadai.

Bagi penyedia jasa kost, aplikasi ini akan membantu mereka dalam mengelola informasi tentang tempat tinggal mereka, menerima pemesanan, dan memproses pembayaran dengan lebih efisien. Hal ini akan meningkatkan visibilitas mereka di pasar dan memungkinkan mereka untuk menjangkau basis pelanggan yang lebih luas.

Dengan menyediakan solusi digital yang komprehensif, aplikasi layanan pindahan kost ini diharapkan dapat mengubah cara masyarakat mencari, memesan, dan mengelola tempat tinggal sementara, serta meningkatkan efisiensi dan kenyamanan bagi semua pihak yang terlibat dalam proses ini.

1.2 Rumusan Masalah :

1. Sulit menemukan layanan jasa pindahan kost yang sekaligus menawarkan kost yang sesuai dengan keinginan customer.
2. Sulit mendapatkan informasi lengkap yang dibutuhkan mahasiswa terkait tempat tinggal agar sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka
3. Proses pencarian tempat tinggal secara manual dianggap tidak efisien dan memakan waktu bagi mahasiswa/masyarakat umum yang tidak punya waktu lebih.
4. Tidak ada jaminan yang dibutuhkan mahasiswa terkait keamanan dan kepercayaan terhadap penyedia tempat tinggal.
5. Pentingnya penyediaan dukungan dan layanan pelanggan yang memadai dalam aplikasi penyedia layanan pindahan kost bagi mahasiswa.

1.3 Batasan Masalah :

1. Lingkup Layanan : Menetapkan jenis layanan yang akan ditawarkan oleh aplikasi, seperti jasa pindahan kost, pencarian kost, pemesanan, pembayaran, atau layanan tambahan seperti layanan kebersihan.
2. Target Pengguna : Menentukan siapa target pengguna aplikasi, misalnya mahasiswa, pekerja, atau pelajar yang membutuhkan akomodasi sementara.

3. Fitur Utama : Mengidentifikasi fitur utama yang dibutuhkan pengguna, seperti pencarian kost berdasarkan lokasi, fasilitas, atau harga, sistem pemesanan yang mudah digunakan, atau layanan dukungan pelanggan.
4. Tantangan Teknis : Menyebutkan tantangan teknis yang mungkin dihadapi dalam pengembangan aplikasi, seperti integrasi dengan platform pembayaran, optimisasi basis data untuk pencarian cepat, atau keamanan data pengguna.
5. Kebutuhan Bisnis : Mendeskripsikan tujuan bisnis dari pengembangan aplikasi ini, seperti peningkatan pendapatan melalui biaya langganan, iklan, atau kemitraan dengan penyedia jasa pindahan.

1.4 Tujuan :

Aplikasi layanan pindahan kost adalah untuk menyediakan solusi digital yang memudahkan proses pencarian, pemesanan, dan pembayaran untuk pengguna yang ingin memindahkan tempat tinggal mereka. Aplikasi ini bertujuan untuk mengatasi kesulitan yang sering dihadapi oleh individu atau keluarga yang berpindah tempat tinggal, seperti mencari kosan yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka, serta memudahkan proses pembayaran dan pengelolaan kosan. Dengan adanya aplikasi ini, pengguna dapat mengakses informasi kosan secara real-time, melakukan pemesanan dengan mudah, dan mengelola pembayaran secara digital, sehingga meningkatkan efisiensi dan kenyamanan dalam proses pindahan kost.

BAB II

ANALISIS USAHA DAN TREND PASAR

2.1 Deskripsi Usaha :



Mover adalah sebuah layanan untuk membantu masyarakat dengan menyediakan layanan untuk mempermudah masyarakat dalam melakukan perpindahan dan pemilihan tempat kost. Selain itu Mover menyediakan jasa pemindahan barang sekaligus layanan kebersihan untuk memudahkan customer dalam hal perpindahan. Layanan dan fitur seperti itu sangat berguna bagi para pengguna yang kesulitan di tempat baru. Dengan aplikasi ini, pengguna dapat mencari, membandingkan, dan memesan kost baru dengan mudah melalui perangkat mereka. Fitur-fitur seperti pencarian lokasi, filter fasilitas, dan ulasan pengguna membantu penyewa menemukan kost yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Selain itu, pemilik kost juga dapat memanfaatkan aplikasi ini untuk mengelola daftar kost mereka, menerima pembayaran, dan berinteraksi dengan penyewa secara efisien. Dengan adanya aplikasi mover menjadi lebih cepat, transparan, dan nyaman bagi semua pihak yang terlibat. Aplikasi mover berharap dapat membantu masyarakat untuk mempermudah perpindahan tempat kost kapan pun dan dimana pun.

Visi : Memberikan jasa pelayanan pada Masyarakat dalam kebutuhan untuk perpindahan tempat tinggal dalam aspek jasa.

Misi :

1. Memberikan pelayanan keefisienan dan kepuasan yang terbaik untuk customer dalam jasa Perpindahan barang ke tempat tinggal yang baru.
2. Menjadi sarana yang mempermudah untuk perpindahan tempat tinggal.

3. Menyediakan informasi tempat tinggal sementara yang diinginkan oleh customer.

2.2 Target Pelanggan

1. Mahasiswa : Mahasiswa yang membutuhkan tempat tinggal sementara selama masa studi mereka di universitas atau perguruan tinggi.
2. Pekerja : Pekerja yang membutuhkan akomodasi sementara di daerah baru karena alasan pekerjaan atau proyek sementara.
3. Pelajar : Pelajar yang memerlukan tempat tinggal jangka pendek untuk menghadiri acara atau kompetisi di luar kota atau daerah mereka.
4. Pendatang baru : individu atau keluarga yang baru saja pindah ke daerah baru dan membutuhkan tempat tinggal sementara sambil mencari tempat tinggal yang lebih permanen.
5. Pelancong : Wisatawan atau pengunjung yang memerlukan akomodasi sementara selama kunjungan mereka ke suatu daerah.

2.3 Analisis Trend Pasar

- Permintaan akan layanan yang terintegrasi: Masyarakat menginginkan layanan yang terintegrasi, yang dapat membantu mereka menyelesaikan semua kebutuhan pindahan dalam satu aplikasi.
- Pentingnya harga yang kompetitif: Harga merupakan faktor penting yang dipertimbangkan oleh masyarakat dalam memilih layanan pindahan.
- Kebutuhan akan layanan yang profesional dan terpercaya: Masyarakat menginginkan layanan pindahan yang profesional dan terpercaya, dengan staf yang berpengalaman dan terlatih.
- Meningkatnya permintaan akan layanan tambahan: Masyarakat semakin banyak yang membutuhkan layanan tambahan, seperti pindahan barang dan pembersihan.

2.4 Peluang Pasar

Berdasarkan analisis trend pasar, terdapat beberapa peluang pasar yang dapat dimanfaatkan oleh aplikasi pindahan kost dengan layanan tambahan jasa pindahan barang dan pembersihan:

- Menjangkau pasar yang lebih luas: Aplikasi mover online dapat menjangkau pasar yang lebih luas dibandingkan dengan bisnis pindahan tradisional.

- Menawarkan layanan yang terintegrasi: Aplikasi mover dapat menawarkan layanan yang terintegrasi, yang dapat membantu masyarakat menyelesaikan semua kebutuhan pindahan dalam satu aplikasi.
- Menawarkan harga yang kompetitif: Aplikasi mover dapat menawarkan harga yang kompetitif dengan memanfaatkan teknologi untuk mengoptimalkan efisiensi. Selain itu aplikasi dapat menawarkan discount seperti potongan dan voucher.
- Menawarkan layanan yang profesional dan terpercaya: Aplikasi mover dapat membangun reputasi sebagai layanan yang profesional dan terpercaya dengan menyediakan staf yang berpengalaman dan terlatih.
- Menawarkan layanan tambahan: Aplikasi mover dapat menawarkan layanan tambahan, seperti pindahan barang dan pembersihan, untuk meningkatkan pendapatan dan memuaskan kebutuhan pelanggan.

2.5 Analisis Persaingan

- Aplikasi pindahan online: Beberapa aplikasi pindahan online yang populer di Indonesia antara lain Halodoc, Grab, Gojek, dan Aladin.
- Perusahaan pindahan tradisional: Masih banyak perusahaan pindahan tradisional yang beroperasi di Indonesia, terutama di kota-kota besar.
- Jasa pindahan informal: Masih banyak masyarakat yang menggunakan jasa pindahan informal, seperti tukang becak dan gerobak.

Pesaing	Kekuatan	Kelemahan
Halodoc	Brand awareness yang kuat, jaringan luas, layanan terintegrasi	Harga yang relatif mahal, kualitas layanan yang bervariasi
Grab	Brand awareness yang kuat, jaringan luas, layanan terintegrasi	Harga yang relatif mahal, kualitas layanan yang bervariasi
Gojek	Brand awareness yang kuat, jaringan luas, layanan terintegrasi	Harga yang relatif mahal, kualitas layanan yang bervariasi
Aladin	Harga yang kompetitif, layanan yang mudah diakses	Brand awareness yang rendah, jaringan yang terbatas
Perusahaan pindahan tradisional	Pengalaman yang luas, pengetahuan lokal yang baik	Kurang efisien, kurang transparan
Jasa pindahan informal	Harga yang murah	Kurang profesional, kurang terpercaya

Berdasarkan analisis persaingan, berikut adalah beberapa strategi yang dapat dipertimbangkan untuk aplikasi mover

- Fokus pada niche market: Aplikasi mover dapat fokus pada niche market tertentu, seperti pindahan kost mahasiswa atau pindahan kost jarak dekat.
- Tawarkan layanan yang unik: Aplikasi dapat menawarkan layanan yang unik yang tidak ditawarkan oleh pesaing, seperti layanan pindahan 24 jam atau layanan pindahan dengan jaminan.
- Berikan harga yang kompetitif: Aplikasi mover dapat menawarkan harga yang kompetitif dengan memanfaatkan teknologi untuk mengoptimalkan efisiensi.
- Bangun reputasi sebagai layanan yang profesional dan terpercaya: Aplikasi mover dapat membangun reputasi sebagai layanan yang profesional dan terpercaya dengan menyediakan staf yang berpengalaman dan terlatih.
- Promosikan aplikasi secara efektif: Aplikasi mover dapat mempromosikan aplikasi secara efektif melalui berbagai saluran pemasaran, seperti media sosial, iklan online, dan kerjasama dengan influencer.

BAB III

ANALISA DAN PEMBAHASAN SISTEM APLIKASI

3.1 Analisis layanan sistem

Mover merupakan layanan pindah kost yang akan memiliki fitur pencarian yang canggih yang memungkinkan pengguna untuk mencari kost berdasarkan kriteria, seperti lokasi, fasilitas, harga, dan lainnya. Ini akan memudahkan pengguna untuk menemukan kost yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Layanan utama dari Mover adalah jasa pindahan kost, dimana dari analisa rumusan masalah yang telah kita temukan seperti Sulit menemukan layanan jasa pindahan kost yang sekaligus menawarkan kost yang sesuai dengan keinginan customer. Mover adalah solusi karena kita menawarkan layanan pindahan kost yang meliputi fitur jasa pemindahan barang sekaligus pembersihan kost hingga kost siap dihuni.

Untuk masalah kurangnya keamanan dan kepercayaan Mover menyediakan fitur keamanan yang kuat, seperti enkripsi data pengguna dan pembayaran, serta sistem ulasan dan penilaian untuk membangun kepercayaan customer.

Mover menawarkan fitur pencarian yang lengkap dengan berbagai filter sesuai preferensi customer. Proses pemesanan akan dibuat mudah dan efisien dan akan mendukung metode pembayaran secara online, seperti layanan M-Banking, E-Wallet dan lainnya.

Modul Sistem :

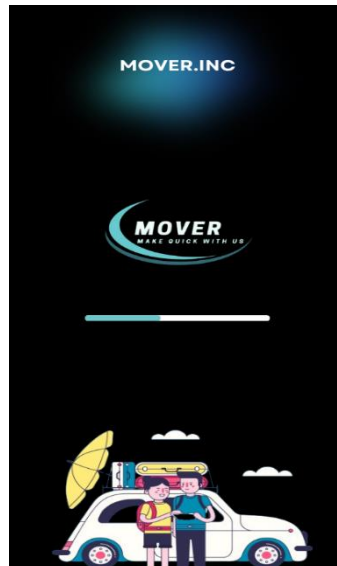
Aplikasi ini dapat dibagi menjadi beberapa modul utama:

- Modul Pengguna: Mengelola data pengguna, termasuk registrasi, login, dan profil.
- Modul Kost: Mengelola data kost, termasuk penambahan, pembaruan, dan penghapusan kost.
- Modul Pemesanan: Mengelola proses pemesanan, termasuk pencarian kost, pemesanan, dan konfirmasi pemesanan.
- Modul Pembayaran: Mengelola proses pembayaran, termasuk pembayaran online dan konfirmasi pembayaran.
- Modul Notifikasi: Mengirim notifikasi ke pengguna tentang status pemesanan dan pembayaran

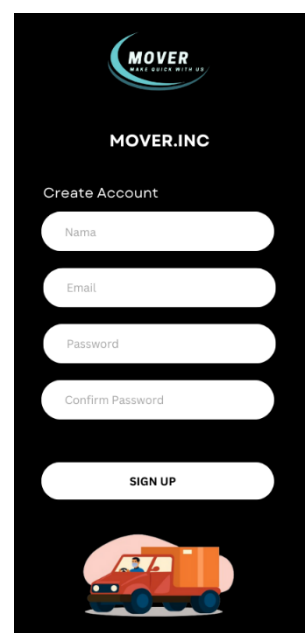
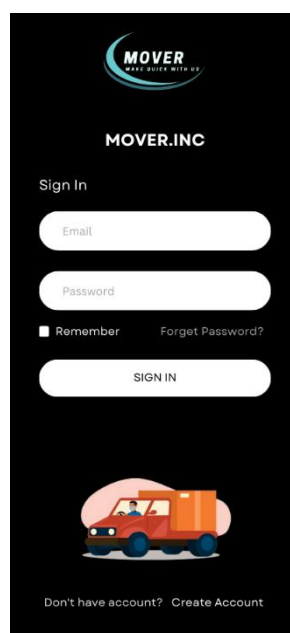
3.2 Alur Penggunaan Aplikasi

- **Pengguna**

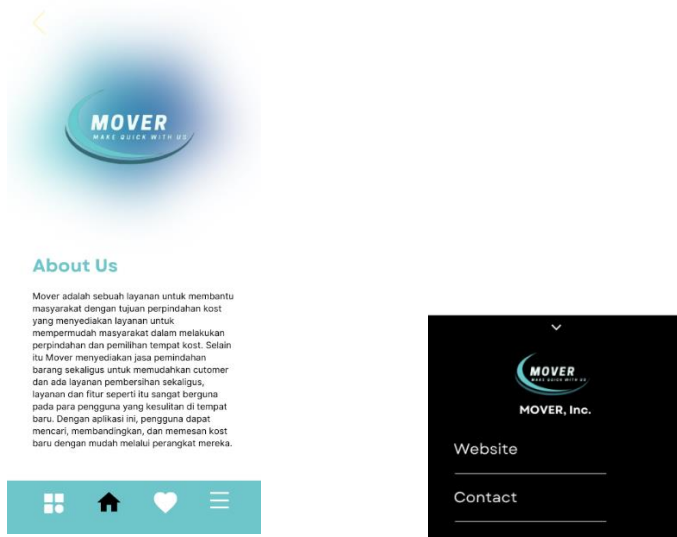
1. Download Aplikasi Mover di PlayStore ataupun AppStore, setelah berhasil download dan membuka aplikasi akan muncul tampilan awal pada aplikasi mover seperti ini.



2. Setelah masuk akan muncul tampilan untuk log in sebagai pengelola kost atau pengguna biasa, Setelah itu akan diminta untuk Sign In jika sudah memiliki account, namun jika belum memiliki account, kalian dapat mendaftar terlebih dahulu dengan mengisi identitas diri yang diminta.



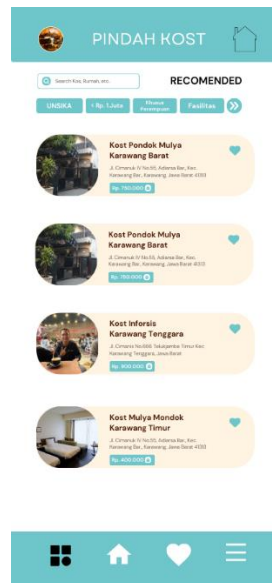
3. Setelah berhasil log in, akan diarahkan langsung ke menu home yang berisi informasi terkait Mover. Selain itu ada menu swipe up untuk mencari informasi website dan contact dari aplikasi Mover



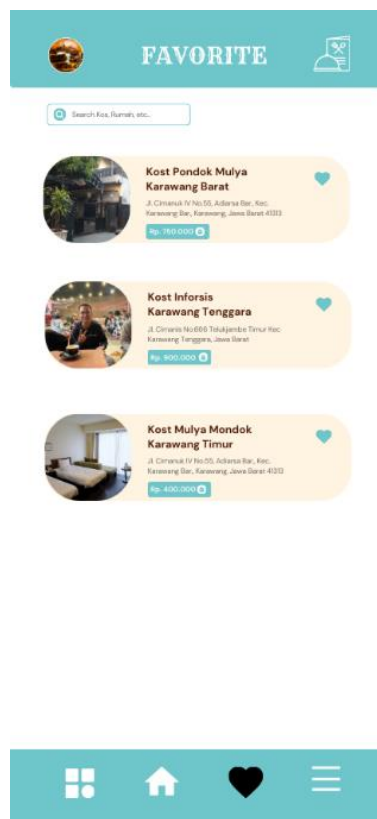
4. Jika kita meng klik menu pilihan, maka akan muncul semua layanan yang ada di aplikasi mover, mulai dari pindahan kost hingga jasa kebersihan.



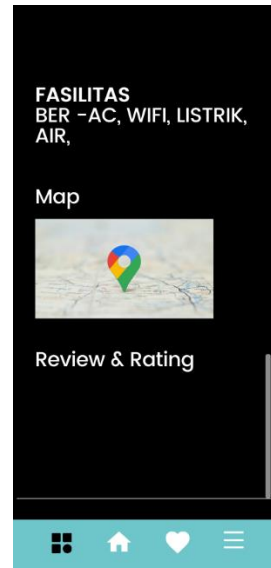
5. Setelah kita memilih menu pindah kost muncul rekomendasi kost berdasarkan preferensi dari pengguna, mulai dari jarak hingga fasilitas yang disediakan.



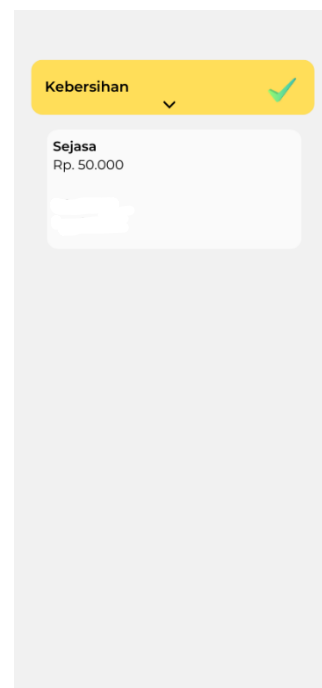
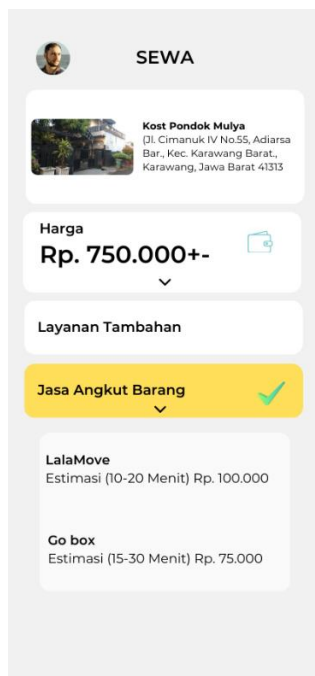
6. Jika kita meng klik ikon love akan muncul kost mana saja yang sudah tersimpan dan menarik bagi pengguna.



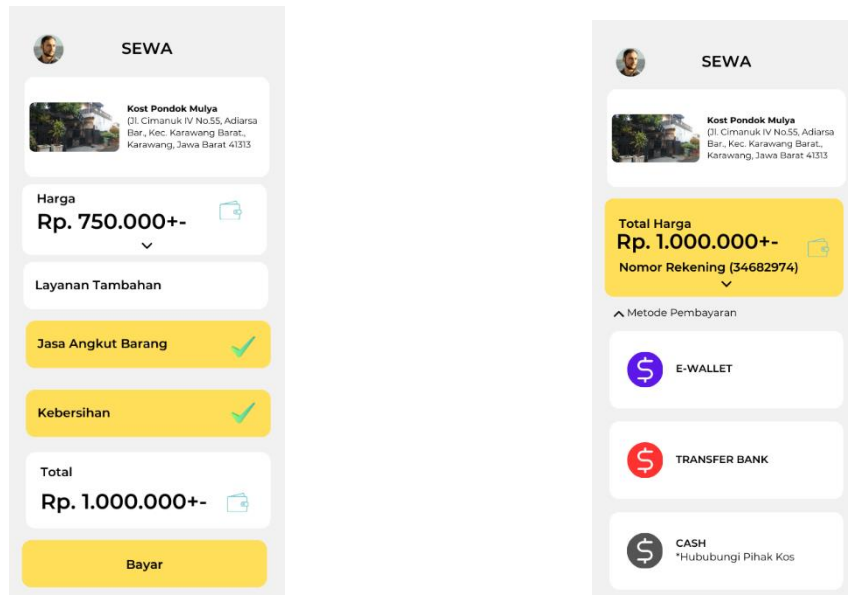
7. Ini merupakan tampilan jika kita meng klik salah satu kost dan ingin mengetahui detail dari kost yang ingin kita sewa, kita juga dapat bertanya kepada pemilik kost dengan meng klik ikon tanya pemilik.



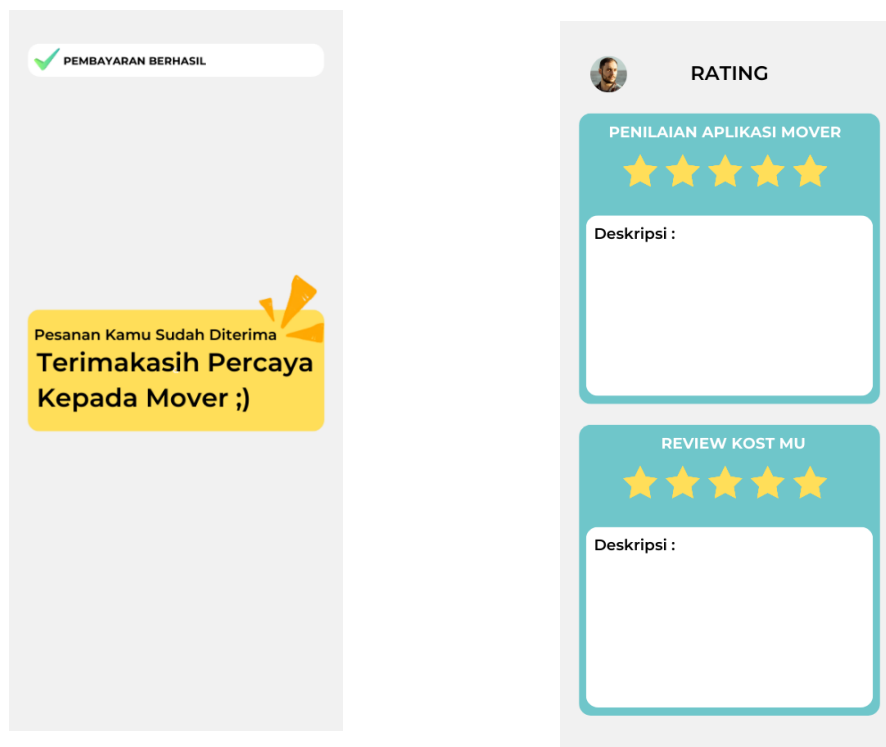
8. Jika kita ingin menyewa kost akan muncul tampilan seperti ini, ditawarkan juga dengan layanan tambahan angkut barang dan jasa kebersihan sekaligus jika pengguna menginginkannya.



9. Gambar dibawah ini merupakan contoh tampilan jika kita ingin menyewa kost dan memesan jasa tambahan angkut barang dan kebersihan. Setelah itu akan muncul konfirmasi kost yang dipesan beserta total harga nya, dan kita dapat melakukan pembayaran menggunakan e-wallet, m-Banking ataupun cash langsung kepada pemilik pada saat melakukan survei atau pindahan.

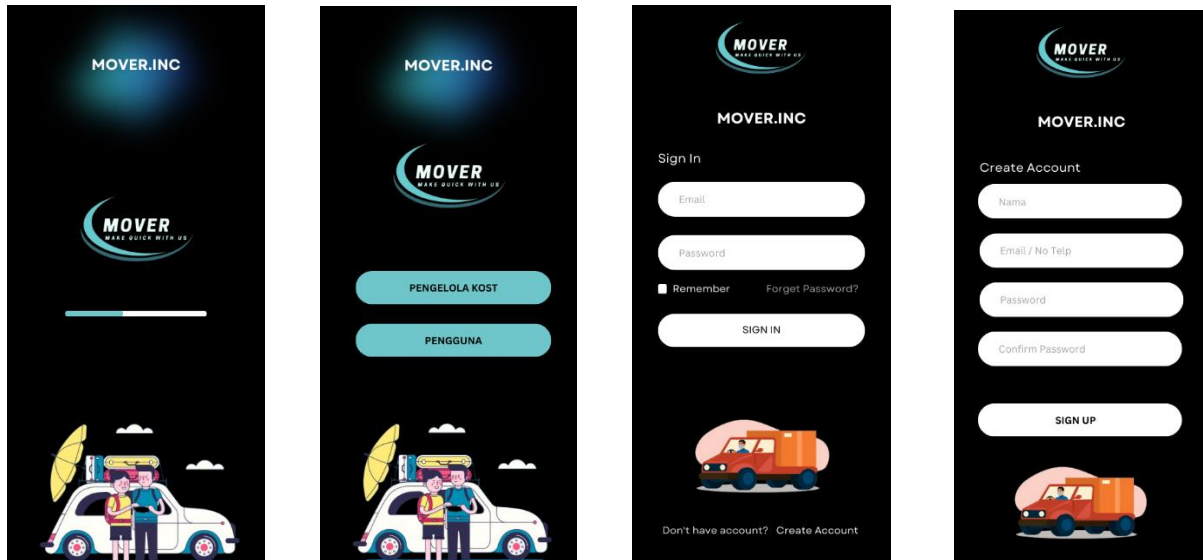


10. Jika sudah selesai memesan dan pembayaran berhasil akan muncul tampilan seperti gambar dibawah ini. Setelah itu akan diarahkan kepada tampilan rating/review. Ini bisa kita isi setelah kita pindahan ke kost untuk menilai sistem pada aplikasi dan penilaian terhadap kost yang baru.

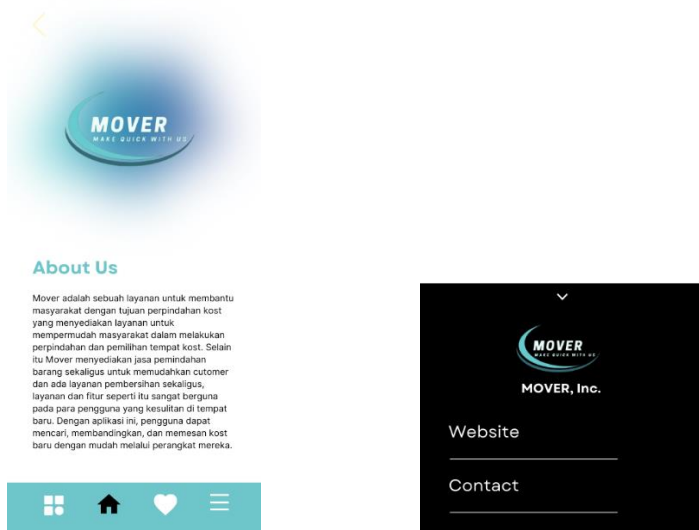


- **Pengelola Kost**

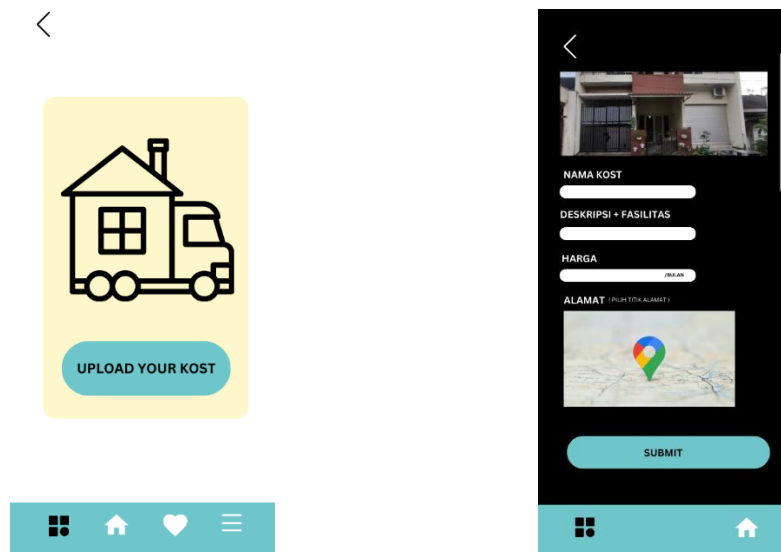
1. Seperti pada tampilan pengguna, pengelola kost dapat Sign Up ataupun daftar terlebih dahulu dengan meng klik sebagai pengelola kost.



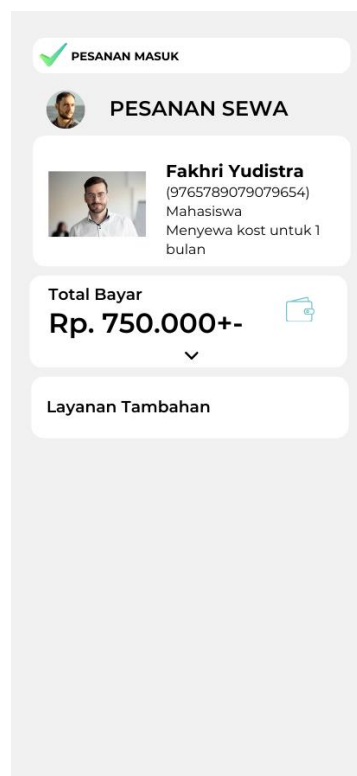
2. Setelah itu akan ada menu home yang berisikan mengenai aplikasi mover dan informasi lebih lanjut dengan website ataupun contact perusahaan.



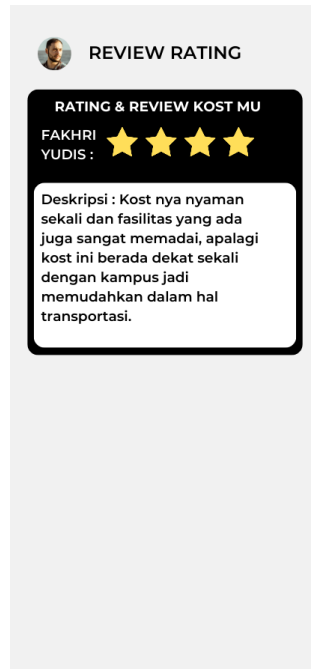
3. Akan ada tampilan menu yang mengarahkan pengelola kost untuk mendaftarkan kost nya ke aplikasi Mover dengan mengisi persyaratan yang sudah disediakan oleh aplikasi Mover.



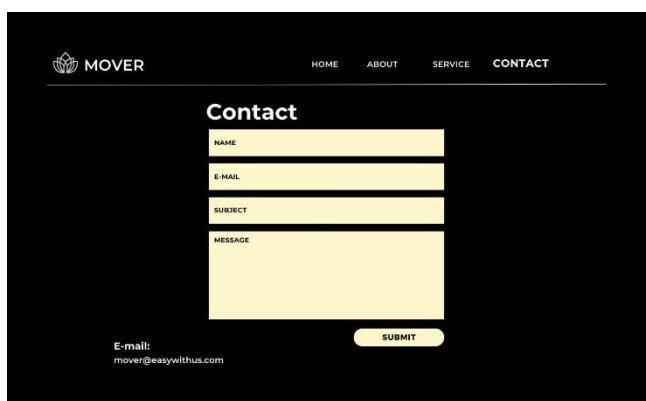
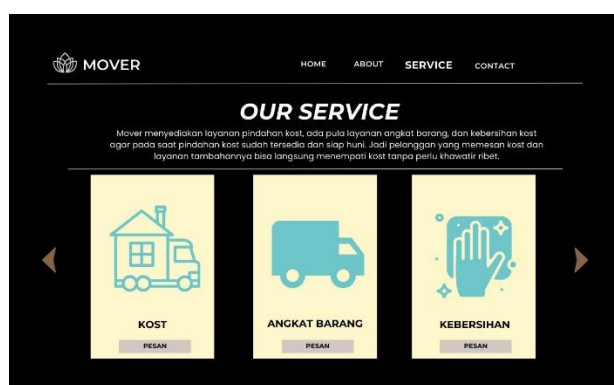
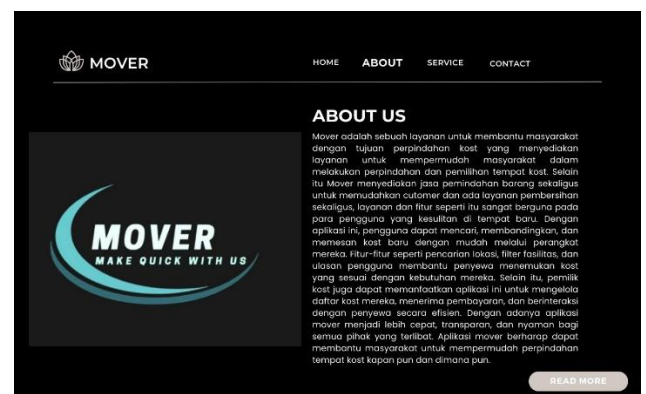
4. Setelah itu jika ada pesanan masuk akan muncul detail identitas pengguna dan total pembayaran.



5. Pada Aplikasi Mover juga akan ada tampilan review dari para pengguna yang berhasil pindah. Review ini sangat berguna bagi pengelola karena salah satu bentuk kepercayaan pada calon customer yang lain.



3.3 Tampilan Website Mover



3.4 Inovasi Berkelanjutan Aplikasi

1. Sistem Rekomendasi Kecerdasan Buatan

Aplikasi dapat menerapkan sistem rekomendasi kecerdasan buatan yang dapat memberikan saran kost yang sesuai dengan preferensi dan pola pencarian pengguna. Sistem ini akan belajar dari data preferensi pengguna dan memberikan rekomendasi yang lebih akurat seiring waktu.

2. Fitur Augmented Reality (AR) dan Virtual Reality (VR)

Aplikasi dapat dilengkapi dengan fitur AR dan VR yang memungkinkan pengguna untuk melihat tampilan 3D dari kost yang mereka minati. Fitur ini akan memberikan pengalaman yang lebih immersif dan membantu pengguna untuk memvisualisasikan lingkungan kost dengan lebih baik sebelum memutuskan untuk memesan.

3. Integrasi dengan Asisten Virtual

Aplikasi dapat diintegrasikan dengan asisten virtual seperti Alexa, Google Assistant, atau Siri. Pengguna dapat memberikan perintah suara untuk mencari kost, memesan, atau mendapatkan informasi lainnya terkait layanan pindahan kost.

4. Komunitas Pengguna

Aplikasi dapat menciptakan komunitas pengguna di mana pengguna dapat berbagi pengalaman, memberikan saran, dan berinteraksi dengan pengguna lain. Komunitas ini dapat membantu meningkatkan kepercayaan dan membangun hubungan yang lebih kuat dengan pengguna.

5. Sistem Pembayaran Pintar

Aplikasi dapat menerapkan sistem pembayaran pintar yang menawarkan berbagai metode pembayaran, termasuk pembayaran digital seperti cryptocurrency atau pembayaran berdasarkan penggunaan. Sistem ini dapat mempermudah proses pembayaran dan memberikan fleksibilitas bagi pengguna.

6. Analitik dan Pelaporan

Aplikasi dapat dilengkapi dengan fitur analitik dan pelaporan yang memberikan wawasan mendalam tentang pola penggunaan, preferensi pengguna, dan tren pasar. Informasi ini dapat digunakan untuk mengoptimalkan strategi pemasaran dan pengembangan produk.

Dengan menambahkan inovasi-inovasi ini, aplikasi layanan pindahan kost "Mover" akan menjadi lebih menarik, efisien, dan memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pengguna. Inovasi ini juga dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi aplikasi di pasar yang semakin kompetitif.

3.4 Pemeliharaan Aplikasi

1. Pemeliharaan dan Pembaruan Berkala

Aplikasi Mover akan memerlukan pemeliharaan dan pembaruan berkala untuk memastikan kinerja yang optimal, mengatasi masalah keamanan, dan mengadopsi teknologi terbaru. Tim pengembang akan menyediakan sumber daya yang memadai untuk melakukan pembaruan berkala pada aplikasi, termasuk perbaikan bug, peningkatan kinerja, dan penambahan fitur baru.

2. Dukungan Teknis dan Pusat Bantuan

Mover akan dilengkapi dengan dukungan teknis yang solid dan pusat bantuan yang responsif untuk membantu pengguna mengatasi masalah atau pertanyaan yang mungkin muncul. Pusat bantuan akan mencakup FAQ, forum diskusi, atau layanan obrolan langsung.

3. Pemantauan Kinerja dan Analisis Kesalahan

Pemantauan kinerja aplikasi dan analisis kesalahan sangat penting untuk mengidentifikasi dan mengatasi masalah secara proaktif. Tim pengembang akan menggunakan alat pemantauan dan analitik untuk memantau kinerja aplikasi, mengidentifikasi bottleneck, dan menganalisis kesalahan yang terjadi. Informasi ini akan digunakan untuk melakukan penyesuaian dan optimalisasi yang diperlukan.

4. Perencanaan Kapasitas dan Skalabilitas

Saat aplikasi Mover menjadi lebih populer dan jumlah pengguna meningkat, perencanaan kapasitas dan skalabilitas menjadi sangat penting. Tim pengembang akan memastikan bahwa infrastruktur aplikasi dapat menangani peningkatan lalu lintas dan beban tanpa mengorbankan kinerja atau pengalaman pengguna.

5. Strategi Cadangan dan Pemulihan Bencana

Untuk menjaga ketersediaan aplikasi Mover dan meminimalkan risiko kehilangan data, strategi cadangan dan pemulihan bencana yang kuat akan diimplementasikan. Ini akan mencakup pencadangan data reguler, penyimpanan data di pusat data terdistribusi, dan prosedur pemulihan bencana yang terdokumentasi dengan baik.

Dengan mempertimbangkan aspek pemeliharaan ini, aplikasi layanan pindahan kost "Mover" akan dapat terus memberikan pengalaman pengguna yang optimal, aman, dan andal dalam jangka panjang, serta beradaptasi dengan perubahan teknologi dan kebutuhan pengguna yang berkembang.

BAB IV

STRATEGI PENAWARAN

4. 1 Produk dan Layanan

Aplikasi pindahan kost dengan layanan tambahan jasa pindahan barang dan pembersihan menawarkan berbagai macam produk dan layanan, antara lain:

- Pindahan kost: Layanan ini membantu pelanggan untuk menemukan kost yang sesuai dengan preferensi pengguna.
- Pindahan barang: Layanan ini membantu pelanggan untuk memindahkan barang-barang mereka ke tempat lain, dengan bekerjasama dengan mitra agar memudahkan pengguna dalam hal pindahan.
- Pembersihan: Layanan ini membantu pelanggan untuk membersihkan rumah atau kost mereka sebelum atau sesudah pindahan.

Harga

Harga produk dan layanan harus kompetitif dan menguntungkan. Aplikasi dapat menggunakan berbagai model penetapan harga, seperti:

- Harga berdasarkan jarak: Harga dihitung berdasarkan jarak antara lokasi awal dan lokasi tujuan.
- Harga berdasarkan volume barang: Harga dihitung berdasarkan volume barang yang dipindahkan.
- Harga paket: Aplikasi dapat menawarkan paket layanan dengan harga yang lebih murah untuk pelanggan yang membutuhkan beberapa layanan sekaligus.

Saluran Distribusi

Aplikasi dapat didistribusikan melalui berbagai saluran, antara lain:

- App store: Aplikasi dapat didistribusikan melalui app store seperti Google Play Store dan Apple App Store.

- Website: Aplikasi dapat diakses melalui website resmi perusahaan.
- Media sosial: Aplikasi dapat dipromosikan melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter.

4.2 Kerjasama dengan Mitra

Layanan Kost

Aplikasi Mover akan bekerjasama dengan mitra untuk layanan kost dengan pengelola kost yang mendaftarkan kost nya ke aplikasi kami. Untuk manfaat yang berikan adalah dengan tetap menjaga jalinan baik, seperti memberikan voucher dari aplikasi ataupun dukungan pemasaran dengan menyajikan rekomendasi apabila review dari kost tersebut bagus. Kita akan senantiasa menyelesaikan permasalahan yang diajukan oleh mitra dengan memberikan Solusi yang menguntungkan.

Layanan Angkut Barang

Aplikasi Mover akan berkerjasama dengan mitra layanan angkut barang yaitu LalaMove dan Gobox untuk membantu kita dalam hal layanan tambahan yaitu angkut barang untuk pindahan. Sistem dari Lalamove adalah menyewakan mobil box atau mobil pickup dengan harga sesuai jarak yang ditempuh. Untuk sistem dari Go Box sendiri sama seperti LalaMove namun ada estimasi dan harga yang berbeda di setiap aplikasi.

Mover juga akan iut memantau perjalanan dari armada transportasi yang disediakan oleh GoBox dan LalaMove, sehingga dapat memastikan bahwa barang yang diangkut sampai tujuan denga aman sesuai dengan estimasi.

Layanan Kebersihan

Aplikasi Mover akan bekerjasama dengan mitra Sejasa dalam hal jasa Kebersihan karena Sejasa merupakan salah satu menawarkan Layanan Jasa professional sesuai keinginan kita, Sejasa juga menyediakan asuransi, jadi kita tidak perlu khawatir akan keamanan dari jasa yang ditawarkan.

Untuk benefit yang kita berikan adalah mengenalkan sejasa kepada para pengguna Mover, dan menggunakan jasa yang mereka tawarkan dengan sistem pembayaran kita membayar kepada sejasa terkait dengan jasa yang sudah kita gunakan.

4.3 Analisis SWOT

Kekuatan (Strengths):

1. Menyediakan informasi terpusat dan komprehensif tentang tempat tinggal yang tersedia, termasuk lokasi, fasilitas, harga, dan ulasan penghuni sebelumnya.
2. Proses pencarian yang efisien dan hemat waktu dibandingkan dengan metode manual.
3. Fitur pencarian yang fleksibel dan dapat disesuaikan dengan anggaran serta preferensi pengguna.

Kelemahan (Weaknesses):

1. Tantangan dalam membangun kepercayaan dan meyakinkan mahasiswa tentang keamanan dan kredibilitas penyedia tempat tinggal.
2. Biaya pengembangan dan pemeliharaan aplikasi yang cukup tinggi.
3. Persaingan dengan platform sejenis yang sudah ada di pasar.

Peluang (Opportunities):

1. Pertumbuhan jumlah mahasiswa yang terus meningkat setiap tahunnya.
2. Peningkatan penggunaan perangkat seluler dan internet di kalangan mahasiswa.
3. Kolaborasi dengan universitas atau organisasi mahasiswa untuk mempromosikan aplikasi.
4. Perluasan ke segmen pengguna lain seperti pekerja atau keluarga.

Ancaman (Threats):

1. Persaingan dengan aplikasi sejenis yang mungkin lebih mapan atau memiliki fitur lebih lengkap.
2. Perubahan preferensi atau tren gaya hidup mahasiswa yang dapat mempengaruhi permintaan akan aplikasi tersebut.

3. Regulasi atau kebijakan pemerintah yang dapat memengaruhi operasional aplikasi.
4. Keamanan data dan privasi pengguna yang harus selalu dijaga dengan baik.

Dengan menganalisis faktor-faktor di atas, pengembang aplikasi dapat mengidentifikasi strategi yang tepat untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman dalam mengembangkan aplikasi penyedia layanan pindahan kost bagi mahasiswa.

BAB V

PEMASARAN DAN PROMOSI

5.1 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran dan promosi yang efektif sangat penting untuk memastikan bahwa aplikasi "Mover" dapat mencapai target pasar yang luas dan meningkatkan kesadaran merek di kalangan target pengguna. Berikut adalah beberapa strategi pemasaran dan promosi yang dapat diimplementasikan:

1. 1. Pemasaran Digital:

- a. Media Sosial: Mengoptimalkan media sosial seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan TikTok untuk mempromosikan aplikasi, membagikan konten menarik, dan berinteraksi dengan pengguna.
- b. Iklan Online: Memanfaatkan platform iklan online seperti Google Ads, Facebook Ads, dan Instagram Ads untuk menargetkan pengguna yang relevan berdasarkan lokasi, demografi, dan minat.
- c. Influencer Marketing: Bekerja sama dengan influencer atau selebriti yang populer di kalangan target pengguna untuk mempromosikan aplikasi dan meningkatkan kredibilitas.
- d. Optimasi Mesin Pencari (SEO): Mengoptimalkan website dan konten aplikasi untuk meningkatkan peringkat di hasil pencarian mesin pencari yang relevan.

2. Promosi Offline:

- a. Promosi di Kampus: Bekerja sama dengan universitas atau organisasi mahasiswa untuk mempromosikan aplikasi di kampus melalui brosur, spanduk, atau acara khusus.
- b. Baliho dan Iklan Luar Ruang: Memasang baliho atau iklan luar ruang di lokasi strategis yang banyak dilalui oleh target pengguna.
- c. Acara dan Pameran: Mengikuti acara atau pameran yang relevan dengan target pengguna, seperti pameran pendidikan atau acara teknologi, untuk memperkenalkan aplikasi secara langsung.

3. Kemitraan dan Afiliasi:

- a. Kemitraan dengan Penyedia Kost: Menjalin kemitraan dengan penyedia kost atau agen properti untuk mempromosikan aplikasi kepada calon penghuni kost.
- b. Program Afiliasi: Membuat program afiliasi yang memungkinkan individu atau organisasi untuk mempromosikan aplikasi dan mendapatkan imbalan atas setiap pengguna baru yang mereka referensikan.

4. Promosi Penjualan:

- a. Diskon dan Penawaran Khusus: Menawarkan diskon atau penawaran khusus untuk pengguna baru atau pengguna yang mereferensikan aplikasi kepada teman atau keluarga.
- b. Hadiah dan Kontes: Mengadakan kontes atau undian dengan hadiah menarik untuk meningkatkan keterlibatan pengguna dan menarik minat pengguna baru.

5. Pelayanan Pelanggan yang Baik:

- a. Dukungan Pelanggan yang Responsif: Menyediakan dukungan pelanggan yang responsif melalui saluran seperti email, obrolan langsung, atau pusat bantuan untuk memastikan pengalaman pengguna yang positif.
- b. Ulasan dan Testimoni Pengguna: Mendorong pengguna yang puas untuk memberikan ulasan dan testimoni positif di platform ulasan online atau media sosial untuk membangun kepercayaan dan reputasi yang baik.

Dengan mengombinasikan berbagai strategi pemasaran dan promosi ini secara efektif, aplikasi "Mover" dapat meningkatkan visibilitas, menarik minat pengguna baru, dan membangun loyalitas pelanggan jangka panjang yang kuat.

5.2 Rancangan Anggaran Biaya

No.	Kategori	Biaya (Rp)
Biaya Perangkat Lunak		
1	Frontend	Rp10,000,000.00
2	Backend	Rp15,000,000.00
3	API Integrasi	Rp5,000,000.00
4	Pengujian	Rp3,000,000.00
5	Pemeliharaan dan Pembaharuan (per tahun)	Rp2,000,000.00
Biaya Desain		
1	Desain UI/UX	Rp5,000,000.00
Biaya Pemasaran		
1	Iklan Online	Rp2,000,000.00
2	Media Sosial	Rp1,000,000.00
3	Promosi Lokal	Rp500,000.00
4	Event dan Patnership	Rp1,000,000.00
Biaya Operasional		
1	Biaya Server dan Hosting	Rp10,000,000.00
2	Biaya Layanan Pengiriman	Rp500,000.00
3	Biaya Layanan Kesehatan dan Keamanan	Rp500,000.00
4	Biaya Dukungan Pelanggan	Rp1,000,000.00
Biaya Lain-lain		
1	Biaya Administrasi	Rp500,000.00
2	Biaya perizinan	Rp1,000,000.00
Total Biaya		
1	Total Biaya Pengembangan Aplikasi	Rp30,000,000.00
2	Total Biaya Operasional Tahunan	Rp3,000,000.00
3	Total Biaya Pemasaran	Rp4,500,000.00
4	Total Biaya Lain-lain	Rp1,500,000.00
	Total Biaya Keseluruhan	Rp39,000,000.00

5.3 Penghasilan dari Aplikasi Mover

1. Komisi dari Pemesanan Kost:

- Pengguna membayar tarif kost langsung kepada pemilik kost.
- Aplikasi Mover mengenakan komisi sebesar 5-10% dari setiap pemesanan kost yang berhasil.
- Contoh:
 - Biaya kost: Rp 1.000.000 per bulan
 - Komisi aplikasi: Rp 50.000 - Rp 100.000 per bulan
 - Penghasilan per pemesanan: Rp 50.000 - Rp 100.000 per bulan

2. Biaya Layanan Tambahan:

- Pengguna membayar biaya layanan tambahan secara langsung kepada aplikasi.
- Layanan tambahan meliputi:
 - Jasa pindahan barang: Biaya dihitung berdasarkan jarak dan volume barang.
 - Jasa pembersihan: Biaya dihitung berdasarkan luas ruangan dan tingkat kebersihan.
- Contoh:
 - Jasa pindahan barang: Rp 500.000
 - Jasa pembersihan: Rp 200.000
 - Penghasilan per layanan tambahan: Rp 700.000

3. Iklan:

- Menampilkan iklan dari penyedia kost atau jasa pindahan di aplikasi.
- Biaya iklan bervariasi tergantung pada jenis iklan dan durasi penayangan.
- Contoh:
 - Iklan banner: Rp 1.000.000 per bulan
 - Iklan video: Rp 2.000.000 per bulan
 - Penghasilan per iklan: Rp 1.000.000 - Rp 2.000.000 per bulan

Faktor yang Mempengaruhi Penghasilan:

- Jumlah pengguna aplikasi
- Tingkat konversi pemesanan
- Rata-rata komisi dari pemesanan kost
- Permintaan untuk layanan tambahan
- Efektivitas iklan
- Kualitas data pengguna (jika dijual)

Aplikasi Mover memiliki potensi untuk menghasilkan pendapatan yang signifikan dari berbagai sumber, seperti komisi pemesanan kost, biaya layanan tambahan, iklan, dan penjualan data pengguna (opsional). Penghasilan aktual akan tergantung pada berbagai faktor, seperti jumlah pengguna, tingkat konversi, dan permintaan layanan. Dengan strategi yang tepat dan eksekusi yang baik, aplikasi Mover dapat mencapai profitabilitas dan menjadi bisnis yang sukses.

BAB VI

MONITOR DAN EVALUASI

6.1 Pemantauan Kinerja Aplikasi

Untuk memastikan aplikasi Mover berfungsi dengan baik dan memenuhi ekspektasi pengguna, perlu dilakukan pemantauan kinerja secara berkala.

1. Waktu Respons: Mengukur waktu yang dibutuhkan aplikasi untuk merespons permintaan pengguna, seperti pencarian kost atau pemrosesan pembayaran.
2. Penggunaan Sumber Daya: Memantau penggunaan sumber daya seperti CPU, memori, dan bandwidth jaringan untuk memastikan aplikasi berjalan dengan efisien.
3. Uptime dan Ketersediaan: Mengawasi uptime aplikasi dan memastikan ketersediaan layanan tanpa gangguan yang signifikan.
4. Statistik Pengguna: Melacak jumlah pengguna aktif, tingkat retensi, dan demografis pengguna untuk memahami pola penggunaan dan preferensi pengguna.
5. Laporan Kesalahan: Mengumpulkan laporan kesalahan dan bug untuk mengidentifikasi dan memperbaiki masalah secara tepat waktu.

Pemantauan ini dapat dilakukan dengan menggunakan alat pemantauan kinerja dan analitik seperti Google Analytics, New Relic, atau Datadog.

6.2 Evaluasi Kinerja Aplikasi

Selain pemantauan, evaluasi kinerja aplikasi secara berkala juga diperlukan untuk mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan dan untuk mengukur keberhasilan aplikasi dalam mencapai tujuan bisnisnya.

1. Tingkat Konversi: Mengukur persentase pengguna yang berhasil melakukan pemesanan kost melalui aplikasi.
2. Kepuasan Pelanggan: Mengumpulkan umpan balik dan ulasan pengguna untuk menilai tingkat kepuasan dengan layanan yang diberikan.
3. Pendapatan dan Pertumbuhan: Menganalisis pendapatan dan pertumbuhan bisnis yang dihasilkan dari aplikasi.

4. Efisiensi Operasional: Mengevaluasi efisiensi proses operasional, seperti waktu yang dibutuhkan untuk memproses pemesanan atau menangani permintaan pelanggan.

5. Dampak Pemasaran: Mengukur efektivitas kampanye pemasaran dalam menarik pengguna baru dan meningkatkan kesadaran merek.

Evaluasi ini dapat dilakukan secara berkala, misalnya setiap tiga atau enam bulan, dengan melibatkan berbagai divisi seperti tim pengembangan, operasional, pemasaran, dan dukungan pelanggan.

Dengan memantau dan mengevaluasi kinerja aplikasi secara teratur, perusahaan dapat mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan, mengoptimalkan pengalaman pengguna, dan memastikan aplikasi Mover mencapai tujuan bisnisnya dengan efektif.

BAB VII

PENUTUP

7.1 Kesimpulan

Aplikasi Mover hadir sebagai solusi terintegrasi untuk memudahkan mahasiswa, pekerja, dan masyarakat umum dalam menemukan kost yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Aplikasi ini menyediakan fitur pencarian kost yang canggih, sistem pemesanan yang mudah dan aman, serta layanan tambahan seperti jasa pindahan barang dan pembersihan.

Aplikasi Mover memiliki potensi yang besar untuk menjadi solusi yang efektif bagi mahasiswa, pekerja, dan masyarakat umum dalam menemukan kost dan menyelesaikan proses pindahan kost dengan mudah, efisien, dan nyaman. Dengan strategi pemasaran yang tepat dan pemantauan kinerja yang berkelanjutan, aplikasi ini dapat mencapai target pasarnya dan menjadi pemain utama dalam industri pindahan kost di Indonesia.