

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| DAFTAR ISI..... | i |
| DAFTAR TABEL | iii |
| DAFTAR GAMBAR..... | iv |
| BAB 1. PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Tujuan | 2 |
| 1.3 Gagasan Usaha..... | 2 |
| 1.3.1 Analisis Peluang Pasar..... | 2 |
| 1.3.2 Keunggulan Produk | 2 |
| 1.4 Manfaat | 3 |
| 1.5 Luaran | 3 |
| BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA | 3 |
| 2.1 Kondisi Umum Lingkungan dan Rancangan Usaha | 3 |
| 2.2 Potensi Sumber Daya dan Peluang Pasar..... | 3 |
| 2.3 Analisis Potensi Usaha..... | 5 |
| 2.3.1 Segmentation, Targeting, Positioning (STP) | 5 |
| 2.4 Analisis Potensi Finansial | 5 |
| 2.4.1 Analisis Penetapan Harga Produksi | 5 |
| 2.4.2 Analisis Pendapatan Usaha | 6 |
| 2.4.3 Break Even Point (BEP) | 6 |
| 2.4.4 Anggaran Cash Flow..... | 6 |
| 2.5 Keberlanjutan Usaha | 7 |
| BAB 3. METODE PELAKSANAAN | 7 |
| 3.1 Teknik Pembuatan | 7 |
| 3.1.1 Pembuatan..... | 7 |
| 3.1.2 Pengemasan..... | 8 |
| 3.1.3 Pemasaran | 8 |
| 3.2 Tahapan Pekerjaan | 8 |
| 3.2.1 Peralatan dan Perlengkapan | 8 |
| 3.2.2 Bahan | 8 |
| 3.2.3 Proses Produksi..... | 8 |
| 3.3 Evaluasi..... | 8 |
| BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN..... | 9 |
| 4.1 Rekapitulasi Rencana Anggaran Biaya..... | 9 |
| 4.2 Jadwal Kegiatan | 9 |
| DAFTAR PUSTAKA | 10 |
| LAMPIRAN..... | 11 |
| Lampiran 1. Biodata Ketua, Anggota serta Dosen Pendamping..... | 11 |
| Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan..... | 21 |
| Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Pelaksana dan Pembagian Tugas | 22 |

| | |
|--|----|
| Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana | 23 |
| Lampiran 5. Gambaran Aplikasi JasaKita | 24 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|---|
| Tabel 2.1 Analisis SWOT | 4 |
| Tabel 2.2 Strategi Pemasaran | 4 |
| Tabel 2.3 Analisis Penetapan Harga Produksi | 5 |
| Tabel 2.4 Analisis Pendapatan Usaha | 6 |
| Tabel 2.5 Estimasi Cash Flow Tahun Pertama | 6 |
| Tabel 2.6 Estimasi Cash Flow Tahun Kedua | 7 |
| Tabel 4.1 Rekapitulasi Rencana Anggaran Biaya..... | 9 |
| Tabel 4.2 Jadwal Kegiatan | 9 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|----------------------------------|---|
| Gambar 3.1 Proses Produksi | 8 |
|----------------------------------|---|

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) merupakan kebijakan pemerintah untuk mengurangi atau memutuskan rantai penyebaran Covid-19 (Nasruddin dan Haq, 2020). Kebijakan ini sangat berdampak terutama pada sektor-sektor fundamental dalam negara seperti sektor formal dan informal lapangan pekerjaan (Consuello, 2020). Ancaman ini tidak memandang masyarakat kalangan bawah hingga kalangan atas sekalipun. Tercatat oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2020 terdapat 10.74% jumlah pengangguran yang ada di Kota Medan. Keterbatasan ekonomi membuat masyarakat membutuhkan pekerjaan untuk menambah penghasilan. Menjadi tukang cuci, supir, bahkan tukang kebun sekalipun dijalankan demi memenuhi kebutuhan hidup. Akan tetapi, masih banyak masyarakat yang memasarkan jasanya menggunakan cara-cara tradisional dari mulut ke mulut (Egadhana *et al.*, 2019).

Disamping itu, menurut (Jayanti *et al.*, 2020) rutinitas harian yang cukup padat membuat beberapa keluarga tidak dapat melakukan semua pekerjaan rumah tangga sendiri, sehingga banyak pekerjaan tidak tertangani. Banyak penyedia jasa asisten rumah tangga terikat dan mengharuskan bekerja dalam jangka waktu tahunan. Salah satu permasalahan yang sering dijumpai ialah timbulnya ketidaknyamanan diantara pekerja dengan konsumen sebelum masa kerja atau kontrak habis. Hal ini membuat tingginya tingkat permintaan konsumen akan pekerja paruh waktu. Aplikasi penyedia jasa yang berkembang selama ini hanya merangkul dan menyediakan pekerja jangka waktu lama saja. Hingga saat ini belum ada aplikasi penyedia jasa yang menyediakan pekerja paruh waktu untuk membantu menyelesaikan pekerjaan mereka dengan instan, cepat, dan dengan biaya yang sesuai dengan pekerjaan yang diselesaikan. Melihat keadaan tersebut, perlu adanya aplikasi sebagai wadah untuk para konsumen yang membutuhkan jasa paruh waktu secara online.

JasaKita merupakan aplikasi pelayanan jasa paruh waktu untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan meningkatkan ekonomi masyarakat melalui pemberdayaan Sumber Daya Manusia (SDM). Tujuan utama dari aplikasi JasaKita, yaitu untuk mempercepat proses pencarian mitra yang terpercaya serta menjanjikan. Dengan harga yang sesuai dan sistem yang mudah dimengerti oleh seluruh kalangan masyarakat, aplikasi ini diharapkan dapat bersaing dan menguasai pasar. Seluruh masyarakat dapat dengan mudah mendaftar menjadi mitra atau pekerja sehingga aplikasi ini mampu membantu pekerja informal yang ada di Indonesia dalam meningkatkan pendapatan. Selain itu, dengan adanya metode pembayaran *fintech* akan mempermudah pembeli jasa atau konsumen dalam proses pembayaran dan dengan adanya strategi yang tepat aplikasi ini dapat bersaing dan menguasai pasar.

1.2. Tujuan

Tujuan dalam kegiatan ini, yakni untuk mengetahui peluang usaha dan minat konsumen pada bidang jasa aplikasi, mengetahui rencana bisnis dengan memperhatikan kebutuhan dari konsumen atau *user requirements*, dan untuk melihat tantangan dalam membangun usaha sehingga menghasilkan suatu rancangan bisnis yang unik dan solutif. Pembuatan aplikasi JasaKita juga bertujuan untuk mengetahui manfaat memaksimalkan penggunaan *smartphone* pada bidang kewirausahaan yang diharapkan membantu para mitra dengan ekonomi skala menengah kebawah.

1.3. Gagasan Usaha

1.3.1 Analisis Peluang Pasar

Dewasa ini, kita dihadapkan oleh kondisi masyarakat yang mendukung pekerjaan serba instan dan mudah. Melihat kondisi tersebut, kami menggunakan *smartphone* sebagai peluang bisnis sambil belajar membuat aplikasi. Upaya membuat bisnis ini sangat layak karena menyederhanakan pengalaman konsumen, memungkinkan konsumen untuk mencari mitra kapan saja dan dimana saja. Selain itu, disini mitra juga akan membantu perekonomian mereka dengan hanya bekerja paruh waktu. JasaKita diharapkan menjadi produk yang menjanjikan keuntungan dan keberlanjutan usaha dengan banyaknya kebutuhan masyarakat serta tuntutan mobilitas masyarakat yang tinggi sehingga menjawab permasalahan sehari-hari masyarakat.

1.3.2 Keunggulan Produk

Dalam aplikasi ini menyediakan platform jasa yang meliputi 3 kategori, yaitu: rumah tangga, supir, dan *service* barang elektronik. Di dalam ketiga kategori tersebut memiliki lebih dari 5 jenis jasa yang dapat dipesan. Hal yang terpenting pada usaha ini, yaitu bagaimana memberikan kenyamanan serta keamanan kepada konsumen dan mitra dengan mengedepankan UU Ketenagakerjaan. Dalam menjaga keamanan serta kenyamanan konsumen, kami menerapkan fitur *fingerprint* untuk memastikan keakuratan data mitra.

Keunggulan dari JasaKita merupakan fitur *filter* pada aplikasi yang membantu masyarakat untuk menemukan layanan jasa yang sesuai dengan kriteria mereka, fitur *filter* tersebut yaitu:

1. Harga: konsumen dapat menentukan harga sesuai dengan kriteria, tidak harus melihat satu persatu antara setiap jasa untuk menentukan harga yang paling sesuai. Dalam proses pembayaran dapat dilakukan dengan metode *fintech* yang akan mempermudah konsumen.
2. *Rating* dan Ulasan: setiap setelah menggunakan jasa dari mitra, maka konsumen dapat mengevaluasi, memberikan *rating* dan ulasan untuk membantu konsumen selanjutnya agar lebih mudah memutuskan untuk memilih jasa yang tepat dan terpercaya.
3. Lokasi: lokasi dari mitra sangat mempengaruhi preferensi dari konsumen seperti kecepatan mitra sampai ke lokasi dan juga mempengaruhi kecepatan

pengecekan autentikasi keaslian data mitra sebelum bekerja.

1.4. Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini, yaitu meningkatnya keterampilan wirausaha khususnya bagi pelaksana dan juga meningkatkan inovasi dalam menemukan ide-ide yang dapat dikembangkan menjadi peluang usaha yang menjanjikan. Selain itu, melalui inovasi ini diharapkan dapat memberikan dampak perekonomian yang baik bagi mitra sehingga mengurangi angka pengangguran di Indonesia.

1.5. Luaran

Adapun target luaran wajib pada kegiatan ini, yaitu laporan kemajuan, laporan akhir, produk usaha berupa aplikasi *smartphone* dan *website* promosi JasaKita, serta luaran tambahan yaitu artikel ilmiah dalam jurnal ber-ISSN dan Hak Kekayaan Intelektual (HKI).

BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1. Kondisi Umum Lingkungan dan Rancangan Usaha

Usaha penghubung jasa pekerja paruh waktu melalui aplikasi JasaKita ini dibuat karena perkembangan teknologi era revolusi industri 5.0 mendorong terjadinya perubahan gaya hidup serta tuntutan hidup yang meningkat sehingga pola pikir masyarakat juga berubah. Ide ini muncul berdasarkan hasil pengamatan pada beberapa orang yang masih mengeluh terkait sulitnya mencari pekerja paruh waktu dan juga bagi masyarakat yang membutuhkan penghasilan tambahan tanpa harus bekerja dalam jangka waktu tahunan.

Aplikasi layanan jasa JasaKita merupakan media penghubung antara mitra sebagai pekerja dengan konsumen sebagai pembeli jasa. Transaksi antara mitra dan konsumen berlangsung pada aplikasi JasaKita secara aman dan tercatat riwayatnya. Pada setiap pemesanan jasa mitra oleh konsumen kami mengambil keuntungan 5% dari harga normal ataupun dari harga hasil penawaran langsung antara mitra dan konsumen melalui aplikasi.

2.2. Potensi Sumber Daya dan Peluang Pasar

Potensi sumber daya dari aplikasi JasaKita ini yaitu aplikasi akan sangat bermanfaat bagi kehidupan masyarakat yang memiliki tuntutan pekerjaan yang padat dan akan membantu masyarakat kecil dan menengah dalam mengembangkan keahliannya. Apabila potensi sumber daya ini sudah dikembangkan dengan baik, maka akan menambah pendapatan usaha. Wilayah pemasaran akan dikembangkan ke lingkungan warga terdekat dan saat ini masih berfokus di Kota Medan. Oleh karena itu, sangat diperlukan sebuah strategi seperti menggunakan analisis SWOT untuk merancang serta membangun usaha. Berikut merupakan analisis SWOT untuk membangun usaha aplikasi JasaKita.

Tabel 2.1 Analisis SWOT

| Faktor | Keterangan |
|-----------------------------|---|
| <i>Strength</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Desain aplikasi yang menarik dan mudah digunakan serta fitur yang lengkap. 2. Mengutamakan kepuasan pengguna dengan memberikan fitur <i>rating</i> dan ulasan pada aplikasi. 3. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai dan dapat melalui <i>fintech</i>. 4. Memudahkan serta mengefisiensi waktu pengguna. |
| <i>Weakness</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Aplikasi masih dalam proses perbaikan. 2. Mitra yang bergabung masih sedikit. |
| <i>Opportunities</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuka peluang bagi masyarakat terkhusus pekerja paruh waktu untuk meningkatkan pendapatan. 2. Pangsa pasar yang besar karena sempitnya lapangan pekerjaan bagi masyarakat kecil dan menengah. 3. Antusiasme masyarakat yang tinggi. |
| <i>Threats</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pesaing penyedia jasa yang sudah terkenal namun pada alur fokus yang berbeda. |

Dari analisis diatas, diperlukan strategi pemasaran yang tepat seperti pada Tabel 2.2 untuk membangun usaha produk aplikasi JasaKita.

Tabel 2.2 Strategi Pemasaran

| Strategi Pemasaran | Keterangan |
|---------------------------------------|--|
| Pengembangan Produk | Upaya pengembangan produk dilakukan dengan meningkatkan pelayanan yang dapat diakses dengan mudah oleh pengguna, sehingga waktu yang digunakan untuk mencari jasa pekerja paruh waktu lebih efisien. |
| Pengembangan Wilayah Pemasaran | Wilayah pemasaran akan dikembangkan ke beberapa pemukiman warga dan saat ini masih berfokus di Kota Medan. |
| Kegiatan Promosi | Bentuk kegiatan promosi yaitu melalui sosial media baik berupa Facebook, Instagram, Line <i>Official</i> , Whatsapp <i>Official</i> , dan lain-lain. Selain itu, juga terdapat brosur sebagai strategi promosi secara langsung kepada konsumen serta meningkatkan promo pada masyarakat. |
| Strategi Penetapan Harga | Dalam hal ini kami menggunakan strategi <i>Perceived Value Fixing</i> , yaitu menentukan harga jual berdasarkan rata-rata harga jual jasa serupa. Tim JasaKita hanya mengambil 5% dari jasa yang dijual dan menetapkan harga awal sesuai durasi pekerjaan |

| | |
|--|--|
| | yang diajukan, kenaikan harga jasa dibebaskan kepada pekerja namun tidak melewati <i>range</i> yang Tim JasaKita tentukan. |
|--|--|

2.3. Analisis Potensi Usaha

Dalam analisis potensi usaha JasaKita menggunakan beberapa komponen, yaitu:

2.3.1. Segmentation, Targeting, Positioning (STP)

1. *Segmentation*

Konsumen yang telah dapat menggunakan aplikasi di Android dengan persentase pekerja kantoran 50%, tenaga kerja informal 30%, dan masyarakat umum sebesar 20%.

2. *Targeting*

Target utama usaha JasaKita yaitu penduduk Kota Medan dengan rutinitas yang sangat padat dan tidak memiliki banyak waktu seperti pekerja kantoran, sehingga tidak dapat mengerjakan pekerjaan rumah tangga yang menghabiskan banyak waktu seperti mencuci, menyetraka pakaian dan membersihkan rumah. Di samping itu, JasaKita juga akan dikembangkan di kota-kota besar lain seperti Jakarta, Bandung, dan Surabaya.

3. *Positioning*

Konsumen melihat layanan jasa ini sebagai produk yang tepat untuk menjadi solusi atas permasalahan efisiensi waktu, tenaga, dan biaya dalam mencari pekerjaan.

2.4. Analisis Potensi Finansial

Analisis keuangan dilakukan untuk mengetahui modal yang dibutuhkan, alokasi keuangan serta analisis kelayakan usaha dengan Metode Analisis Titik Impas (*Break Even Point*).

2.4.1 Analisis Penetapan Harga Produksi

Berikut tabel mengenai kebutuhan dana pembuatan aplikasi:

Tabel 2.3 Analisis Penetapan Harga Produksi

| Fixed Cost | | Variabel Cost | |
|-------------------------------|------------------|----------------------|------------|
| Item | Total (Rp) | Item | Total (Rp) |
| <i>Server</i> | 900.000 | Brosur | 285.000 |
| <i>Google Play Console</i> | 400.000 | Facebook Ads | 600.000 |
| <i>Google Adwords</i> | 700.000 | Instagram Ads | 600.000 |
| <i>Business Plan Template</i> | 980.000 | Alat tulis dan cetak | 90.000 |
| <i>Domain</i> | 200.000 | HKI | 500.000 |
| <i>Google Maps API</i> | 900.000 | Publikasi luaran | 500.000 |
| | | Transportasi | 870.000 |
| | | Biaya komunikasi | 120.000 |
| Total (Rp) | 4.080.000 | 3.565.000 | |

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Total (TC)} &= \text{Biaya Tetap (FC)} + \text{Biaya Variabel (VC)} \\
 &= \text{Rp}4.080.000 + \text{Rp}3.565.000 \\
 &= \text{Rp}7.645.000,-
 \end{aligned}$$

Komponen seperti *server*, Google Maps API, dan *domain* merupakan hal yang paling mempengaruhi dalam perencanaan usaha JasaKita karena usaha yang akan dikembangkan berbasis digital.

2.4.2 Analisis Pendapatan Usaha

Tabel 2.4 Analisis Pendapatan Usaha

| | Keterangan | Bulan I | Bulan II | Bulan III | Bulan IV | Bulan V | Bulan VI | Bulan VII | Bulan VIII | Bulan IX | Bulan X | Bulan XI | Bulan XII |
|----|-----------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| A. | TAHUN 1 | | | | | | | | | | | | |
| | Pendapatan | Rp 5.750 | Rp 7.750 | Rp 10.500 | Rp 13.000 | Rp 15.850 | Rp 19.800 | Rp 21.780 | Rp 23.598 | Rp 25.000 | Rp 23.598 | Rp 24.000 | Rp 27.500 |
| | Pendapatan bagi hasil mitra (95%) | Rp (5.463) | Rp (7.363) | Rp (9.975) | Rp(12.350) | Rp(15.058) | Rp(18.810) | Rp(20.691) | Rp(22.418) | Rp(23.750) | Rp(22.418) | Rp(22.800) | Rp(26.125) |
| | <i>Sub Total Pendapatan</i> | Rp 288 | Rp 388 | Rp 525 | Rp 650 | Rp 793 | Rp 990 | Rp 1.089 | Rp 1.180 | Rp 1.250 | Rp 1.180 | Rp 1.200 | Rp 1.375 |
| B | TAHUN 2 | | | | | | | | | | | | |
| | Pendapatan | Rp 18.000 | Rp 19.800 | Rp 20.500 | Rp 23.980 | Rp 24.000 | Rp 20.500 | Rp 23.980 | Rp 25.000 | Rp 24.000 | Rp 23.598 | Rp 24.000 | Rp 27.500 |
| | Pendapatan bagi hasil mitra (95%) | Rp(17.100) | Rp(18.810) | Rp(19.475) | Rp(22.781) | Rp(22.800) | Rp(19.475) | Rp(22.781) | Rp(23.750) | Rp(22.800) | Rp(22.418) | Rp(22.800) | Rp(26.125) |
| | <i>Sub Total Pendapatan</i> | Rp 900 | Rp 990 | Rp 1.025 | Rp 1.199 | Rp 1.200 | Rp 1.025 | Rp 1.199 | Rp 1.250 | Rp 1.200 | Rp 1.180 | Rp 1.200 | Rp 1.375 |

Dari Tabel 2.4 diatas, dapat dilihat jika tahun pertama berjalan maka pendapatan jasa yang diterima sebesar Rp10.908.000,- dimana keuntungan yang diperoleh merupakan hasil selisih antara pendapatan dan total biaya produksi. Jadi, keuntungan selama setahun berjalan, yaitu:

$$\begin{aligned}
 \text{Keuntungan} &= \text{Total Pendapatan Bersih} - \text{Total Biaya (TC)} \\
 &= \text{Rp}10.908.000 - \text{Rp}7.645.000 \\
 &= \text{Rp}3.263.000,-
 \end{aligned}$$

2.4.3 Break Even Point (BEP)

Kegunaan dari menghitung *Break Event Point* (BEP), yakni untuk mengetahui kapan hasil dari usaha yang dijalankan mencapai titik impas. Perhitungan *Break Event Point* (BEP) sebagai berikut.

$$\begin{aligned}
 \text{Break Event Point} &= \text{Biaya Tetap} / (\text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel}) \\
 &= \text{Rp}4.080.000 / (\text{Rp}10.908.000 - \text{Rp}3.565.000) \\
 &= 0.55 \text{ (6 bulan)}
 \end{aligned}$$

Artinya usaha JasaKita akan mencapai titik impas ketika memasuki kurun waktu 6 bulan (balik modal usaha tidak sampai 1 tahun).

2.4.4 Anggaran Cash Flow

Tabel 2.5 Estimasi Cash Flow Tahun Pertama (dalam ribuan rupiah)

| | Keterangan | Bulan I | Bulan II | Bulan III | Bulan IV | Bulan V | Bulan VI | Bulan VII | Bulan VIII | Bulan IX | Bulan X | Bulan XI | Bulan XII |
|----|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| A. | PENERIMAAN | | | | | | | | | | | | |
| | Modal Awal | Rp 7.645 | | | | | | | | | | | |
| | Pendapatan | Rp 5.750 | Rp 7.750 | Rp 10.500 | Rp 13.000 | Rp 15.850 | Rp 19.800 | Rp 21.780 | Rp 23.598 | Rp 25.000 | Rp 23.598 | Rp 24.000 | Rp 27.500 |
| | Pendapatan bagi hasil mitra (95%) | Rp (5.463) | Rp (7.363) | Rp (9.975) | Rp(12.350) | Rp(15.058) | Rp(18.810) | Rp(20.691) | Rp(22.418) | Rp(23.750) | Rp(22.418) | Rp(22.800) | Rp(26.125) |
| | <i>Sub Total Penerimaan</i> | Rp 7.933 | Rp 388 | Rp 525 | Rp 650 | Rp 793 | Rp 990 | Rp 1.089 | Rp 1.180 | Rp 1.250 | Rp 1.180 | Rp 1.200 | Rp 1.375 |
| B. | PENGELUARAN | | | | | | | | | | | | |
| | Biaya <i>Server</i> dan <i>Domain</i> | Rp 1.100 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Google <i>Adwords</i> | Rp 700 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Google <i>Play Console</i> dan <i>Adwords</i> | Rp 400 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Google Maps API | Rp 900 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Biaya <i>Template Business Plan</i> | Rp 980 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Biaya Transportasi Lokal | Rp 270 | Rp 300 | Rp - | Rp 300 | Rp - | Rp 300 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Biaya Pemasaran | Rp 285 | Rp 600 | Rp 600 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Alat Tulis Kantor | Rp 90 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Biaya Lain-lain | Rp 500 | Rp 120 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp 550 |
| | <i>Sub Total Pengeluaran</i> | Rp 5.225 | Rp 1.020 | Rp 600 | Rp 300 | Rp - | Rp 300 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp 550 |
| C. | SELISIH KAS | Rp 2.708 | Rp (633) | Rp (75) | Rp 350 | Rp 793 | Rp 690 | Rp 1.089 | Rp 1.180 | Rp 1.250 | Rp 1.180 | Rp 1.200 | Rp 825 |
| D. | SALDO KAS AWAL | Rp - | Rp 2.708 | Rp 2.075 | Rp 2.000 | Rp 2.350 | Rp 3.143 | Rp 3.833 | Rp 4.922 | Rp 6.101 | Rp 7.351 | Rp 8.531 | Rp 9.731 |
| E. | SALDO KAS AKHIR | Rp 2.708 | Rp 2.075 | Rp 2.000 | Rp 2.350 | Rp 3.143 | Rp 3.833 | Rp 4.922 | Rp 6.101 | Rp 7.351 | Rp 8.531 | Rp 9.731 | Rp 10.556 |

Tabel 2.6 Estimasi Cash Flow Tahun Kedua (dalam ribuan rupiah)

| | Keterangan | Bulan I | Bulan II | Bulan III | Bulan IV | Bulan V | Bulan VI | Bulan VII | Bulan VIII | Bulan IX | Bulan X | Bulan XI | Bulan XII |
|----|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| A. | PENERIMAAN | | | | | | | | | | | | |
| | Pendapatan | Rp 18.000 | Rp 19.800 | Rp 20.500 | Rp 23.980 | Rp 24.000 | Rp 20.500 | Rp 23.980 | Rp 25.000 | Rp 24.000 | Rp 23.598 | Rp 25.000 | Rp 27.500 |
| | Pendapatan bagi hasil mitra (95%) | Rp (17.100) | Rp (18.810) | Rp (19.475) | Rp (22.781) | Rp (22.800) | Rp (19.475) | Rp (22.781) | Rp (23.750) | Rp (22.800) | Rp (22.418) | Rp (23.750) | Rp (26.125) |
| | <i>Sub Total Penerimaan</i> | Rp 900 | Rp 990 | Rp 1.025 | Rp 1.199 | Rp 1.200 | Rp 1.025 | Rp 1.199 | Rp 1.250 | Rp 1.200 | Rp 1.180 | Rp 1.250 | Rp 1.375 |
| B. | PENGELUARAN | | | | | | | | | | | | |
| | Biaya <i>Server dan Domain</i> | Rp 1.100 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Google <i>Adwords</i> | Rp 700 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Google <i>Play Console dan Adwords</i> | Rp 400 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Google <i>Maps API</i> | Rp 900 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Biaya <i>Template Business Plan</i> | Rp 980 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Biaya Transportasi Lokal | Rp 270 | Rp 300 | Rp - | Rp 300 | Rp - | Rp 300 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Biaya Pemasaran | Rp 285 | Rp 600 | Rp 600 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Alat Tulis Kantor | Rp 90 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| | Biaya Lain-lain | Rp 500 | Rp 120 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp 550 |
| | <i>Sub Total Pengeluaran</i> | Rp 5.225 | Rp 1.020 | Rp 600 | Rp 300 | Rp - | Rp 300 | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - | Rp 550 |
| C. | SELISIH KAS | Rp (4.325) | Rp (30) | Rp 425 | Rp 899 | Rp 1.200 | Rp 725 | Rp 1.199 | Rp 1.250 | Rp 1.200 | Rp 1.180 | Rp 1.250 | Rp 825 |
| D. | SALDO KAS AWAL | Rp 12.309 | Rp 7.984 | Rp 7.954 | Rp 8.379 | Rp 9.278 | Rp 10.478 | Rp 11.203 | Rp 12.402 | Rp 13.652 | Rp 14.852 | Rp 16.032 | Rp 17.282 |
| E. | SALDO KAS AKHIR | Rp 7.984 | Rp 7.954 | Rp 8.379 | Rp 9.278 | Rp 10.478 | Rp 11.203 | Rp 12.402 | Rp 13.652 | Rp 14.852 | Rp 16.032 | Rp 17.282 | Rp 18.107 |

2.5. Keberlanjutan Usaha

Dalam tahap awal pengembangan usaha JasaKita akan berfokus pada pemberdayaan Sumber Daya Manusia (SDM) di kawasan Kota Medan dan sekitarnya melalui layanan aplikasi yang menyediakan informasi terkait pekerja paruh waktu yang dapat dengan mudah diakses serta terintegrasi di segala *device*. Untuk merealisasikan tujuan yang diharapkan yaitu menyejahterakan Sumber Daya Manusia (SDM) di wilayah Kota Medan, JasaKita akan melakukan strategi pengembangan usaha, seperti mempersiapkan aplikasi yang mudah diakses, kegiatan promosi di sosial media dan melakukan evaluasi rutin terhadap perkembangan usaha.

Seiring berjalannya usaha, JasaKita akan memperbesar cakupan wilayah pemasaran ke beberapa kota besar di Indonesia seperti Jakarta, Bandung dan Surabaya. Adapun rencana perluasan cakupan wilayah pemasaran tersebut akan direalisasikan dengan menimbang potensi dan hasil evaluasi kegiatan usaha yang baik.

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

3.1 Teknik Pembuatan

Teknik pembuatan pada metode pelaksanaan kegiatan usaha ini, yaitu pembuatan, pengemasan dan pemasaran sebagai berikut:

3.4.3 Pembuatan

Proses pembuatan aplikasi *mobile* dilakukan dengan menggunakan bahasa pemrograman Dart dan *framework* Flutter, sedangkan proses pembuatan *website* menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *framework* Laravel. Hal pertama yang harus dilakukan sebelum membuat aplikasi, yaitu melakukan survei dengan beberapa orang terlebih dahulu mengenai *user requirements*. Setelah mendapatkan hasil survei, maka pembuatan aplikasi dapat dimulai berdasarkan *user requirements* tersebut, dimana pendapat setiap orang digabungkan lalu menghasilkan sesuatu yang bisa memenuhi ekspektasi orang-orang. Apabila aplikasi telah selesai dibangun, maka akan dilakukan *testing* aplikasi yang berguna untuk pengembangan dan perbaikan aplikasi apabila menemukan kekurangan, seperti *error* dan *bug*.

3.1.2 Pengemasan

Produk yang sudah jadi, dikemas dalam 2 bentuk yaitu aplikasi *mobile* siap pakai, dan *website*. Aplikasi *mobile* dapat diunduh melalui Google *PlayStore*. Produk dalam bentuk *website* berisi informasi, arahan, serta panduan untuk mengunduh dan menggunakan aplikasi *mobile*.

3.1.3 Pemasaran

Pemasaran aplikasi dilakukan melalui sosial media, yaitu Instagram *Ads*, Facebook *Ads*, dan menggunakan jasa Google *Adwords* yang dapat memberikan iklan *online* untuk menjangkau orang-orang yang tertarik pada aplikasi yang ditawarkan. Instagram *Ads* beserta Facebook *Ads* dapat menjangkau orang-orang dalam skala besar terhadap konten yang ada di dalam akun Facebook dan Instagram.

3.2 Tahapan Pekerjaan

Tahapan kerja pada metode pelaksanaan kegiatan usaha ini, yaitu peralatan dan perlengkapan, bahan dan proses produk sebagai berikut:

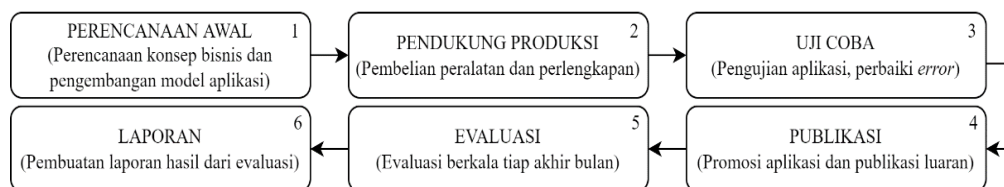
3.2.1 Peralatan dan Perlengkapan

Peralatan yang kami gunakan untuk membantu proses produksi, terdiri dari laptop (minimal spesifikasi RAM 8GB, HDD atau SSD 512GB dan prosesor CORE i5), Visual Studio Code, *server*, *domain*, Google *Play Console*.

3.2.2 Bahan

Bahan yang kami gunakan untuk melaksanakan proses produksi, yaitu bahasa pemrograman Dart dan PHP, *framework* Flutter dan Laravel, Google Maps API.

3.2.3 Proses Produksi



Gambar 3.1 Proses Produksi

Semua kegiatan proses produksi dapat dilihat pada Gambar 3.1. Proses dilakukan dengan memenuhi syarat protokol kesehatan yang ketat yaitu 5M (Memakai masker, Mencuci tangan, Menjaga jarak, Menjauhi kerumunan dan Mengurangi mobilitas) agar memutus penyebaran Covid-19.

3.3 Evaluasi

Tahap ini merupakan tahap penilaian yang akan kami lakukan pada saat pelayanan jasa oleh mitra telah selesai. Tahap ini berisi laporan yang diberikan kosumen kepada mitra untuk mereka serta tanggapan *user* baik mitra ataupun konsumen terhadap aplikasi. Laporan ini juga berisi keuntungan yang didapat dalam penggunaan aplikasi. Sehingga diharapkan untuk kedepannya aplikasi dapat berjalan lebih baik lagi dari sebelumnya.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Ketua, Anggota serta Dosen Pendamping

Biodata Ketua

A. Identitas Diri

| | | |
|---|--------------------------|---|
| 1 | Nama Lengkap | Muhammad Afifan Aly Rahman Saragih |
| 2 | Jenis Kelamin | Laki-laki |
| 3 | Program Studi | Teknologi Informasi |
| 4 | NIM | 201402099 |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Medan, 24 November 2002 |
| 6 | Alamat E-mail | mhdafifanallyrahmansaragih@students.usu.ac.id |
| 7 | Nomor Telepon/HP | 082350549871 |

B. Kegiatan Kemahasiswaan yang Sedang/Pernah Diikuti

| No | Jenis Kegiatan | Status dalam Kegiatan | Waktu dan Tempat |
|----|---|--|---|
| 1 | Open Recruitment Beasiswa KSE 2022-2023 | Ketua Panitia | 2022, Universitas Sumatera Utara |
| 2 | Information Technology Laboratory Group | Asisten Laboratorium Praktikum Struktur Data dan Algoritma | 2022, Universitas Sumatera Utara |
| 3 | IT Fest USU | Anggota Dana dan Sponsorship | 2022, Universitas Sumatera Utara |
| 4 | Paguyuban KSE USU | Anggota Divisi Kampoeng Belajar | 2021-2022, Universitas Sumatera Utara |
| 5 | Dies Natalis Fasilkom-TI ke-10 | Anggota Divisi Acara | 2021, Universitas Sumatera Utara |
| 6 | Pemerintahan Mahasiswa Fasilkom-TI | Ketua Divisi Agama Islam | 2021-2022, Universitas Sumatera Utara |
| 7 | HIMATIF | Internship | 2021-2022, Universitas Sumatera Utara |
| 8 | Maulid Nabi Muhammad SAW Fasilkom-TI | Koordinator Divisi Humas | 3 November 2021, Universitas Sumatera Utara |

C. Penghargaan yang Pernah Diterima

| No | Jenis Penghargaan | Pihak Pemberi Penghargaan | Tahun |
|----|--|-----------------------------------|-------|
| 1 | Finalis LKTIN Horas Public Health (HPHF) | Fakultas Kesehatan Masyarakat USU | 2022 |

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata

dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan PKM-K.

Medan, 12 - 03 - 2022

Ketua Tim



Muhammad Afifan Aly Rahman
Saragih

Biodata Anggota**A. Identitas Diri**

| | | |
|---|--------------------------|--------------------------------------|
| 1 | Nama Lengkap | Muhammad Daud Arbani Asfi Dalimunthe |
| 2 | Jenis Kelamin | Laki-laki |
| 3 | Program Studi | Teknologi Informasi |
| 4 | NIM | 201402108 |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Binjai, 08 Januari 2003 |
| 6 | Alamat E-mail | arbanidalimunthe@gmail.com |
| 7 | Nomor Telepon/HP | 08116790801 |

B. Kegiatan Kemahasiswaan yang Sedang/Pernah Diikuti

| No | Jenis Kegiatan | Status dalam Kegiatan | Waktu dan Tempat |
|----|----------------|-----------------------|----------------------------------|
| 1 | IT FEST USU | Anggota ITLEAD | 2022, Universitas Sumatera Utara |

C. Penghargaan yang Pernah Diterima

| No | Jenis Penghargaan | Pihak Pemberi Penghargaan | Tahun |
|----|-------------------|---------------------------|-------|
| 1 | - | - | - |

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan PKM-K.

Mcdan, 12 - 03 - 2022

Anggota Tim



Muhammad Daud Arbani Asfi
Dalimunthe

Biodata Anggota

A. Identitas Diri

| | | |
|---|--------------------------|---------------------------------|
| 1 | Nama Lengkap | Ridha Arrahmi |
| 2 | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3 | Program Studi | Teknologi Informasi |
| 4 | NIM | 201402015 |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Binjai, 24 Oktober 2002 |
| 6 | Alamat E-mail | ridha.arahmi@students.usu.ac.id |
| 7 | Nomor Telepon/HP | 082167071140 |

B. Kegiatan Kemahasiswaan yang Sedang/Pernah Diikuti

| No | Jenis Kegiatan | Status dalam Kegiatan | Waktu dan Tempat |
|----|--|------------------------------------|---|
| 1 | Workshop PMB Teknologi Informasi 2022-2023 | Sekretaris Panitia | 2022-2023, Universitas Sumatera Utara |
| 2 | IT Fest USU | Anggota Dana dan Sponsorship | 2022, Universitas Sumatera Utara |
| 3 | Dies Natalis Fasilkom-TI ke-10 | Anggota Divisi Acara | 2021, Universitas Sumatera Utara |
| 4 | Pemerintahan Mahasiswa (PEMA) Fasilkom-TI | Anggota Divisi Riset dan Teknologi | 2021-2022, Universitas Sumatera Utara |
| 5 | Himpunan Mahasiswa Teknologi Informasi (HIMATIF) | Internship | 2021-2022, Universitas Sumatera Utara |
| 6 | Penerimaan Mahasiswa Baru Teknologi Informasi (PMB TI) USU | Anggota Divisi Acara | 2021, Universitas Sumatera Utara |
| 7 | Maulid Nabi Muhammad SAW Fasilkom-TI | Sekretaris Panitia | 3 November 2021, Universitas Sumatera Utara |
| 8 | Unit Inovasi Teknologi Informasi dan Komunikasi (ITIKOM) USU | Anggota | 2020, Universitas Sumatera Utara |

C. Penghargaan yang Pernah Diterima

| No | Jenis Penghargaan | Pihak Pemberi Penghargaan | Tahun |
|----|--|--|-------|
| 1 | Finalis LKTIN Horas Public Health (HPHF) | Fakultas Kesehatan Masyarakat USU | 2022 |
| 2 | Mahasiswa Berprestasi II | Fakultas Ilmu Komputer dan Teknologi Informasi USU | 2021 |

| | | | |
|---|---|-----------------------------------|------|
| 3 | Juara I Musabaqah Tilawatil Qur'an Nasional Cabang Fahmil Qur'an | Pemko Kota Binjai | 2021 |
| 4 | Juara II Musabaqah Tilawatil Qur'an Nasional Cabang Fahmil Qur'an | Pemko Kota Binjai | 2020 |
| 5 | Juara I Musabaqah Tilawatil Qur'an Mahasiswa Cabang Fahmil Qur'an | Universitas Sumatera Utara | 2020 |
| 6 | 3th Place Scientific Paper Competition | Assosiasi Peneliti Sumatera Utara | 2020 |
| 7 | Juara I Musabaqah Tilawatil Qur'an Nasional Cabang Fahmil Qur'an | Pemko Kota Binjai | 2019 |

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan PKM-K.

Medan, 12 - 03 - 2022

Anggota Tim



Ridha Arrahmi

Biodata Anggota**A. Identitas Diri**

| | | |
|---|--------------------------|------------------------|
| 1 | Nama Lengkap | Jernih |
| 2 | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3 | Program Studi | Akuntansi |
| 4 | NIM | 200503021 |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Medan, 17 Oktober 2002 |
| 6 | Alamat E-mail | jernihazmi@gmail.com |
| 7 | Nomor Telepon/HP | 082362024660 |

B. Kegiatan Kemahasiswaan yang Sedang/Pernah Diikuti

| No | Jenis Kegiatan | Status dalam Kegiatan | Waktu dan Tempat |
|----|------------------------------------|--|--|
| 1 | Relawan Rumah Perubahan Sumut | Anggota Pengajar | 2020, Medan Perjuangan |
| 2 | BP2M Baiturrahmah FEB USU | Anggota Divisi <i>Fund Rising</i> | 2020-2021, Universitas Sumatera Utara |
| 3 | Silaturahmi Mahasiswa Baru FEB USU | <i>Coordinator</i> Divisi Acara | Mei dan Oktober 2021, Universitas Sumatera Utara |
| 4 | Unlimited Contribution | <i>Steering Committee</i> Divisi Acara | 27 Februari 2022, Universitas Sumatera Utara |
| 5 | HMA FEB USU | Anggota Divisi Kerohanian | 2021-sekarang, Universitas Sumatera Utara |

C. Penghargaan yang Pernah Diterima

| No | Jenis Penghargaan | Pihak Pemberi Penghargaan | Tahun |
|----|--|---------------------------|-------|
| 1 | BP2M Baiturrahmah FEB USU <i>Awardee</i> | BP2M Baiturrahmah FEB USU | 2021 |

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan PKM-K.

Medan, 12 - 03 - 2022

Anggota Tim


Jernih

Biodata Dosen Pendamping

A. Identitas Diri

| | | |
|---|--------------------------|-----------------------------------|
| 1 | Nama Lengkap | Dewi Sartika Ginting S.Kom, M.Kom |
| 2 | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3 | Program Studi | Ilmu Komputer |
| 4 | NIP/NIDN | 199005042019032023/ 0104059001 |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Medan, 4 Mei 1990 |
| 6 | Alamat E-mail | dewiginting@usu.ac.id |
| 7 | Nomor Telepon/HP | 082167484972 |

B. Riwayat Pendidikan

| No | Jenjang | Bidang Ilmu | Institusi | Tahun Lulus |
|----|---------------|--------------------|----------------------------------|-------------|
| 1 | Sarjana (S1) | Teknik Informatika | Universitas Katolik Santo Thomas | 2013 |
| 2 | Magister (S2) | Teknik Informatika | Universitas Sumatera Utara | 2018 |

C. Rekam Jejak Tri Dharma PT

Pendidikan/Pengajaran

| No | Nama Mata Kuliah | Wajib/Pilihan | sks |
|----|------------------------------------|---------------|-----|
| 1 | Analisis Numerik | Wajib | 2 |
| 2 | Teknik Pemodelan dan Simulasi | Wajib | 3 |
| 3 | Organisasi dan Arsitektur Komputer | Wajib | 2 |
| 4 | Teknik Kompilasi | Wajib | 2 |
| 5 | Manajemen Proyek Informatika | Wajib | 2 |
| 6 | <i>Decision Support Systems</i> | Pilihan | 3 |

Penelitian

| No | Judul Penelitian | Penyandang Dana | Tahun |
|----|---|----------------------------|-------|
| 1 | Analisis <i>Association Rules</i> pada Kesehatan Kulit Masyarakat Dataran Tinggi dengan Metode A Priori | Universitas Sumatera Utara | 2021 |
| 2 | Optimalisasi <i>Neural Network</i> Prediksi Demam Berdarah Wilayah Pesisir dalam Upaya Peningkatan Pelayanan dan Digitalisasi Sektor Kesehatan Masyarakat Pesisir | Universitas Sumatera Utara | 2020 |
| 3 | Klasifikasi Mutu Kubis dengan Memanfaatkan Citra Digital Menggunakan Metode <i>Support Vector Machine</i> | Universitas Sumatera Utara | 2021 |

| | | | |
|----|--|----------------------------|------|
| | untuk Peningkatan Kualitas Pertanian Sumatera Utara | | |
| 4 | Combination AHP and TOPSIS Methods Optimizes Performance of Decision Support System for The Recipients Family Hope Program In Huta Limbong Padang Sidempuan | Mandiri | 2021 |
| 5 | Analysis Skin Health Patterns in Highlands Area with Apriori and Bayes Contributions | Universitas Sumatera Utara | 2021 |
| 6 | Extraction Analysis of Texture and Morphological Features as Characteristics of Cabbage Images | Universitas Sumatera Utara | 2021 |
| 7 | Sistem Informasi Geografis Prediksi Wilayah Penyebaran Demam Berdarah di Sumatera Utara: <i>Geographical Information System Predicting Areas of Dengue Fever Spread in North Sumatra</i> | Universitas Sumatera Utara | 2020 |
| 8 | Contribution Principal Component Analysis to Optimizing Data by Reducing Product Data on Transaction | Mandiri | 2020 |
| 9 | Neural Network Enhancement Forecast of Dengue Fever Outbreaks in Coastal Region | Universitas Sumatera Utara | 2020 |
| 10 | Analisis Monte Carlo dalam Memprediksi Jumlah Penambahan Gerai Alfamart Setiap Tahunnya di Indonesia | Mandiri | 2021 |
| 11 | Active learning for middle school based on information technology in SMA Negeri 1 Dolok Batu Nanggar | Universitas Sumatera Utara | 2020 |
| 12 | Modification of A priori Algorithm focused on confidence value to association rules | Mandiri | 2018 |
| 13 | The Combination of RSA and Block Cipher Algorithms to Maintain Message Authentication | Mandiri | 2017 |
| 14 | Kriptografi Simetris dengan Kombinasi | Mandiri | 2017 |

| | | | |
|----|--|---------|------|
| | <i>Hill Cipher</i> dan <i>Affine Cipher</i> di dalam Matriks Cipher Transposisi dengan Menerapkan Pola Alur Bajak Sawah | | |
| 15 | Modification of Symmetric Cryptography with Combining Affine Chiper and Caesar Chiper which Dynamic Nature in Matrix of Chiper Transposition by Applying Flow Pattern in the Planting Rice | Mandiri | 2017 |

Pengabdian kepada Masyarakat

| No | Judul Pengabdian kepada Masyarakat | Penyandang Dana | Tahun |
|----|--|----------------------------|-------|
| 1 | Aplikasi E-Warta Berbasis Android sebagai Media Informasi Kelompok Masyarakat GBKP Runggu Sememei Batu dalam Mendukung Program Kerja di Era New Normal (Covid-19) | Universitas Sumatera Utara | 2021 |
| 2 | Strategi Penjualan dan Pengembangan Usaha Secara <i>Online</i> Sebagai Upaya Meningkatkan Produktivitas dan Penghasilan Masyarakat dan Kelompok PKK di Kelurahan Rambung Barat Binjai pada Masa Pandemi Covid 19 | Universitas Sumatera Utara | 2021 |
| 3 | Optimalisasi Media Pembelajaran Online Interaktif bagi Guru di Sekolah SMP, SMK Harum Sentosa dan SMA Jaya Lestari Perbaungan Serdang Bedagai | Mandiri | 2021 |
| 4 | Pembelajaran Aktif untuk Tingkat Sekolah Menengah Atas Berbasis Teknologi Informasi di SMA Negeri 1 Dolok Batu Nanggar | Universitas Sumatera Utara | 2020 |

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan PKM-K.

Medan, 12 - 03 - 2022

Dosen Pendamping

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dewi Sartika Ginting', with a long horizontal flourish extending to the right.

Dewi Sartika Ginting

Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

| No | Jenis Perlengkapan | Volume | Harga Satuan (Rp) | Total (Rp) |
|--|-----------------------------------|--------------------|-------------------|------------|
| 1 | Belanja Bahan (maksimal 60%) | | | |
| | Facebook Ads | 1 kali | 600.000 | 600.000 |
| | Instagram Ads | 1 kali | 600.000 | 600.000 |
| | Google Adwords | 1 tahun | 700.000 | 700.000 |
| | Google Maps API | 1 tahun | 900.000 | 900.000 |
| | Google Play Console | 1 tahun | 400.000 | 400.000 |
| | Business Plan Template | 1 paket | 980.000 | 980.000 |
| | Brosur | 300 lembar | 950 | 285.000 |
| | Alat tulis dan cetak | 1 paket | 90.000 | 90.000 |
| SUB TOTAL (RP) | | | | 4.555.000 |
| 2 | Belanja Sewa (maksimal 15%) | | | |
| | Domain | 1 kali | 200.000 | 200.000 |
| | Server | 1 tahun | 900.000 | 900.000 |
| SUB TOTAL (RP) | | | | 1.100.000 |
| 3 | Transportasi Lokal (maksimal 30%) | | | |
| | Transportasi beli bahan | 1 kali | 270.000 | 270.000 |
| | Transportasi Promosi/Pemasaran | 3 kali di 3 tempat | 200.000 | 600.000 |
| SUB TOTAL (RP) | | | | 870.000 |
| 4 | Lain-lain (maksimal 15%) | | | |
| | Biaya publikasi luaran AI | 1 kali | 500.000 | 500.000 |
| | Biaya pendaftaran HKI | 1 kali | 500.000 | 500.000 |
| | Biaya Komunikasi | 4 orang | 30.000 | 120.000 |
| SUB TOTAL (RP) | | | | 1.120.000 |
| GRAND TOTAL (RP) | | | | 7.645.000 |
| GRAND TOTAL (Terbilang Tujuh Juta Enam Ratus Empat Puluh Lima Ribu Rupiah) | | | | |

Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Pelaksana dan Pembagian Tugas

| No | Nama/NIM | Program Studi | Bidang Ilmu | Alokasi Waktu (jam/minggu) | Uraian Tugas |
|-----------|--|-------------------------|--------------------|-----------------------------------|--|
| 1 | Muhammad Afifan Aly Rahman Saragih/ 201402099 | Teknologi Informasi S-1 | Sains | 10 | 1. Membuat konsep aplikasi 2. Mengkoordinir pelaksanaan kegiatan |
| 2 | Muhammad Daud Arbani Asfi Dalimunthe/ 201402108 | Teknologi Informasi S-1 | Sains | 10 | 1. Memprogram aplikasi 2. Pengolahan dan analisis program 3. Analisis kebutuhan sistem |
| 3 | Ridha Arrahmi/ 201402015 | Teknologi Informasi S-1 | Sains | 9 | 1. Pembuatan laporan kegiatan 2. Pendataan analisis kebutuhan konsumen |
| 4 | Jernih/ 200503021 | Akuntansi S-1 | Sosial Humaniora | 8 | 1. Akuntan keuangan 2. Analisis perkembangan keuangan usaha |

Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana**SURAT PERNYATAAN KETUA TIM PELAKSANA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Ketua Tim : Muhammad Afifan Aly Rahman Saragih
Nomor Induk Mahasiswa : 201402099
Program Studi : Teknologi Informasi
Nama Dosen Pendamping : Dewi Sartika Ginting, S.Kom., M.Kom
Perguruan Tinggi : Universitas Sumatera Utara

Dengan ini menyatakan bahwa proposal PKM-K saya dengan judul (JasaKita) inovasi Layanan Jasa Pekerja Paruh Waktu Berbasis Aplikasi *Mobile* yang diusulkan untuk tahun anggaran 2022 adalah asli karya kami dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya yang sudah diterima ke kas negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Medan, 12 - 03 -2022

Yang menyatakan,



Muhammad Afifan Aly Rahman
Saragih
201402099.

Lampiran 5. Gambaran Aplikasi JasaKita

