

Tugas tecnopreneurship
tugas proposal bisnis
WEBITO



Disusun oleh :

Nama : Muhamad faisal halim
Nim : 19.240.0163
Kelas : 4p43
Matakuliah : Technopreneurship

Sekolah tinggi manajemen informatika dan komputer
Widya pratama pekalongan
Jl. Patrior no. 25 pekalongan

Daftar Isi

Daftar Isi.....	1
Bab 1.....	2
Pendahuluan.....	2
Bab 2.....	3
Visi dan misi.....	3
1. Visi.....	3
2. Misi.....	3
Bab 3.....	4
Lingkungan bisnis.....	4
Bab 4.....	5
Rencana Marketing.....	5
1. Strategi Pasar, Penjualan, dan Distribusi.....	5
2. Periklanan dan Promosi.....	5
a) Mengguankan layanan dari goolge, facbook dan instagam.....	5
b) Dengan Memanfaatkan Feedback dari Pelanggan.....	5
Bab 5.....	7
Aspek Resiko.....	7
1. Dari sisi konsumen.....	7
2. Dari sisi penjual.....	7

Bab 1

Pendahuluan

Dewasa ini banyak sekali bisnis retail, kedai, atau dalam bidang lain yang memulai berdiri sebagai perusahaan baru atau dalam rangka membesarkan perusahaan yang sudah berdiri sebelumnya. Namun banyak sekali dari mereka yang melakukan segalanya dalam pencatatan uang, pengelolaan barang dan manajemen pengeluaran dilakukan secara manual.

Oleh karena hal itu, maka muncul inovasi baru yang terbilang sudah cukup lama. Yaitu berdirinya para creative untuk membuat sebuah aplikasi yang mempermudah dalam melakukan hal yang sudah disebutkan diatas sebelumnya.

Dan dalam rangka memajukan ekonomi bisnis umkm agar mudah diakses oleh pelinggannya dan mempermudah berbagai pihak dalam menjalankan tugasnya masing-masing maka muncul inovasi baru yang bernama aplikasi post.

Post sendiri adalah kepanjangan dari “point of sale”, yang dimana dalam satu aplikasi yang dibuat tersebut maka kita bisa melakukan berbagai macam hal. Misal dalam pencatatan keuangan, manajelem barang atau stok, monitoring kinerja pegawai berdasarkan ulasan dari pelanggan, dan masih banyak lagi.

Post bisa dibilang inovasi yang sudah cukup lama muncul, namun karena bisa dibilang pekalongan adalah kota yang tidak terlalu maju seperti kota lain terkadang ada beberpa inovasi baru atau ide baru yang belum relevan dengan masyakarat kita. Oleh karena itu patut ditekuni untuk menumbuhkan pelanggan dari inovasi baru ini.

Bab 2

Visi dan misi

1. Visi

- a) Mempermudah sebuah bisnis dapat dijangkau pelanggan dan mempercayakan segala pencatatan segala kebutuhan dan lain di aplikasi yang kita kembangkan

2. Misi

- a) Membantu bisnis umkm agar dapat dengan mudah dijangkau pelanggan
- b) Menjadi sarana utama dalam merubah bisnis yang sebelumnya dilakukan manual menjadi dengan komputer (komputerisasi)

Bab 3

Lingkungan bisnis

Bentuk bisnis creative dan progammer “webito” Merupakan bisnis yang berjalan dalam menyediakan jasa pembuatan website, aplikasi toko, serta kebutuhan dalam mengkomputerisasi bisnis manual.

Tujuan membangun bisnis ini adalah memberikan layanan terbaik bagi pelanggan dan membuat bisnis yang dijalankan penlanggan untuk bisa lebih mudah diakses dan dimanage dari sisi kita pemilik / pegawai.

Lokasi bisnis ini bisa dibilang belum ada karena baru berdisi beberpa bulan lalu oleh saya sendiri dan 2 teman saya sebagai partner dan tim yang dibentuk sebelumnya.

Bab 4

Rencana Marketing

1. Strategi Pasar, Penjualan, dan Distribusi

Metode yang akan digunakan untuk memasarkan bisnis dan produk yang dibuat yaitu dengan memanfaatkan layanan yang ditawarkan oleh Facebook, Instagram, dan Google. Oleh karena itu memang memerlukan dana lebih untuk memulai mengiklan dengan layanan yang ditawarkan. Namun disisi lain kita bisa dengan mudah menentukan akan ditampilkan untuk kalangan dengan umur berapa iklan yang kita buat.

Karena kita bisa dengan mudah menentukan tujuan dari iklan kita, kita juga bisa dengan kemungkinan lebih tinggi menadatkan lebih banyak pelanggan yang sesuai.

2. Periklanan dan Promosi

a) Mengguankan layanan dari goolge, facbook dan instagam

Setidaknya butuh uang sekitar 1 s/d 2 juta hanya untuk biaya iklan di layanan tersebut, namun alangkah baiknya bila kita mempelajari terlebih dahulu mengenai metode yang efektif, peggunaan budget yang baik dan menentukan target iklan yang tepat. Maka bisa lebih meminimalkan penggunaan budget dan disisi lain terget iklaan juga tercapai.

Jika bingung dimana kita belajar hal yang sudah disebutkan sebelumnya, tenang saja, sekarang ini banyak sekali penyedia course diinternet yang menawarkan hal tersebut. Namun hal itu memang memiliki harga yang tinggi juga hanya untuk membeli course tentang mengiklan dengan facebook, instagram, tiktok ataupun google.

b) Dengan Memanfaatkan Feedback dari Pelanggan

Jika nantinya kita sudah memiliki banyak pelanggan, kita bisa meminta mereka untuk membuat ulasan produk kita yang mereka beli, hal itu bisa menguntungkan kedua pihak, Dimana dari sisi kita, kita bisa mengetahui apa kekurangan dari program yang kita buat, dan dari sisi pelanggan bisa mendapatkan update fitur terbaru dari apa yang mereka ulas.

Contohnya dalam hal ini aplikasi yang kita buat tidak mendukung print, lalu ada salah satu pelanggan yang berkomentar tentang itu, maka kedepannya kita akan meengupdate programnya dan sang pengulas juga mendapatkan update yang dia inginkan.

Bab 5

Aspek Resiko

Dalam bisnis yang kami jalankan juga memiliki sedikit banyak resiko, Dalam hal ini resiko tersebut bisa dilihat dalam 2 sisi yaitu sisi konsumen dan dari sisi kita sebagai pelaku usaha.

1. Dari sisi konsumen

Bisa dibilang lebih susah untuk dapat memasarkan produk seperti aplikasi kasir bagi kalangan usaha baru, karena bisa dibilang mereka takut akan sesuatu yang bisa dibilang dari sisi aplikasinya, misal dalam hal sumberdaya, mereka mungkin kaget ketika melihat jumlah budget untuk membeli sarana pendukungnya.

Disamping itu ada juga faktor lain seperti membutuhkan wifi, listrik yang terkadang mati dan lain, jadi tidak jarang ada pembisnis baru yang tidak setuju dengan apa yang kita maksud. namun disini kita tetap menyediakan sarana lain ketika misal aplikasi tidak bisa terhubung ke internet maka akan disimpan secara lokal didalam device yang konsumen miliki.

2. Dari sisi penjual

Tidak banyak resiko yang kita miliki hanya saja terkadang tim tidak kompeten seperti yang kita inginkan dan peralatan yang kita miliki dalam beberapa kasus terasa berat untuk menunjang hal tersebut. Namun dalam misi membantu bisnis UMKM untuk lebih mudah dijangkau oleh pembelinya maka kami mencari terobosan baru untuk mengatasi masalah tersebut.

Disamping itu ada juga masalah lain, yaitu kurangnya modal. Dimana terkadang ada beberapa aplikasi yang membutuhkan beberapa manfaat dan fitur dari penyedia layanan seperti google dan lainnya. untuk bisa membelinya setidaknya kita bisa menguras beberapa tabungan sendiri. namun disini lain karena

perkembangan teknologi yang sangat pesat ini ada sarana baru yang bisa mendapatkan apa yang kita mau tanpa harus mengeluarkan pedaan yang banyak. tapi memang memerlukan waktu dan tenaga yang cukup untuk mewujudkannya.