

LAPORAN RENCANA BISNIS



Oleh :

I Kadek Arta Wiguna (41830008)

I Made Pande Darma Yuda (41830007)

Teknologi Informasi
Teknik dan Informatika
Universitas Pendidikan Nasional
2021

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	2
BAB 1	3
PENDAHULUAN	3
1. Latar Belakang	3
2. Visi	3
3. Misi	3
4. Tujuan	3
BAB 2	4
GAMBARAN USAHA	4
1. Nama Usaha	4
2. Model Usaha	4
3. Analisis SWOT	7
4. Rancangan biaya dan yang dikeluarkan untuk membangun usaha ini serta timeline pembuatan project ini sebagai berikut.	9
5. Strategi pemasaran	11
6. Pengelolaan sumberdaya	12
7. Manajemen Keuangan	15
BAB 3	16
PENUTUP	16
Kesimpulan	16

BAB 1

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Di era modern ini Komputer seakan sudah menjadi bagian hidup manusia, dari sekian banyaknya fungsi komputer seakan-akan manusia tidak bisa lepas dari alat elektronik yang satu ini yaitu komputer, apalagi di era yang serba online manusia harus bisa mengoperasikan komputer, jika tidak bisa mengoperasikan komputer mungkin akan tertinggal dengan yang lain. Tidak bisa kita pungkiri betapa banyaknya fungsi dan manfaat komputer dalam kehidupan manusia. Dalam penggunaan komputer terkadang pengguna jarang melakukan maintenance terhadap komputernya sehingga komputer tersebut mengalami kerusakan. Kerusakan Komputer diakibatkan dari beberapa sebab, seperti kurangnya perawatan dari Komputer tersebut, usia komputer tersebut bisa dibilang sudah tua, dan masih banyak penyebab terjadinya kerusakan pada komputer. Dalam sebuah perusahaan kecil seperti, Percetakan, studio Foto, Notaris, konsultan dan lain-lain, yang tidak memiliki karyawan tetap untuk memperbaiki komputernya, maka dari dibutuhkanlah teknisi panggilan untuk memperbaikinya. Dalam memudahkan pengguna komputer mencari teknisi untuk maintenance komputer, maka hadir OTC untuk memudahkan para pengguna komputer untuk memperbaiki komputer

2. Visi

Menjadi tempat mencari solusi bagi pengguna komputer dalam menangani permasalahan komputer yang meliputi hardware, software dan brainware dan terdepan dalam pelayanan kinerja.

3. Misi

- Memberikan pelayanan prima dan terbaik untuk kepuasan pelanggan
- Memberikan hasil jasa yang berkualitas
- Memberikan harga yang kompetitif
- Menjadi pilihan utama dalam melakukan perbaikan komputer.

4. Tujuan

- Untuk mempermudah perusahaan perusahaan mencari teknisi
- Untuk mempercepat melakukan perbaikan
- Untuk mengurangi jumlah pengangguran.

BAB 2

GAMBARAN USAHA

1. Nama Usaha

Usaha yang akan saya jalankan ini bergerak dibidang jasa teknisi panggilan komputer yang rencana saya bernama OTC (Online Computer Technicial). Nama ini saya dapatkan dari translate teknisi online komputer dan memiliki logo O dengan permainan design berupa kunci kunci didalamnya dan berwarna gradasi biru tua ke biru muda yang memiliki ciri warna teknologi



2. Model Usaha

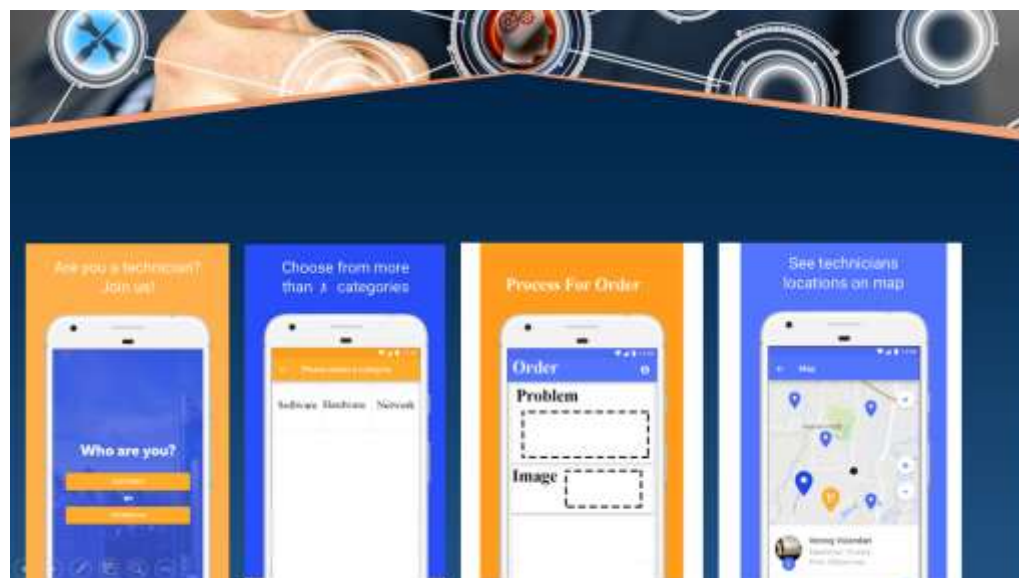
Bentuk dari usaha ini berbentuk digital yang pemesanan teknisi dilakukan secara online, singkatnya seseorang mengalami permasalahan pada komputernya kemudian melakukan pemesanan teknisi melalui aplikasi mobile dengan mencantumkan permasalahan dan menentukan lokasi. System akan mendeteksi teknisi terdekat dari lokasi yang telah di tentukan kemudian teknisi akan data kelokasi dan mengecek permasalahan apabila ada perangkat yang harus diganti maka teknisi akan melist komponen yang perlu diganti. Dalam system list ini komponen yang dimasukkan akan langsung terkoneksi dengan toko komponen mitra dari OTC dan langsung muncul total harga komponen yang akan diganti, apabila pemilik komputer mengijinkan untuk menggantinya dengan biaya yang telah diperlihatkan maka secara otomatis toko mitra akan membawakan komponen tersebut ke lokasi perbaikan dan teknisi akan melakukan pemasangan komponen. Setelah selesai melakukan perbaikan maka pemilik komputer akan mmelakukan pembayaran. Model dari usaha ini kurang lebih seperti gambar berikut.



Karena usaha ini bergerak dalam bentuk online maka terdapat 2 aplikasi yaitu dalam bentuk website dan dalam bentuk mobile app. Website digunakan untuk media promosi dan menjelaskan secara detail informasi - informasi usaha ini, seperti profile perusahaan tatcara penggunaan aplikasi mobile dan lain sebagainya



Sedangkan mobile app digunnakan untuk menjadi teknisi atau digunakan sebagai pelanggan yang mengorder teknisi, ilustrasi gambaran mobile app yaitu sebagai berikut.



Adapun server website yang akan digunakan diusaha ini yaitu Indonesia Cloud VPS Plans dengan pertimbangan vasilitas yang didapatkan sebagai berikut

No	Vasilitas	Detail
1	Memory	8Gb
2	CPU	8 core
3	SSD Storage	160 GB
4	IP Address	1 IP
5	Data Transfer	Unlimited
6	VPS Web Panel	√
7	Upgradeble	√
8	Harga	800.000

Dari rancangan penggunaan web server Indonesia Cloud VPS Plans dengan rincian diatas maka topologi jaringan yang cocok digunakan dalam usaha ini yaitu topologi start. Topologi Star atau topologi bintang adalah suatu metode atau cara untuk menghubungkan dua atau lebih komputer dengan jaringan yang berbentuk bintang (star), dimana topologi jaringan berupa kovergensi dari node tengah ke setiap node/ pengguna, sehingga semua node atau titik terkoneksi dengan node tengah tersebut. Dinamai sebagai topologi bintang karena memang secara desain rakitannya menyerupai bentuk bintang dengan satu pusat server yang berada di tengah.



Untuk menjaga kenyamanan customer maka OTC selalu melakukan monitoring dan evaluasi anggota teknisi tidak hanya itu untuk bisa masuk sebagai anggota teknisi di OTC ada beberapa syarat dan ketentuan yang harus dimiliki yaitu:

Syarat:

- Memiliki skil Hardware atau Software ataupun Networking
- Memiliki sertifikasi profesi
- Mempunyai SIM C
- Memiliki Kepribadian yang baik
- Mampu bekerja tepat waktu

Ketentuan:

- Teknisi akan di keluarkan dari anggota OCT apabila melakukan kecurangan;
- Teknisi akan di keluarkan dari anggota OCT apabila tidak professional dalam bekerja;
- Harga yang dikenakan kedatangan kelokasi akan di ratakan oleh OCT seharga 5.000 per kilometer;
- Harga pengecekan dimulai dari 20.000 sampai 50.000;
- Teknisi wajib memberikan setoran 10% dari per setiap mendapatkan panggilan diambil dari harga kedatangan dan ditambah harga pengecekan;

3. Analisis SWOT

a. Strength (keunggulan)

- Memiliki teknisi yang berpengalaman dibidangnya
- Teknisi yang digunakan telah tersertifikasi secara resmi
- Tampilan mobile app sesuai standar UI & UX
- Harga perbaikan yang terjangkau

b. Weakness (Kelemahan)

- Belum ada diseluruh kota di Indonesia
- Belum memiliki banyak mitra
- Belum memiliki banyak teknisi

c. Opportunity (Peluang)

- Belum banyak ada aplikasi yang serupa di bali
- Semakin banyaknya pengguna komputer
- Mahalnya perbaikan komputer di took konvensional

d. Treat (Ancaman)

- Banyaknya orderan palsu
- Mulai muncul aplikasi serupa

4. Rancangan biaya dan yang dikeluarkan untuk membangun usaha ini serta timeline pembuatan project ini sebagai berikut.

Tingkat	Kode	Kategori Proyek	Desember				Januari				November				Februari				Maret				PIC		
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
1	1	Planning																							
	1.1	Membuat Rancangan Sistem terkait batasan dari Website																					Designer		
	1.2	Membuat wireframe																							
	1.3	Menentukan Framework dan server yang digunakan																				Programer			
	1.4	Membagi team terkait dengan tugas masing masing																							
	1.5	Rapat Team																				Project manager			
2	2	Eksekusi																							
	2.1	Mendesain Sistem Pada System																					Designer		
	2.2	Pembuatan UI																							
	2.3	Pembuatan Prototype																							
	2.4	Pembuatan Database																					Programer		
	2.5	Programer melakukan Coding terkaiy dengan Prototype yang dibuat																							
	2.6	Melakuan Testing																					Tester		
	2.7	Evaluasi Pelanggan dan Team Internal																					Project manager & anggota Team		
	2.8	Membuat Dokumentasi dan User Guide																					Designer dan dokumentasi		
	2.9	Memperbaiki Bug																					Programer		

[illegible]

5. Strategi pemasaran

Dalam system pemasaran saya melakukan pemasaran dengan marketing mix yang meliputi product, price, promotion, and place. Marketing Mix meliputi:

a. Product

Produk merupakan sesuatu yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, untuk dibeli, digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat dapat memenuhi kebutuhan. Karena usaha yang saya jalankan bergerak dalam bidang jasa maka yang kami hasilkan bukan berupa produk barang tapi dalam pelayanan yang memuaskan bagi pelanggan. Kami sadar benar bahwa mendapatkan kepercayaan seorang pelanggan lebih penting. Karena walaupun hanya seorang pelanggan kalau kita memberikan pelayanan yang terbaik maka pelanggan tersebut juga akan memberi dampak positif pada diri kita. Maka dari itu kami selalu berusaha bersikap ramah, mengembangkan pelayanan yang prima, dan mengedepankan kepercayaan & kepuasan pelanggan.

b. Price

Price/harga merupakan sejumlah uang yang akan dikeluarkan pelanggan untuk memperoleh barang dari produk/jasa perusahaan. Usaha ini memang berawal untuk mencari laba. Tetapi kami tidak muluk-muluk dalam mencari laba. Maka dari itu kami melakukan riset kecil di pasar terlebih dahulu demi mendapatkan harga yang dapat dijangkau konsumen dan memberikan keuntungan bagi kami. Berikut perinciannya:

Harga kedatangan 5.000 per kilometer

Laba 5.000 per kedatangan

Sehingga saya mengambil keputusan untuk menentukan harga jual pelayanan jasa saya sebesar. Harga Jual 10.000 per kilometer dalam satu kali kedatangan

c. Promotion

Promosi adalah suatu usaha dari pemasar dalam menginformasikan dan mempengaruhi orang atau pihak lain sehingga tertarik untuk melakukan transaksi atau pertukaran produk barang atau jasa yang dipasarkannya. Dengan dilakukannya kegiatan promosi usaha saya ini mengharapkan adanya peningkatan angka penjualan dan keuntungan. Hal pertama yang saya tekankan dalam promosi adalah

melalui media online terutama social media dengan sasaran utama adalah para remaja. Untuk lebih menarik para pelanggan lagi, kami akan memberlakukan diskon untuk pemesanan di hari hari tertentu sebesar 5-10%. Kami juga akan membuka member card bagi pelanggan kami yang ingin menjadi pelanggan tetap.Keuntungannya adalah pelanggan akan mendapatkan diskon dan pemberitahuan desain-desain terbaru kami melalui social media. Dengan dilakukannya kegiatan promosi usaha saya ini & strategi tersebut saya mengharapkan adanya peningkatan angka pemesan dan keuntungan.

d. Place

Place atau tempat usaha adalah bidang atau wadah yang digunakan sebagai tempat usaha yang akan kita jalankan nantinya. Tentunya kami memilih tempat usaha yang sangat berpotensi mendatangkan keuntungan untuk kita. Maka dari itu tempat yang kami pilih harus memiliki kriteria yang strategis,bisa diakses dengan mudah, dan dapat dilihat oleh konsumen.

6. Pengelolaan sumberdaya

a. Perencanaan Sumberdaya

Dalam membangun bisnis ini cukup banya sumberdaya yang diperlukan mulai dari team karyawan, penyewaan server, pembelian alat dan sebagainya. Nah untuk pembangunan bisnis ini kita fokuskan terlebih dahulu itu pembangunan system dan pemasaran produk. Untuk pembuatan system dan pemasarannya beberapa hal yang diperlukan, yaitu sebagaii berikut.

Pembuatan System			
No	Yang diperlukan	Jumlah	Biaya
1.	Project Manager	1 orang	10.000.000
2.	Designer	2 Orang	4.000.000 x2 = 8.000.000
3.	Programer	5 Orang	5.000.000 x5 = 25.000.000
4.	Tester	2 Orang	4.000.000 x2 = 8.000.000
5.	IT Training	2 Orang	2.500.000 x2 = 5.000.000
6.	Komputer/laptop High Quality	11 Unit	15.000.000 x11 =165.000.000
7.	Lisensi Software Design	2 lisensi	1.000.000 x2 = 2.000.000
8.	Framework Coddng	5 lisensi	1.200.000 x2 = 2.400.000
9.	Server Hosting	1 server	2.000.000
10	Domain	1 Domain	500.000
11	Internet	300mbps	500.000
Total			228,400,000

Pemasaran Produk			
No	Yang diperlukan	Jumlah	Biaya
1.	Team Marketing	3 orang	3.000.000
2.	Pengiklanan di Joox	1 Iklan	4.000.000
3.	Pengiklanan Youtube	1 Iklan	5.000.000
4.	Pengiklanan di Media Cetak	5 Iklan	1.000.000 x5 = 5.000.000
Total			17,000,000

Jadi untuk pembuatan system dan pemasaran prodak biaya yang diperlukan sebesar 245,400,000. Untuk orang-orang yang mengerjakan system dan pemasaran produk kami akan lakukan rekrutmen dengan kualifikasi sebagai berikut.

Project Manager	
No	Kualifikasi
1	Pendidikan minimal S1 jurusan Sistem Informasi (Manajemen Informatika), Teknik Informatika, Teknik Sipil, Manajemen Bisnis, dan jurusan yang relevan
2	Memiliki pengalaman bekerja atau magang sebagai Project Manager
3	Menguasai teknik Manajemen Proyek
4	Dapat menyelesaikan masalah kompleks dengan kritis dan logika yang baik
5	Memiliki ilmu tentang bisnis dan manajemen
6	Dapat berkomunikasi dengan baik
7	Memiliki pengetahuan tentang ilmu rekayasa dan teknologi
Designer	
No	Kualifikasi
1	Min D3 jurusan Teknik Informatika / Sistem Informatika/ Teknologi Informasi
2	Mampu menggunakan tools untuk merancang sistem
3	Mampu membuat dokumen design system
4	Memiliki kemampuan menganalisa dan design
5	Teliti, kreatif, akurat, pekerja dan tim
Programmer	
No	Kualifikasi
1	Sarjana atau Magister Komputer / IT atau setara
2	Keterampilan yang Diperlukan untuk Pengembang Perangkat Lunak Web: C #, NET, SQL, Server, Web-MVC, CSS, HTML, XML, dan JavaScript
3	Dasar yang baik dalam teknik pemrograman berorientasi objek. Keterampilan pemecahan masalah yang baik dan keterampilan debugging
4	Berpengalaman dengan pengetahuan praktis dalam pengembangan sistem ukuran besar / sedang
5	Bertanggung jawab dan mengambil alih kepemilikan tugas yang diberikan dan mampu berkomunikasi menggunakan bahasa inggris
6	Teliti, kreatif, akurat, pekerja dan tim

Tester System	
No	Kualifikasi
1	Sarjana atau Magister Komputer / IT atau setara
2	Mengetahui dasar SQL
3	Memiliki kemampuan analisis system
4	Mengerti cara kerja linux
5	Bertanggung jawab dan mengambil alih kepemilikan tugas yang diberikan dan mampu berkomunikasi menggunakan bahasa inggris
6	Teliti, kreatif, akurat, pekerja dan tim
IT Training	
No	Kualifikasi
1	Sarjana atau Magister Komputer / IT/Manajemen atau setara
2	Mampu berkomunikasi dengan baik
3	Memiliki kemampuan analisis system
4	Mampu membuat modul pelatihan dan memberikan training
5	Bertanggung jawab dan mengambil alih kepemilikan tugas yang diberikan dan mampu berkomunikasi menggunakan bahasa inggris
6	Teliti, kreatif, akurat, pekerja dan tim
Marketing	
No	Kualifikasi
1	Sarjana atau Magister Manajemen atau setara
2	Mampu berkomunikasi dengan baik
3	Memiliki kemampuan dibidang marketing
4	Memiliki kemampuan analisis kebutuhan pasar
5	Memiliki kemampuan analisis strategi perusahaan kedepan
6	Mampu memasarkan produk dengan baik
7	Bertanggung jawab dan mengambil alih kepemilikan tugas yang diberikan dan mampu berkomunikasi menggunakan bahasa inggris
8	Teliti, kreatif, akurat, pekerja dan tim

b. Pengembangan Sumberdaya

Untuk meningkatkan kualitas sumberdaya yang kami miliki, kami akan melakukan pelatihan dan seminar maupun workshop secara berkala. Pelatihan ini kami akan biayai penuh untuk karyawan yang akan mengikuti pelatihan. Selain itu kami akan memberikan apresiasi kepada karyawan yang berprestasi, apresiasi ini diberikan dalam bentuk reward dan akan diberikan secara berkala, selain karyawan berprestasi apresiasi juga diberikan kepada seluruh karyawan pada hari hari tertentu. Sebagai motivasi dalam bekerja. Untuk pengeluaran biaya dalam kegiatan ini akan diambil dari keuntungan perusahaan

7. Manajemen Keuangan

Rancangan manajemen keuangan yang akan kami jalankan dalam perusahaan yang bergerak dibidang jasa yaitu dengan menggunakan perhitungan laba/rugi sebagai berikut.

Perhitungan Laba

Periode Januari 2022 s.d. Desember 2022

Pendapatan Jasa :		Rp. 100.000.000 (misal)
Pendapatan lain lain		Rp. 1.000.000 (misal)
Total Penjualan		Rp. 101.000.000
Beban Gaji Karyawan	Rp. 65,000,000 (misal)	
Beban periklanan	Rp. 5.000.000 (misal)	
Biaya administrasi & umum	<u>Rp. 1.000.000 (misal) +</u>	
Jumlah Beban Usaha	Rp. 71.000.000	
Laba bersih (sebelum pajak)		Rp. 30.000.000
Pajak 10%	Rp.300.000	
Laba Besih	30.000.000 – 300.000 =	Rp.29.700.000

BAB 3

PENUTUP

Kesimpulan

Usaha jasa pada dasarnya usaha yang tidak memerlukan modal yang banyak. Asal mempunyai peralatan dan pengetahuan untuk memulai usaha. Namun dalam mendapatkan kepuasan pelanggan perlu dibutuhkan pelayanan yang terbaik kepada konsumen dan tetap menjaga kualitas pelayanan itu mutlak demi mendapatkan pelanggan yang semakin banyak. Saya sadar ternyata proses dalam pemasaran merupakan proses yang sangat susah. Karena dalam pemasaran tersebut merupakan suatu proses awal untuk mendapatkan pelanggan sekaligus kepercayaannya. Walaupun saya dalam proses pembelajaran saya dapat merasakan susah hal tersebut.