
24TechnoLabs

Gg. Mesra Jalan Antara Wonosari, Kec. Bengkalis
Bengkalis, Riau 28712
info@24technolabs.com

24TechnoLabs Software House | Software Solution

23rd September 2020

Noble Purpose

24TechnoLabs hadir sebagai salah satu jawaban dalam upaya transformasi digital yang dicanangkan oleh pemerintah pusat dengan menyerap talenta-talenta digital di sekitar wilayah Kabupaten Bengkalis. Ditambah dengan situasi pandemi Covid-19 yang mengubah cara setiap orang untuk bekerja, dan berinteraksi dapat dijadikan momentum untuk akselerasi cara kerja menuju ekosistem digital. Banyaknya kebutuhan akan produk-produk digital yang dibutuhkan untuk transformasi digital merupakan wadah tersendiri bagi 24TechnoLabs untuk berkembang. Terkhususnya dengan cara menampung para fresh graduate yang bertalenta guna mengembangkan kemampuan digital mereka lebih lanjut.

SASARAN PELANGGAN

24TechnoLabs merupakan usaha industri kreatif yang bergerak di bidang software house dengan menyediakan jasa pembuatan aplikasi berbasis web dan mobile serta jasa *design* UI/UX. Sasaran pelanggan kami adalah masyarakat umum hingga ke berbagai instansi di Kabupaten Bengkalis, khususnya para pelaku usaha ataupun instansi yang memiliki permasalahan dan ingin menyelesaikannya dengan menggunakan teknologi digital. Usaha membidik berbagai elemen masyarakat dengan menawarkan harga yang terjangkau sesuai dengan kebutuhan mereka apakah dapat diselesaikan dengan resource *open source* atau tidak. Pada prinsipnya layanan ditawarkan dengan harga yang terjangkau dengan hasil maksimal sehingga pengguna merasa puas dengan harga yang mereka bayar. Segmentasi pasar pada usaha ini dibagi atas 2 segmentasi, yaitu:

a. Segmentasi berdasarkan karakteristik konsumen

Psikografi

Dalam segmentasi ini membagi kelompok gaya hidup masyarakat menengah kebawah dan menengah keatas.

Demografi dan Sosioekonomi

Dalam segmentasi ini membagi pasar yang menjadi 2 kelompok utama yaitu instansi dan masyarakat umum.

Geografi

Segmentasi ini menentukan cangkupan wilayah pelanggan yang memungkinkan untuk dilayani, dalam hal ini kami masih fokus dengan pelanggan di wilayah Kabupaten Bengkalis, namun memungkinkan juga untuk melebarkan cangkupan wilayah di sekitar Kabupaten Bengkalis.

b. Segmentasi berdasarkan respon dari konsumen

1. Manfaat

Pelanggan memikirkan bahwa transformasi menuju digital merupakan hal yang sebaiknya dilakukan segera mengingat transformasi digital turut membantu dalam menggenjot daya saing. Ditambah dengan masa pandemi sekarang mengubah secara struktural, cara kerja, cara beraktivitas, cara berkonsumsi, cara belajar, cara bertransaksi yang sebelumnya offline dengan kontak fisik menjadi lebih banyak ke online dan digital.

2. Respon Promosional

Dengan menggunakan situs web dan media sosial untuk mempromosikan dan memperkenalkan jasa yang ditawarkan ke konsumen. Dengan ini juga dapat mengidentifikasi respon dari masyarakat terhadap upaya promosional yang dilakukan.

Target awal untuk area bisnis yang dituju saat ini adalah Kabupaten Bengkalis, namun dalam kurun 6 bulan, direncanakan untuk memperluas area bisnis ke area kedua yaitu Kabupaten Pelalawan. Dengan memperluas area bisnis, maka akan membuka wawasan kami terhadap permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh calon pelanggan, seperti:

-
- a. Masih sedikit software house yang tersedia di wilayah area bisnis.
 - b. Penyedia jasa layanan digital masih bergerak dengan perorangan dengan jumlah minim kerap kewalahan menangani permintaan konsumen.

Dengan adanya beberapa permasalahan yang terjadi, konsumen menginginkan solusi sebagai berikut:

- a. Tersedia software house yang menawarkan jasa para talenta digital untuk menyelesaikan permasalahan konsumen dengan teknologi.
- b. Mengumpulkan talenta digital dengan bergerak bersama di dalam software house agar mampu menangani permintaan konsumen.

Dengan mengevaluasi berbagai segmentasi pasar yang ada, kami memutuskan untuk melakukan pasar target dengan melakukan strategi pemasaran dengan memfokuskan segmen pasar pada masyarakat menengah ke atas, instansi-instansi, dan pelaku usaha dan menawarkan jasa layanan digital.

Market size bisnis

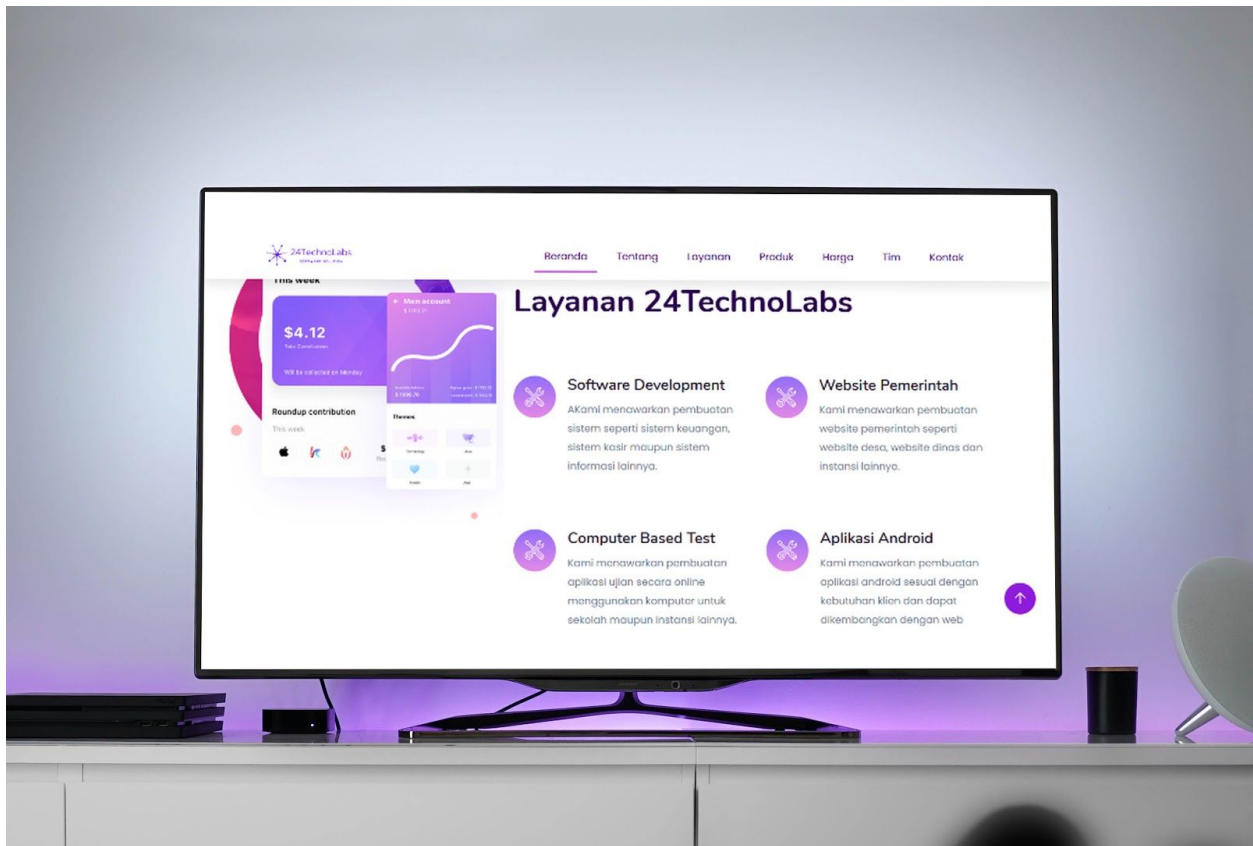
No.	Wilayah	Jumlah Penduduk menurut data BPS (Jiwa)	Penduduk menengah keatas (jumlah penduduk - % penduduk miskin)
1	Kab. Bengkalis	573.003	537.076
2	Kab. Pelalawan	483.622	437.098

INFORMASI PRODUK

1. Deskripsi Produk

Transformasi digital pada dasarnya lebih luas dari hanya merubah layanan menjadi *online* tetapi juga bagaimana mengintegrasikan seluruh area layanan sehingga menghasilkan perubahan proses bisnis dan mampu menciptakan “nilai” yang memberikan kepuasan kepada pengguna layanan. United Nations melalui “‘E-Government Survey 2020’ telah merilis tingkat adopsi sistem *e-government* yang dilakukan di berbagai negara. Dalam laporan yang dirilis, Indonesia masuk dalam jajaran dengan tingkat implementasi Sistem Pemerintahan Berbasis Elektronik (SPBE) pada peringkat ke-88 dari 193 negara. Hal ini menunjukkan bahwa digitalisasi dalam memberikan pelayanan masih perlu untuk lebih ditingkatkan dan menjadi

hal yang penting dan ini merupakan peluang tersendiri bagi pelaku bisnis seperti software house untuk mengambil andil dalam berperan membantu melakukan transformasi digital dengan menyelesaikan permasalahan yang dihadapi dengan produk-produk digital. Jenis usaha yang dilakukan oleh 24TechnoLabs adalah menyediakan layanan jasa pembuatan produk digital seperti aplikasi web, aplikasi mobile dan perancangan UI/UX.



Berikut adalah layanan jasa yang ditawarkan 24TechnoLabs:

- a. Software Development (Aplikasi mobile dan web)
- b. Design UI/UX

2. Keunggulan Produk

Keunggulan dari jasa yang kami tawarkan adalah dengan mengedepankan kualitas dari produk yang dihasilkan oleh para talenta digital terbaik guna mendapatkan kepuasan konsumen dengan keunggulan sebagai berikut:

1. Bundling aplikasi yang berisikan produk, servis dan konsultasi serta tambahan hosting+domain gratis.
2. Layanan yang siap untuk membantu dalam hal troubleshooting.

-
3. After sales service yang membantu kemajuan usaha konsumen dalam menggunakan produk yang dipesan.
 4. Staf yang memiliki talenta dan berkualitas dalam melayani konsumen dengan ramah, profesional dan terpercaya.
 5. Menerapkan software quality assurance guna menjamin produk yang digunakan berkualitas.
 6. Memiliki research and development untuk memberikan solusi terbaik terhadap permasalahan di sekitar area bisnis.

3. Strategi Mendapatkan Revenue Dari Pelanggan

Penentuan harga merupakan peranan penting dalam proses bisnis kedepannya. Penentuan harga juga menentukan tingkat kualitas produk yang dihasilkan oleh 24TechnoLabs. Namun walaupun dengan kualitas yang baik, harga yang ditawarkan juga harus masih terjangkau oleh konsumen. Produk dengan kualitas yang baik nantinya akan membangun citra dan branding 24TechnoLabs itu sendiri. Dalam penentuan harga terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi yaitu sebagai berikut:

1. Elastisitas Permintaan
2. Struktur biaya
3. Persaingan
4. Jasa yang ditawarkan
5. Siklus hidup produk
6. Sumber daya yang digunakan
7. Kondisi ekonomi
8. Spesifikasi produk

Dari faktor diatas, 24TechnoLabs menetapkan harga dengan mempertimbangkan faktor diatas, khususnya persaingan, siklus hidup produk, dan spesifikasi produk. 24TechnoLabs sendiri merupakan software house yang baru berdiri di area bisnis khususnya Pulau Bengkalis, terdapat setidaknya sudah ada sekitar 3 software house yang sudah berdiri. Siklus hidup dan spesifikasi produk yang ingin dibangun juga menentukan penetapan harga, untuk produk dengan spesifikasi rendah dengan durasi maintenance yang tidak terlalu lama bisa didapatkan dengan harga yang sangat terjangkau. Namun tentunya harga yang ditetapkan sebaik mungkin tidak merusak harga pasar guna menciptakan persaingan yang sehat antar pelaku bisnis software house yang telah ada. Setidaknya ada 3 strategi untuk mendapatkan revenue dari pelanggan yaitu:

1. Revenue From Product

Merupakan pendapatan yang diperoleh dari produk-produk digital yang dihasilkan oleh 24TechnoLabs. Terdapat beberapa skema yang bisa diterapkan yaitu menjual produk dengan harga tertentu dan mendapatkan keuntungan dari penjualan dengan lisensi abadi dimiliki oleh konsumen atau menerapkan metode berlangganan dengan batas waktu tertentu bagi pengguna menggunakan produk. Dan juga skema yang banyak diterapkan yaitu menyediakan produk gratis namun dengan fitur yang terbatas dan hanya bisa mendapatkan fitur penuh jika membayar (In-app purchases/Freemium).

2. Revenue From Services

Merupakan pendapatan yang didapatkan dari menawarkan layanan kustomisasi. Layanan kustomisasi bisa dilakukan membeli produk yang sejenis dengan yang diinginkan oleh klien lalu dilakukan kustomisasi sehingga akan lebih hemat biaya dan waktu bagi klien daripada berinvestasi dalam pengembangan kustom dari awal, jadi model ini membantu mendapatkan audiens pengguna yang luas dengan waktu yang singkat.

3. Side Revenue

Merupakan revenue sampingan agar tidak terpaku pada satu sumber revenue saja dan dapat menerima pendapatan tambahan dari iklan, tautan afiliasi, atau bahkan donasi dari klien. Bisa diperoleh dengan membuat produk gratis yang disisipkan dengan iklan pada produk selagi pengguna belum mengaktifkan fitur penuh/pro.

HUBUNGAN DENGAN PELANGGAN

1. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan sebagai media promosi adalah periklanan dan berhubungan langsung dengan target market kami, karena media komunikasi ini adalah media yang sangat cocok dan efektif dalam mempromosikan usaha yang dijalankan, antara lain:

- Website (<http://24technolabs.com>)

Situs ini sebagai penyedia informasi yang lengkap untuk menampilkan deskripsi dari produk/jasa yang kami tawarkan.

- Menyebarkan brosur tentang produk/jasa ke instansi-instansi dan masyarakat target market kami di area bisnis.

-
- Menggunakan jasa iklan berbayar di media sosial di platform yang terkenal seperti di Google, Facebook, maupun Instagram.

2. Respon Terhadap Permasalahan Calon Pelanggan

Bagian ini menjelaskan bagaimana cara kami merespon permasalahan-permasalahan yang kerap terjadi pada pelanggan yang memang awam dalam memesan atau bahkan menggunakan produk digital. Biasanya pelanggan bingung tentang spesifikasi kebutuhan seperti apa saja yang mereka butuhkan untuk menyelesaikan permasalahan mereka, oleh karena itu menawarkan hal berikut sebagai respon dan tanggung jawab kami terhadap mereka:

1. Menyediakan fitur live chat di website untuk merespon calon pelanggan yang ingin sekedar bertanya-tanya mengenai jasa yang kami tawarkan.
2. Menawarkan bantuan analisa kebutuhan sistem dari pihak 24TechnoLabs guna menciptakan produk digital yang efektif dan efisien bagi pelanggan.
3. Menugaskan seorang customer service sebagai lini pertama yang menangani segala keluhan dan permasalahan yang dijumpai oleh pelanggan.
4. Memberikan panduan manual penggunaan untuk setiap produk digital yang dipesan.
5. Memberikan garansi terbatas waktu jika terdapat kegagalan/bug pada produk yang dibuat secara gratis.

3. Peningkatan Loyalitas

Untuk meningkatkan loyalitas pelanggan agar pelanggan tidak beralih ke software house lain dan tetap bekerja sama dengan 24TechnoLabs, kami memberikan kinerja terbaik untuk menciptakan produk digital yang berkualitas dan menepati jangka waktu delivery time yang disepakati secepat mungkin tanpa mengurangi kualitas dari produk. Disamping itu juga menawarkan program afiliasi dengan promo menarik agar pelanggan yang telah ada bisa mengajak calon-calon pelanggan bagi 24TechnoLabs.

4. Media Komunikasi

Pada bagian ini menjelaskan media yang dapat digunakan pelanggan untuk menjangkau kami. Media yang digunakan antara lain adalah:

- Website resmi (<http://24technolabs.com>)
- Email (cs@24technolabs.com)
- Telepon
- Media sosial, Instagram, WhatsApp, dan Facebook

- Live Chatting pada website

SUMBER DAYA

1. Susunan Organisasi Tim Penyusun dan Pembagian Tugas

Berikut adalah susunan organisasi dari software house 24TechnoLabs beserta pembagian tugas, dan bidang ilmu.

No.	Nama/NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (Jam/Minggu)	Uraian Tugas
1	Devi Yulianti / 6304191178	Rekayasa Perangkat Lunak	Informatika	15 Jam/Minggu	Mengawasi usaha berjalan baik & lancar, Mengkoordinir tim, dan, analisis kebutuhan sistem konsumen .
2	Reza Sahendra / 6304181104	Rekayasa Perangkat Lunak	Informatika	15 Jam/Minggu	Memastikan layanan konsumen berjalan baik, merancang strategi marketing, Bertanggung jawab terhadap kendala dan layanan konsumen.
3	Putri Nuraniza / 6304181129	Rekayasa Perangkat Lunak	Informatika	10 Jam/Minggu	Koordinasi perencanaan anggaran, manajemen keuangan, Menyusun revenue dari bisnis model, mengkoordinir pelaksanaan audit keuangan dan

					mengatur manajemen proyek yang berjalan.
4	Rohizh Ramshinha / 6304181122	Rekayasa Perangkat Lunak	Informatika	15 Jam/Minggu	Bertanggung jawab dalam pembuatan produk digital di bidang programming, Testing produk digital.
5	Ahmad Faza Hazmi / 6304181109	Rekayasa Perangkat Lunak	Informatika	10 Jam/Minggu	Membuat rancangan tampilan berdasarkan hasil analisis, testing produk digital.

2. Peralatan dan Bahan Utama Yang Dibutuhkan Untuk Membuat Produk/Jasa

Berikut adalah daftar nama, spesifikasi serta jumlah peralatan yang dibutuhkan oleh 24TechnoLabs dalam pembuatan produk-produk digital.

No.	Nama	Spesifikasi	Jumlah
1	Komputer	PC	2 Unit
2	Kertas	HVS 75 gr	3 rim
3	Printer	Printer Epson L120	1 Unit
4	Tinta Printer	Warna CMYK	8 botol
5	Meja	Meja Rapat dan Meja Komputer	3 unit
6	Kursi	Kursi Kantor	5 unit
7	Internet	Bandwidth 20 Mbps	1 unit

3. Mitra Bisnis

Dalam usaha software house, terkadang bisa dikatakan kompetitor bisa menjadi mitra kita juga. Mengingat masih sedikitnya jumlah software house yang ada di area bisnis mengakibatkan kompetitor lainnya kewalahan saat menghandle proyek yang banyak sehingga mengajak software house lain bekerja sama agar citra baik tetap terjaga. Dalam hal ini kami juga telah bermitra dengan salah satu software house yang telah ada di Kabupaten Bengkalis yaitu Cloudcode ID dalam berkonsultasi maupun menawarkan jasa outsourcing kepada mereka.

ASPEK KEUANGAN

1. Anggaran Biaya

Berikut adalah rencana anggaran biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan dan mengembangkan usaha 24TechnoLabs.

No.	Item	Qty	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
MODAL/INVESTASI					
A	PERANGKAT PENUNJANG				
1	PC Rakitan (INTEL I3 9100 3.6GHZ)	2	Unit	Rp 6.250.000	Rp 12.500.000
2	Printer (Epson L120)	1	Unit	Rp 1.700.000	Rp 1.700.000
3	Meja Rapat	1	Unit	Rp. 750.000	Rp. 750.000
4	Meja Komputer	2	Unit	Rp. 550.000	Rp. 1.100.000
5	Kursi Kantor	5	Unit	Rp. 450.000	Rp. 2.250.000
	TOTAL (A)				Rp. 18.300.000
B	OPERASIONAL TETAP				
1	Sewa Tempat	1	Tahun	Rp. 6.000.000	Rp. 6.000.000
2	Biaya Internet (WiFi)	12	Bulan	Rp. 345.000	Rp. 4.140.000
3	Bahan Habis Pakai (ATK, Tinta Printer)	12	Bulan	Rp. 70.000	Rp. 840.000
4	Iklan (Online Ads)	30	Hari	Rp. 25.000	Rp. 750.000

5	Standing Banner	2	Buah	Rp. 120.000	Rp. 240.000
6	Spanduk Promosi	2	Buah	Rp. 80.000	Rp. 320.000
	TOTAL (B)				Rp. 12.290.000
	TOTAL (A+B) = Nilai Usulan Usaha "24TechnoLabs"				Rp. 30.590.000

2. Proyeksi Penjualan

Penjualan dan pendapatan diproyeksikan dengan perkiraan nilai proyek sebesar Rp. 5.000.000 pada kondisi NORMAL, penjualan turun sebanyak 20% dengan nilai proyek Rp.4.000.000 pada kondisi PESIMIS, dan penjualan naik sebanyak 20% dengan nilai proyek Rp. 6.000.000 pada kondisi OPTIMIS.