



RouterMaya

Connecting... Connected...



Jeffry Angtoni – CTO



Jl. Budi Raya No. 100, Jakarta Barat, 11530



+6281919666603



sales@routermaya.com

Member:

1. Jeffry Angtoni – 1801425975
2. Suryanto T.P Toban - 1801412663
3. Beny Susanto – 1801416743
4. Ivan Theomanto - 1801424202
5. Fikri Fadillah Fahmi – 1801447175
6. Machfito Imanu Yuhyi - 1801447736

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	1
EXECUTIVE SUMMARY	3
LATAR BELAKANG PERUSAHAAN	5
1.1 BUSINESS BACKGROUND	5
1.2 PRODUCT DESCRIPTION	5
1.3 PRODUCT VARIANTS.....	6
1.4 TEAM - MANAGEMENT PROFILE	7
1.5 TEAM – ORGANIZATION STRUCTURE	9
THE BUSINESS MODEL.....	11
2.1 THE BUSINESS MODEL CANVAS	11
2.2 VISION AND MISSION STATEMENT	11
2.3 HOW OUR BUSINESS MODEL WORKS.....	11
2.4 VALUE PROPOSITIONS	12
2.5 TARGET MARKETS.....	12
2.6 MARKETING PLANS	12
2.6.1 <i>Component to Support Marketing Plan</i>	12
2.6.1.1 Promotion	12
2.6.1.2 Advertisement.....	13
2.6.2 <i>Short Term Marketing Plan</i>	13
2.6.3 <i>Mid Term Marketing Plan</i>	13
2.6.4 <i>Long Term Marketing Plan</i>	13
2.6.5 <i>Short Term Sales Plan</i>	13
2.6.6 <i>Mid Term Sales Plan</i>	14
2.6.7 <i>Long Term Sales Plan</i>	15
2.6.8 <i>Tools for Marketing and Sales</i>	15
2.7 KEY RESOURCES AND KEY ACTIVITIES	15
FINANCIAL ANALYSIS.....	17
3.1 BREAKEVEN ANALYSIS.....	17
3.1.1 <i>Revenue Structure</i>	17
3.1.2 <i>Sunk Cost Structure</i>	17
3.2 SALES SCENARIO.....	18
3.3 OPERATING COST	19
EXTERNAL ENVIRONMENT	21

4.1	ECONOMIC SITUATION.....	21
4.2	MARKET ANALYSIS AND KEY TRENDS.....	21
4.3	COMPETITOR(S) ANALYSIS.....	22
4.4	COMPETITIVE ADVANTAGE	22
IMPLEMENTATION ROADMAP		23
RISK ANALYSIS.....		25
6.1	LIMITING FACTORS AND OBSTACLES	25
6.2	CRITICAL SUCCESS FACTORS.....	25
6.3	SPECIFIC RISKS AND COUNTERMEASURES	26
CLOSURE		27

EXECUTIVE SUMMARY

Usaha yang kami jalankan merupakan suatu jasa penyewaan (*renting*) router berbasis cloud. Kami memilih usaha tersebut karena masih minimnya penggunaan teknologi router berbasis cloud yang ada di Indonesia. Berdasarkan hasil analisa kami, hingga saat ini jumlah provider yang menyediakan jasa router virtual masih bisa dihitung dengan jari. Tantangan terbesar dari suatu perusahaan yang membutuhkan ketersediaan jaringan mereka adalah bagaimana mencapai tingkat *availability* yang tinggi dengan menggunakan perangkat router berbiaya rendah. Dengan adanya layanan router virtual ini diharapkan dapat memangkas jumlah cost yang besar dalam penyediaan router suatu jaringan komputer perusahaan tersebut. Router yang kami sediakan merupakan router virtual sehingga secara fisik router tersebut tidak ada, tetapi secara logika (*software*) router tersebut ada. Layanan router virtual tersebut dapat dikontrol dari berbagai gadget, PC, ataupun notebook melalui portal web yang kami sediakan.

Layanan lain yang kami tawarkan adalah layanan cloud hosting. Layanan tersebut dapat dipadukan dengan layanan router virtual kami sebagai server yang bertugas untuk menerima *request* dan memberikan *response* kepada *client*. Pengiriman data dari server tersebut akan dilakukan melalui router virtual tersebut.

Visi dari usaha kami adalah menjadi cloud router provider yang selalu dipercaya dan terpercaya di dunia, dan meningkatkan wawasan teknologi jaringan komputer bangsa Indonesia. Misi dari usaha kami adalah mengelola infrastruktur jaringan dengan segenap tenaga, meningkatkan hubungan yang baik dengan pelanggan dan partner perusahaan, dan menyelenggarakan training seputar dunia jaringan komputer kepada masyarakat. Untuk memenuhi visi dan misi perusahaan, terutama untuk kebutuhan pelanggan, kami masih membutuhkan dana sebesar Rp. X untuk realisasi layanan RouterMaya di bulan Februari 2017, dan kami sangat berharap dapat memberikan keuntungan sebesar 2% pada tahun 2018, 5% pada tahun 2020.

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

1.1 Business Background

Perusahaan yang kami dirikan merupakan suatu perusahaan berbasis IT yang memberikan jasa layanan sewa router berbasis cloud. Tidak hanya itu, kami juga berupaya memaksimalkan produktivitas pelanggan kami dengan menyediakan layanan cloud hosting ataupun dedicated server yang dapat digabungkan dengan layanan RouterMaya kami.

Kami memilih usaha tersebut karena masih minimnya penggunaan teknologi router berbasis cloud yang ada di Indonesia. Berdasarkan hasil analisa kami, hingga saat ini jumlah provider yang menyediakan jasa router virtual masih bisa dihitung dengan jari. Tantangan terbesar dari suatu perusahaan yang membutuhkan ketersediaan jaringan mereka adalah bagaimana mencapai tingkat *availability* yang tinggi dengan menggunakan perangkat router berbiaya rendah. Dengan adanya layanan router virtual ini diharapkan dapat memangkas jumlah cost yang besar dalam penyediaan router suatu jaringan komputer perusahaan tersebut.

1.2 Product Description

RouterMaya merupakan suatu layanan penyewaan router berbasis cloud, dimana router-router yang disewa tidak memiliki bentuk fisik, tetapi secara software (logika) router tersebut ada. Layanan tersebut dapat dipesan oleh calon pelanggan kami melalui web kami di <http://www.routermaya.com>, dan manajemen router tersebut dapat dikontrol oleh pelanggan melalui halaman manajemen router yang telah kami sediakan. Pelanggan bias mengakses halaman itu melalui berbagai macam gadget, notebook, atau PC.

Fitur-fitur dari layanan kami, yakni mendukung semua OS untuk kebutuhan routing, seperti OpenBSD, FreeBSD, BSDRP (*BSD Routing Project*), VyOS, dan Mikrotik CHR (*Cloud Hosted Router*). Kami juga menyediakan lisensi untuk beberapa OS jika dibutuhkan, seperti Mikrotik CHR. Layanan router kami juga dapat dijadikan sebagai *backup router* untuk *fail-over*, ataupun sebagai *load-balancer* pada jaringan anda. Tidak hanya itu, kami juga mengijinkan *private tunneling*, seperti VPN (*Virtual Private Network*) untuk menjangkau seluruh cabang dari suatu instansi perusahaan. Router virtual kami juga dapat dijadikan sebagai firewall, sehingga Anda dapat dengan mudah mengontrol *access-list* (ACL) ataupun melakukan filter berbasis protokol dan no. port jaringan anda. Ada juga fitur opsional, yakni kami juga memberikan *disk space* yang besar untuk kebutuhan *backup* dan *file storage* melalui router virtual tersebut.

1.3 Product Variants

Berikut merupakan beberapa varian produk yang kami tawarkan dari RouterMaya.

Package Ethernet-1

- OS: OpenBSD / BSD-RP (BSD Router Project)
- RAM: 128 MB
- Disk Space: 32 MB
- Interface: AMD Fastnet x 1 (Local Subnet, No Global Route)
- Price: Free



Package Ethernet-1 Pro

- OS: OpenBSD / BSD-RP (BSD Router Project)
- RAM: 512 MB
- Disk Space: 1 GB
- Interface: Intel Pro e1000 x 2
- Price: IDR 50k

Package Ethernet-1 Core

- OS: BSD-RP
- RAM: 1.5 GB
- Disk Space: 2.5 GB
- Interface: Intel Pro e1000 x 5
- Price: IDR 65k



Package Ethernet-2 Pro

- OS: VyOS
- RAM: 512 MB
- Disk Space: 1 GB
- Interface: Intel Pro e1000 x 2
- Price: IDR 55k

Package Ethernet-2 Core

- OS: VyOS / CloudRouter
- RAM: 2 GB
- Disk Space: 5 GB
- Interface: Intel Pro e1000 x 5
- Price: IDR 70k



Package FastEthernet-1

- OS: Mikrotik CHR
- License: Free
- RAM: 128 MB
- Disk Space: 32 MB
- Interface: AMD Fastnet x1 (Local Subnet, No Global Route)
- Price: Free

Package FastEthernet-1 Pro

- OS: Mikrotik CHR
- License: 1 Gb/s
- RAM: 512 MB
- Disk Space: 2 GB
- Interface: Intel Pro e1000 x 3
- Price: IDR 90k + IDR 520k (One Time Paid)



Package FastEthernet-1 Core

- OS: Mikrotik CHR
- License: 10 Gb/s
- RAM: 2 GB
- Disk Space: 5 GB
- Interface: Intel Pro e1000 x 6
- Price: IDR 100k + IDR 3100k (One Time Paid)

1.4 Team - Management Profile

Perusahaan kami dibangun oleh beberapa orang-orang penting yang mengawali catatan sukses perusahaan kami. Berikut adalah para pendiri perusahaan kami.



Jeffry Angtoni, sebagai *technology researcher*, CTO (*Chief Technology Officer*), dan *founder*. Berkomitmen untuk mengembangkan lebih lanjut teknologi cloud dan mencari solusi yang cepat dan tepat dalam melakukan implementasi teknologi cloud ke dalam sistem produksi.



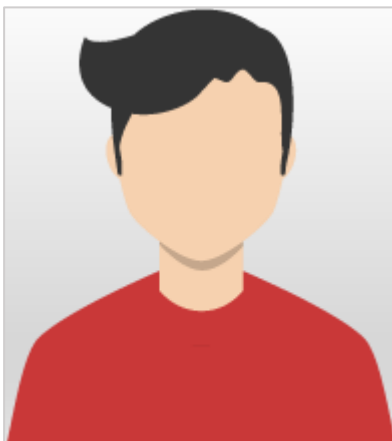
Benny Susanto, sebagai CFO (*Chief Financial Officer*) dan *founder*. Bertekad untuk mencari solusi dalam pemenuhan kebutuhan finansial perusahaan dengan membuat berbagai kebijakan finansial.



Ivan Theomanto, sebagai CEO (*Chief Executive Officer*). Bertekad yang kuat untuk menyeimbangkan hidup para karyawan perusahaan. Karena hidup juga bukan selalu untuk kerja, tetapi kerja juga perlu untuk hidup.



Machfito, sebagai *operational manager*. Bertugas dalam menyelesaikan hal-hal yang berhubungan dengan datacenter perusahaan.



Fikri Fadillah, sebagai *public relation manager* dan *marketing staff*. Berperan dalam hal event dan promosi perusahaan, serta pelaksanaan training seputar teknologi cloud.

1.5 Team – Organization Structure

Cloud Division

Bertanggung jawab dalam instalasi, manajemen, dan maintenance sistem datacenter. Divisi ini dibagi lagi menjadi beberapa sub-divisi, seperti DB-Geek (bertanggung jawab untuk manajemen database perusahaan), Metal (bertanggung jawab dalam manajemen hardware datacenter, seperti server, router, storage, dll), dan DEV-GEEK (bertanggung jawab dalam me-manage aplikasi-aplikasi datacenter, seperti operating system, sistem pengontrolan server, dll.)

Finance Division

Bertanggung jawab dalam mengontrol pengeluaran perusahaan, dan menetapkan anggaran belanja perusahaan, seperti belanja memori, harddisk baru untuk menunjang kebutuhan pelanggan yang akan selalu bertambah tiap tahunnya.

Marketing Division

Bertanggung jawab dalam memberikan surprise kepada calon pelanggan agar mau berlangganan dengan layanan yang kami tawarkan, begitu juga dengan pelanggan lama agar pelanggan lama tetap setia dengan layanan yang kami berikan.

Software Development Center

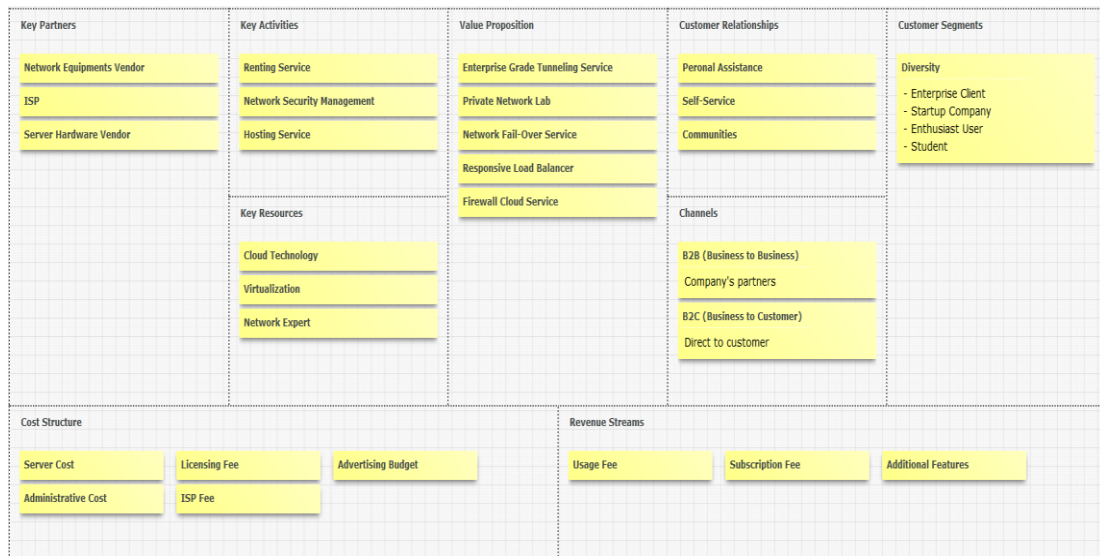
Divisi ini bertugas untuk memberikan fitur-fitur baru kepada aplikasi yang sudah ada, seperti penambahan fitur di portal web pelanggan. Bukan hanya itu, divisi ini juga bertugas untuk me-manage, menjamin aplikasi bebas dari suatu vulnerability, dan mengidentifikasi bug/vulnerability itu sebelum aplikasi itu masuk tahap production/implementasi.

Design Creative Center

Divisi ini bertugas dalam hal desain perusahaan, baik itu untuk tampilan UI aplikasi perusahaan, brosur, flyer, iklan di sosial media, dll. Divisi ini akan berkolaborasi dengan marketing division apabila akan diadakan suatu event promosi, dimana pihak marketing yang membuat skema promosinya dan pihak desain yang akan membuat desain persuasif yang dapat mencuri perhatian para calon pelanggan.

THE BUSINESS MODEL

2.1 The Business Model Canvas



2.2 Vision and Mission Statement

Kami memiliki beberapa visi dan misi strategis agar perusahaan yang kami bentuk dapat selalu memberikan yang terbaik untuk pelanggan kami dan menjadi teladan bagi masyarakat.

Visi perusahaan:

- Menjadi cloud router provider yang dipercaya dan terpercaya di dunia.
- Meningkatkan wawasan teknologi jaringan komputer bangsa Indonesia.

Misi perusahaan:

- Meningkatkan kemampuan infrastruktur yang ada untuk menunjang kebutuhan pelanggan.
- Mendekatkan hubungan kami dengan pelanggan dan partner perusahaan.
- Ikut serta memberikan pembelajaran/training seputar teknologi cloud kepada masyarakat.

2.3 How Our Business Model Works

Perusahaan kami menerapkan *Subscription Business Model*, dimana seorang pelanggan harus membayar sejumlah uang sesuai dengan paket langganan yang dipilih. Pelanggan juga dapat memperpanjang masa langganan dengan membayar tagihan dari layanan yang ingin diperpanjang. Untuk menarik perhatian calon pelanggan, kami akan menggunakan promo *recurring* untuk beberapa layanan kami, seperti promo 1 tahun berlangganan RouterMaya Paket Ethernet-1 Pro gratis 3 Public IP Address, dsb.

2.4 Value Propositions

Value proposition untuk layanan yang kami tawarkan adalah sebagai berikut.

- **Availability**
Dengan uptime SLA 99.999%, kami berani menjamin seluruh layanan kami dapat diakses oleh seluruh pelanggan kami dimanapun dan kapanpun.
- **Speed**
Layanan kami menggunakan jaringan interkoneksi multilink yang super cepat sehingga layanan kami dapat diakses dengan delay time yang lebih kecil dari berbagai lokasi.
- **Accessibility**
Layanan kami diletakkan pada berbagai datacenter ternama di dunia, seperti OVH, Quadra Net, DigitalOcean, Biznet, CBN, dll. sehingga semua layanan kami mendukung fitur fail-over dan load-balancer yang memungkinkan zero downtime dan little ping time dari seluruh negara.
- **Security**
Layanan kami menggunakan perangkat keamanan enterprise grade sehingga keamanan jaringan kami dapat melindungi layanan yang kami tawarkan dengan baik.

2.5 Target Markets

Target market layanan kami adalah para kalangan enterprise yang membutuhkan koneksi yang handal untuk berbagai cabang perusahaan mereka di berbagai daerah dan negara. Selanjutnya, kami juga menawarkan layanan kami kepada para startup company agar dapat mempercepat promosi bisnis mereka ataupun mempermudah akses bisnis mereka kepada para investor dan calon pelanggan mereka. Tidak hanya itu, kami juga menawarkan layanan kami kepada para enthusiast user yang ingin mencoba atau mendalami teknologi cloud router kami.

2.6 Marketing Plans

2.6.1 Component to Support Marketing Plan

2.6.1.1 Promotion

Untuk promosi, kami akan menyerahkan tugas ini kepada creative center dan marketing division kami. Mereka akan berkolaborasi untuk membuat suatu event yang menarik, serta promo diskon yang menggiurkan di mata calon pelanggan. Untuk beberapa event tertentu, kami juga akan memberikan voucher potongan harga agar dapat digunakan untuk membeli produk/layanan kami.

2.6.1.2 Advertisement

Untuk masalah pengiklanan, kami akan menggunakan digital advertisement, seperti Google AdSense, forum, dan social media. Kami juga akan membagikan brosur kepada pengunjung pada saat event berlangsung.

2.6.2 Short Term Marketing Plan

Kami akan membuat suatu penawaran khusus, seperti free trial 1 bulan kepada 10 pendaftar pertama pada beberapa event kami. Pengunjung juga bisa mengakses promosi tersebut melalui website kami. Dari aspek marketing tersebut, kami akan mendapatkan pelanggan baru yang kemungkinan akan memilih untuk tetap berlangganan dengan layanan kami. Di samping itu, kami juga akan mendapatkan backlink yang banyak dan page rank yang tinggi karena web kami diakses oleh banyak pengunjung yang penasaran dengan promosi yang kami berikan.

2.6.3 Mid Term Marketing Plan

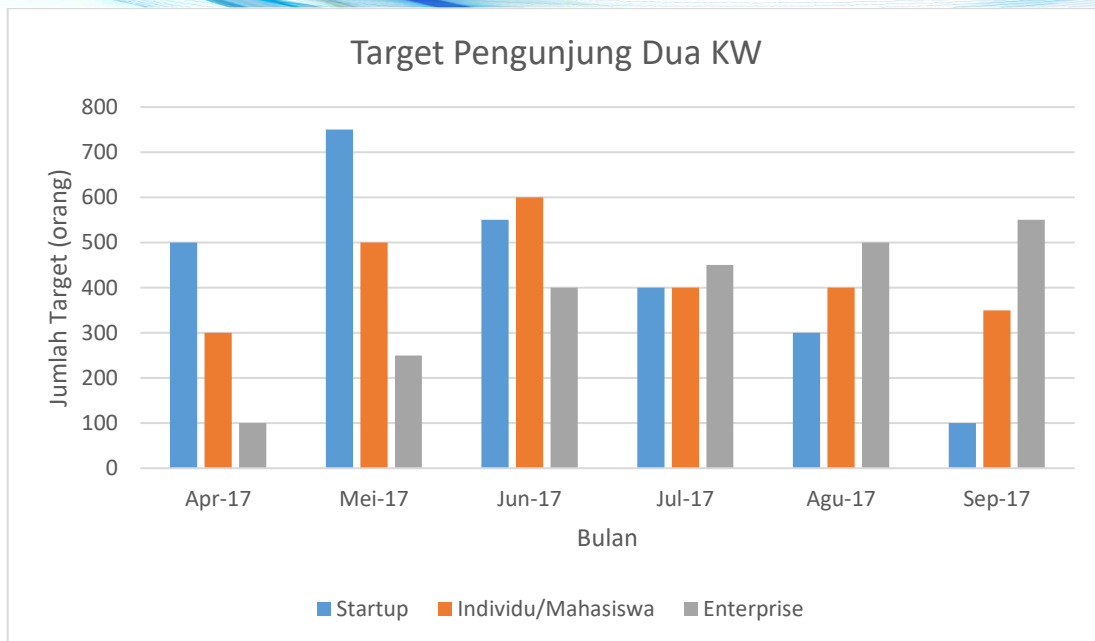
Kami akan memberikan penawaran menarik, seperti upgrade promo, yakni pelanggan yang sudah pernah berlangganan paket tertentu akan kami berikan sugesti untuk melakukan upgrade ke paket terbaru. Jika mereka melakukan upgrade ke paket terbaru, kami akan memberikan beberapa bonus, seperti bandwidth dinaikkan 30%, ukuran disk space ditambahkan, dll.

2.6.4 Long Term Marketing Plan

Pada saat menjelang akhir masa berlangganan, para pelanggan kami pasti ada yang telah membandingkan layanan kami dengan pihak provider lain (kompetitor). Untuk menjaga hubungan kerja sama jangka panjang dengan pelanggan, kami akan berusaha mengelola sistem perusahaan kami dengan baik, yakni dengan mengeluarkan dana untuk membeli harddisk baru, memori baru, server baru, dll. Pengeluaran dana ini disesuaikan dengan perhitungan jumlah pelanggan yang berlangganan dengan kondisi sistem saat ini agar tidak merugikan kami.

2.6.5 Short Term Sales Plan

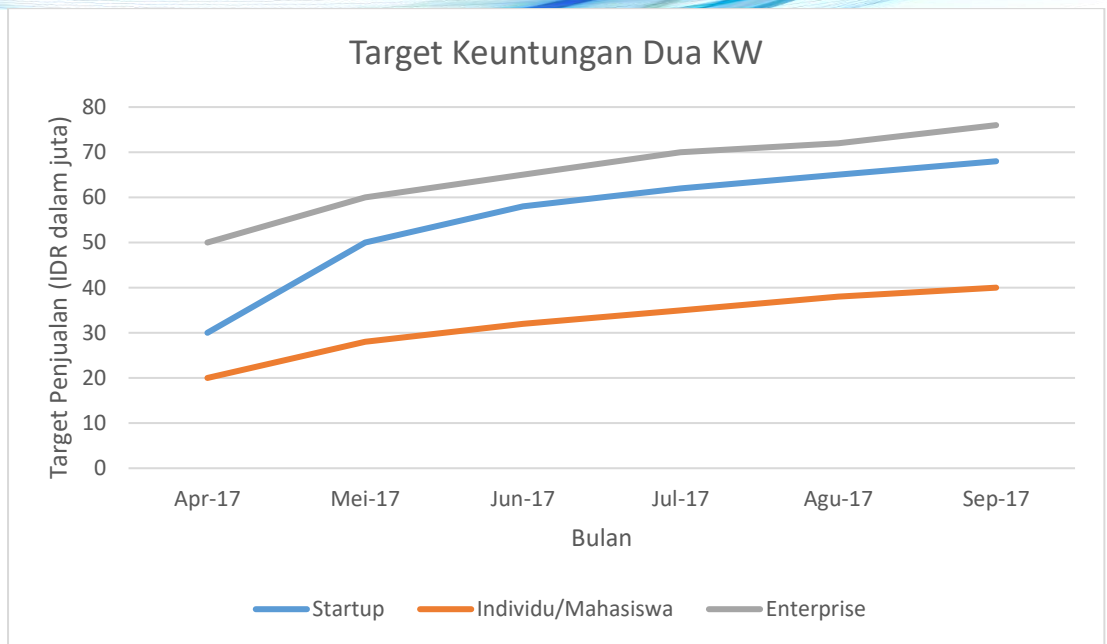
Pertama, kami akan menargetkan layanan kami kepada para startup karena belakangan ini banyak bertebaran startup teknologi di Indonesia. Kedua, kami akan memperkenalkan layanan kami kepada para mahasiswa jurusan teknik komputer di beberapa universitas agar mereka dapat mengetahui pengetahuan tentang teknologi cloud dan juga mereka dapat mencoba langsung produk cloud itu dengan berlangganan pada layanan kami. Berikut adalah rencana dua kuartal kami (Rencana Dua KW



Pada saat yang bersamaan kami juga akan memberikan voucher kepada target mahasiswa agar mereka mau berlangganan produk kami. Untuk target startup dan enterprise, kami akan memberikan diskon jika berlangganan selama masa kontrak yang telah ditentukan oleh pihak marketing kami.

2.6.6 Mid Term Sales Plan

Setelah kami berhasil meyakinkan layanan kami kepada para target pasar kami pada dua kuartal itu, kami akan mulai fokus kepada para perusahaan/startup yang telah bekerja sama kepada kami. Perusahaan tersebut kami dapatkan dari hasil promosi dan penawaran kami pada kuartal kedua. Kami akan mencoba bernegosiasi dengan para petinggi perusahaan/startup mengenai struktur perusahaan kami beserta kualitas layanan kami agar diterima oleh para petinggi perusahaan tersebut. Di samping itu, kami juga tetap memperhatikan kepada target pengguna individu/mahasiswa. Target keuntungan yang akan kami capai adalah sebagai berikut.



2.6.7 Long Term Sales Plan

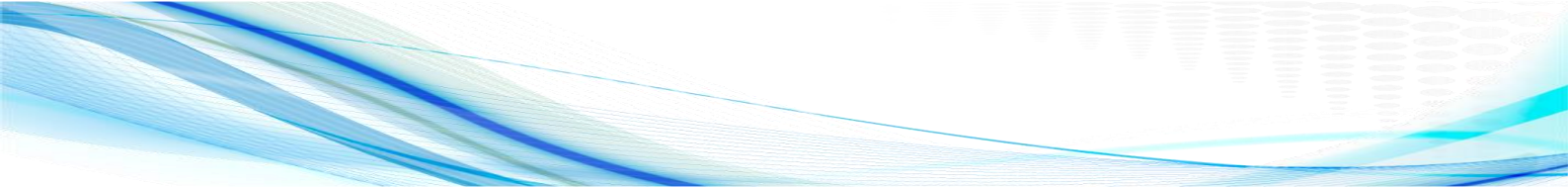
Untuk long term, kami akan menawarkan beberapa fitur tambahan kepada pelanggan kami agar mereka tetap setia kepada layanan kami. Khusus pelanggan dari partner perusahaan dan startup, mereka akan kami berikan layanan support 24/7 dan layanan konsultasi di tempat agar para perusahaan tersebut tetap nyaman dengan layanan kami.

2.6.8 Tools for Marketing and Sales

Untuk memantapkan kinerja sales dan marketing, kami akan mengundang pihak sales dan marketing untuk meeting bersama. Dari meeting itu akan dibicarakan mengenai budget perusahaan untuk kegiatan promosi, bonus kepada pengunjung (souvenir), pelaksanaan event training, dll. Kemudian, dari hasil perundingan itu akan disimpulkan solusi-solusi untuk mengatasi masalah yang ada. Setelah solusi berhasil tercapai, maka rencana yang dibuat akan dapat dieksekusi secara maksimal.

2.7 Key Resources and Key Activities

Bisnis yang kami jalankan merupakan suatu usaha yang berkecimpung di dunia IT, khususnya virtualisasi. Oleh sebab itu, kami sangat memerlukan suatu teknologi virtualisasi yang sangat stabil, maksudnya adalah teknologi virtualisasi yang digunakan dapat didukung hingga beberapa tahun ke depan sehingga perubahan skema virtualisasi tidak dilakukan secara cepat. Dengan adanya dukungan platform virtualisasi yang stabil, maka kami dapat menghemat biaya migrasi teknologi virtualisasi yang lama ke teknologi yang baru.



Untuk mendapatkan keuntungan dari usaha yang kami jalankan, kami akan melakukan penyewaan router virtual dengan memberikan beberapa fitur, seperti tunneling, firewall service, dan proteksi keamanan. Penyewaan ini bersifat kontrak, yakni calon pelanggan harus membayar sejumlah uang untuk beberapa paket layanan tertentu. Setelah masa kontrak berakhir, pelanggan tetap bisa menikmati layanan kami dengan membayar tagihan untuk masa kontrak berikutnya sebelum jatuh tempo.

Layanan yang kami jalankan merupakan jenis layanan yang sangat kritis, artinya layanan kami tidak boleh mengalami kegagalan/down dalam waktu yang lama. Jika layanan kami benar-benar tidak dapat diselesaikan dalam waktu standar yang telah kami tentukan, maka kami akan memberikan uang restitusi kepada pelanggan berdasarkan lamanya layanan kami mengalami kegagalan. Oleh sebab itu, kami sangat membutuhkan seseorang yang sangat ahli di bidang datacenter dan jaringan, yakni seorang network expert. Dengan adanya network expert, perusahaan kami dapat meminimalisir kegagalan pada sistem kami.

FINANCIAL ANALYSIS

3.1 Breakeven Analysis

3.1.1 Revenue Structure

Pada tahun pertama profit penjualan di kantor pusat adalah sebesar **Rp 845.472.000**, sedangkan total seluruh penjualan di kantor cabang masih belum ada karena belum membuka kantor cabang pada tahun pertama.

. Setelah pembukaan cabang di beberapa kota pada tahun berikutnya, maka terdapat peningkatan tingkat pembelian produk melalui kantor cabang.

3.1.2 Sunk Cost Structure

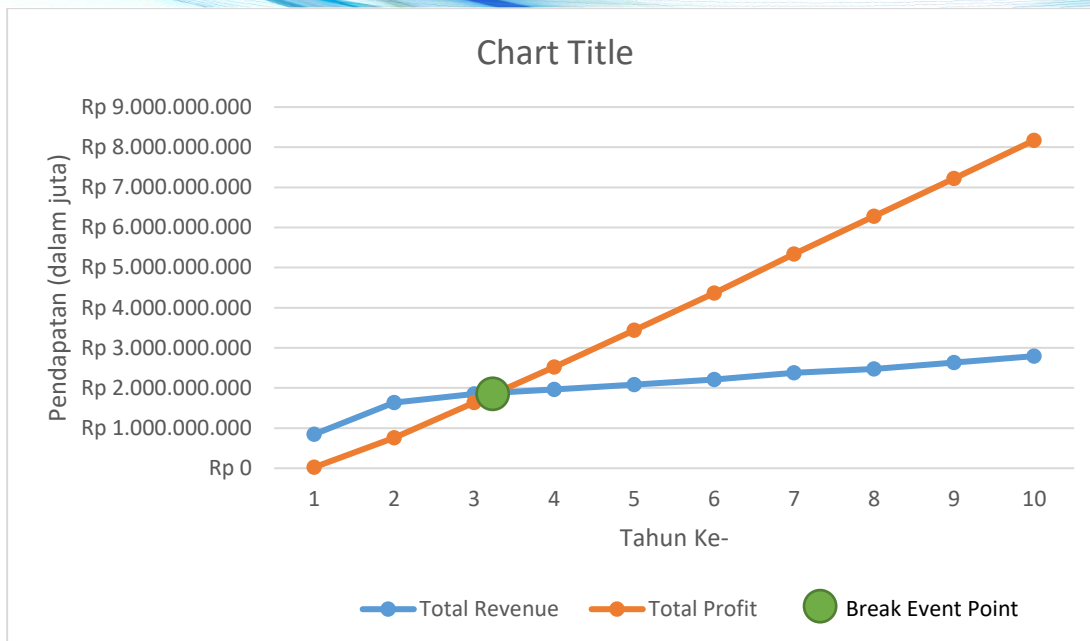
Table 1 - Sunk Cost Structure

Item	Quantity	@	Total
Website and System App	1	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000
Computer / Workstation	5	Rp 7.000.000	Rp 35.000.000
AC	2	Rp 1.250.000	Rp 2.500.000
Printer	1	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
Cabinet	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Desk	3	Rp 300.000	Rp 900.000
Chair	5	Rp 100.000	Rp 500.000
Others	1	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
Total		Rp 37.150.000	Rp 67.400.000

Tabel di atas menunjukkan sunk cost structure untuk satu tahun.

Berikut merupakan tabel break even point pada usaha kami.

Tahun Ke-	Sunk Cost Remaining	Total Cost	Total Revenue	Profit	Net Profit After Sunk Cost	Total Profit
1	Rp 67.400.000	Rp 754.332.000	Rp 845.472.000	Rp 91.140.000	Rp 23.740.000	Rp 23.740.000
2	-	Rp 829.765.200	Rp 1.634.140.000	Rp 804.374.800	Rp 736.974.800	Rp 760.714.800
3	-	Rp 912.741.720	Rp 1.853.356.000	Rp 940.614.280	Rp 873.214.280	Rp 1.633.929.080
4	-	Rp 1.004.015.892	Rp 1.962.804.000	Rp 958.788.108	Rp 891.388.108	Rp 2.525.317.188
5	-	Rp 1.104.417.481	Rp 2.084.804.000	Rp 980.386.519	Rp 912.986.519	Rp 3.438.303.707
6	-	Rp 1.214.859.229	Rp 2.211.472.000	Rp 996.612.771	Rp 929.212.771	Rp 4.367.516.477
7	-	Rp 1.336.345.152	Rp 2.377.472.000	Rp 1.041.126.848	Rp 973.726.848	Rp 5.341.243.325
8	-	Rp 1.469.979.667	Rp 2.471.893.600	Rp 1.001.913.933	Rp 934.513.933	Rp 6.275.757.258
9	-	Rp 1.616.977.634	Rp 2.632.136.000	Rp 1.015.158.366	Rp 947.758.366	Rp 7.223.515.624
10	-	Rp 1.778.675.398	Rp 2.793.468.000	Rp 1.014.792.602	Rp 947.392.602	Rp 8.170.908.226



3.2 Sales Scenario

Berikut adalah sales cenario kami berdasarkan skenario penjualan layanan kami dari kantor pusat dan kantor cabang.

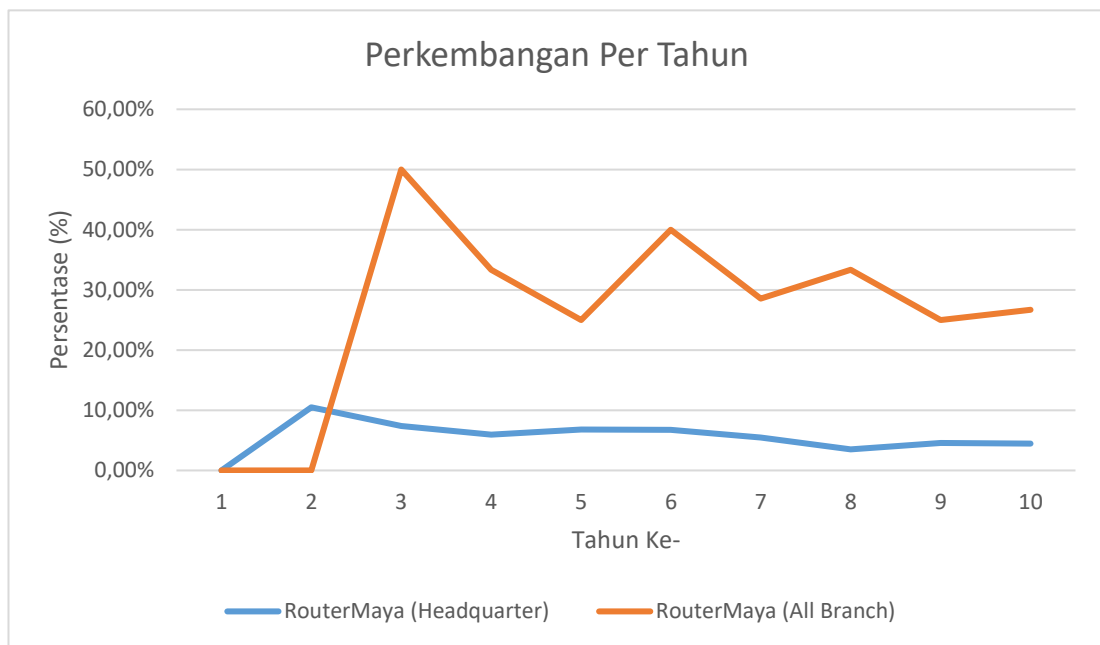
Table 2 - Sales Scenario

Tahun Ke-	Perkiraan Pendapatan Per Paket RouterMaya (Juta Rupiah)		Total Profit	Perkembangan tiap Tahun	
	RouterMaya (Headquarter)	RouterMaya (All Branch)		RouterMaya (Headquarter)	RouterMaya (All Branch)
1	Rp 845.472.000		Rp 845.472.000		
2	Rp 934.140.000	Rp 100.000.000	Rp 1.634.140.000	10,49%	
3	Rp 1.003.356.000	Rp 150.000.000	Rp 1.853.356.000	7,41%	50,00%
4	Rp 1.062.804.000	Rp 200.000.000	Rp 1.962.804.000	5,92%	33,33%
5	Rp 1.134.804.000	Rp 250.000.000	Rp 2.084.804.000	6,77%	25,00%
6	Rp 1.211.472.000	Rp 350.000.000	Rp 2.211.472.000	6,76%	40,00%
7	Rp 1.277.472.000	Rp 450.000.000	Rp 2.377.472.000	5,45%	28,57%
8	Rp 1.321.893.600	Rp 600.000.000	Rp 2.471.893.600	3,48%	33,33%
9	Rp 1.382.136.000	Rp 750.000.000	Rp 2.632.136.000	4,56%	25,00%
10	Rp 1.443.468.000	Rp 950.000.000	Rp 2.793.468.000	4,44%	26,67%
Total			Rp 20.867.017.600		

Tahun Ke-	Perkiraan Pendapatan Per Paket RouterMaya (Juta Rupiah)		Total Profit	Perkembangan tiap Tahun	
	RouterMaya (Headquarter)	RouterMaya (All Branch)		RouterMaya (Headquarter)	RouterMaya (All Branch)
1	Rp 1.001.472.000	Rp 750.000.000	Rp 1.751.472.000	-	-
2	Rp 1.096.140.000	Rp 976.000.000	Rp 2.072.140.000	9,45%	30,13%
3	Rp 1.207.416.000	Rp 1.567.000.000	Rp 2.774.416.000	10,15%	60,55%

4	Rp 1.297.032.000	Rp 1.998.000.000	Rp 3.295.032.000	7,42%	27,50%
5	Rp 1.375.524.000	Rp 2.300.000.000	Rp 3.675.524.000	6,05%	15,12%
6	Rp 1.460.686.800	Rp 2.567.000.000	Rp 4.027.686.800	6,19%	11,61%
7	Rp 1.532.676.000	Rp 2.879.000.000	Rp 4.411.676.000	4,93%	12,15%
8	Rp 1.625.481.600	Rp 3.240.000.000	Rp 4.865.481.600	6,06%	12,54%
9	Rp 1.708.632.000	Rp 3.456.000.000	Rp 5.164.632.000	5,12%	6,67%
10	Rp 1.791.216.000	Rp 3.765.000.000	Rp 5.556.216.000	4,83%	8,94%
		Total	Rp 37.594.276.400		

Figure 1 - Growth Per Year-



3.3 Operating Cost

Berikut adalah estimasi operating cost pada saat usaha kami berjalan.

Table 3 - Operating Cost

Item	Quantity	Cost/Month	Total Cost/Month	Total Annual Cost
Office Space	1	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 72.000.000
Office Inventories	1	Rp 1.750.000	Rp 1.750.000	Rp 21.000.000
Electricity	1	Rp 4.000.000	Rp 4.000.000	Rp 48.000.000
Fax and Telephone Service	1	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
Programmer	3	Rp 3.500.000	Rp 10.500.000	Rp 126.000.000
Database Engineer	2	Rp 3.500.000	Rp 7.000.000	Rp 84.000.000
Network Engineer	3	Rp 4.000.000	Rp 12.000.000	Rp 144.000.000
Domain Name	1	Rp 11.000	Rp 11.000	Rp 132.000
Wildcard SSL Certificate	1	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 1.200.000
Web Administrator	2	Rp 1.000.000	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
Advertising	1	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000

Promotion (Coupon, Souvenir)	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
Consultant	2	Rp 5.000.000	Rp 10.000.000	Rp 120.000.000
Others	1	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
Total			Rp 62.861.000	Rp 754.332.000

Total estimasi pengeluaran per bulan adalah **Rp 62.861.000** dengan total keseluruhan per tahun adalah **Rp 754.332.000**.

EXTERNAL ENVIRONMENT

Saat ini, kondisi persaingan untuk pasar pada dunia virtual routing masih sangat kecil. Kita menargetkan pada masyarakat yang yang baru ingin memulai bisnisnya, khususnya startup berbasis IT. Persaingan dalam pangsa pasar seperti ini masihlah kecil, akan tetapi bila kita lihat demand masyarakat juga masih belum banyak peminatnya. RouterMaya menawarkan sebuah perangkat router virtual, dimana di Indonesia belum begitu banyak yang menawarkan jasa ini. Oleh karena itu, dengan sempitnya demand masyarakat dan kecilnya persaingan bisa dibilang pasar saat ini berbanding lurus dan bisa lebih mudah menguasai pangsa pasar yang baru ini.

4.1 Economic Situation

Untuk kondisi ekonomi, negara ini memang sedang memasuki masa fluktuasi yang lumayan berat karena satu dan lain hal. Untuk kami hal tersebut memang merupakan hambatan yang cukup berat karena tidak bisa dipungkiri, bisnis kami memang lebih banyak pelanggan luar negeri dibandingkan dalam negeri. Namun, hal tersebut menjadi tantangan untuk kami agar bisa memperbaiki kualitas yang lebih baik lagi. Apalagi untuk konsumen dalam negeri kami memang memberikan prioritas tersendiri agar banyak perusahaan startup berbasis IT yang bisa dengan mudah berlangganan dengan kami tanpa takut dengan kondisi yang ada. Kami juga memberikan seminar/workshop tentang teknologi cloud routing agar para masyarakat yang belum mengenal teknologi itu dapat mengerti dan mulai mencoba teknologi itu dengan menggunakan layanan kami. Semakin berkembangnya dunia IT khususnya virtual routing di Indonesia menjadi tantangan buat kami untuk menjadi lebih kreatif karena teknologi kami akan selalu berkembang seiring dengan berjalannya waktu pada era digital sekarang.

4.2 Market Analysis and Key Trends

Mengingat perangkat elektronik merupakan hal pokok di jaman ini, kami yakin pada masa yang akan datang, router virtual akan mulai terdengar tidak asing lagi di negara Indonesia, karena di negara negara lain pun sudah mulai menerapkan router virtual ini, sedangkan di Indonesia hanya ada segelintir perusahaan yang membuka jasa virtual routing seperti kami. Key trends yang sedang naik daun pada masa sekarang ini adalah teknologi komputasi awan seperti Amazon AWS, Google Cloud Platform, Microsoft Azure, dll. Dengan munculnya berbagai platform cloud computing itu, maka teknik virtualisasi server merupakan key trends yang kami pegang dari pertama kali karena memang untuk bisa bersaing pada pasar yang sempit ini, kami harus cermat dalam memilih teknik virtualisasi

yang tepat agar sistem layanan kami dapat berjalan dengan baik dan kami usahakan bisa setara dengan performance komputasi awan milik perusahaan kompetitor lain yang sudah terkenal, seperti Amazon dan Microsoft.

4.3 Competitor(s) Analysis

Untuk kompetitor, sebenarnya kami mempunyai kompetitor yang bisa dibilang sangat kompetitif. Namun, mengingat pasar virtual router yang berbasis cloud sangatlah kecil dan kami juga bisa dibilang “pembawa masa depan” untuk bidang IT di Indonesia. Maka dengan kompetitor yang ada, kami saling bekerja sama dan melengkapi kekurangan satu sama lain agar seluruh perusahaan dapat saling membantu, saling terupdate, dan saling menguntungkan. Akan tetapi, kami tetap akan selalu melakukan pengembangan yang berbeda dengan perusahaan lain supaya bisa menjadi yang terdepan pada pembawa revolusi bidang cloud routing.

4.4 Competitive Advantage

RouterMaya memasang tarif yang sesuai dengan kantong individu dengan kualitas enterprise, karena kami memiliki target pasar yaitu untuk perusahaan startup dan individu, terkhususnya para mahasiswa penerus bangsa. Mengenal begitu banyaknya startup yang tidak begitu memiliki banyak modal, kami yakin jasa kita lebih menarik dibanding perusahaan lain yang memerlukan tarif yang lebih mahal dengan keuntungan semaksimal mungkin.

IMPLEMENTATION ROADMAP

Berikut merupakan rencana implementasi produk kami pada tahun pertama dan kedua. Pada tahun pertama, kami lebih memprioritaskan pengembangan pada sisi infrastruktur jaringan dan pengembangan software sistem. Setelah pengembangan telah selesai, maka pada tahun kedua, kami akan melakukan maintenance rutin untuk infrastruktur dan software kami.

Year 1												
Task/Month	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Datacenter Installation												
Network Installation												
Web Development												
Backend System Development												
Technology Research												
Quality Testing												
Dev to Production												
Maintenance Phase												
Network Maintenance												

Year 2												
Task/Month	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Datacenter Installation												
Network Installation												
Web Development												
Backend System Development												
Technology Research												
Quality Testing												
Dev to Production												
Maintenance Phase												
Network Maintenance												

RISK ANALYSIS

6.1 Limiting Factors and Obstacles

Mengetahui kelemahan internal yang diperlukan untuk menentukan ketepatan strategi serta antisipasi yang diperlukan. Mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan melalui analisa SWOT lalu memberi gambaran tentang Dunia Cloud Routing dengan penggabungan tentang bagaimana perkembangan bidang IT sehingga dapat menghasilkan sebuah gambaran business model yang dinamis pada masa yang akan datang.

Berikut adalah kelemahan RouterMaya berdasarkan analisis SWOT kami:

- Sistem keamanan jaringan yang seing dipenetrasi oleh para hacker, hal tersebut membuat beberapa calon pelanggan menjadi ragu untuk berlangganan dengan kami.
- Persaingan fitur dengan perusahaan lain, adanya fitur penting yang tidak terkandung di dalam produk kami sehingga menyebabkan beberapa calon pelanggan kami memilih kompetitor kami.
- Biaya maintenance yang cukup mahal sehingga mengakibatkan pengurangan keuntungan kami.

6.2 Critical Success Factors

Berdasarkan business model yang telah di gambarkan, beberapa faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan RouterMaya:

- Marketing yang luas.
- Price to performance yang layak.
- Pangsa pasar yang masih sepi kompetitor.
- Dapat berkembang untuk waktu yang lama pada era digital seperti saat ini.
- Perkembangan teknologi yang mempengaruhi pengetahuan dan minat masyarakat akan teknologi cloud routing.

6.3 Specific Risks and Countermeasures

Resiko yang kami perhitungkan terdiri dari:

- Resiko Produk
 - Produk yang kami tawarkan kurang memuaskan untuk beberapa pelanggan.
 - Waktu yang dipakai untuk maintenance/pemeliharaan tergolong lama.
 - Sering terjadi bug yang jarang ditemukan pada saat pemakaian berlangsung.
 - Kualitas kecepatan dan ketepatan pemilihan rute pada router.
- Resiko Keamanan
 - Hacker yang berkeliaran dimana saja.
 - Rawan pencurian data dari pihak yang tidak bertanggung jawab.
 - Firewall yang masih dalam tahap pengembangan.
- Resiko Sistem
 - Sistem tidak berjalan sesuai rencana dan ekspektasi kami.
 - Kesalahan dalam proses routing.
 - Sistem yang belum bisa melakukan monitoring secara tepat kepada user.
- Resiko Pasar
 - Semakin banyaknya kompetitor yang berdatangan.
 - Persaingan kualitas dan fitur cloud routing.
 - Sedikitnya peminat karena kurangnya pengetahuan masyarakat akan teknologi cloud routing.

CLOSURE

Penggunaan layanan cloud router dapat meningkatkan kehandalan jaringan suatu perusahaan, mengurangi cost untuk biaya maintenance perangkat jaringan, dan juga meningkatkan produktivitas. Untuk mencapai target-target dalam business plan ini, kami harus focus pada beberapa poin-poin penting agar bisnis yang kami jalankan tidak berakhir gagal. Poin-poin tersebut diantaranya adalah sebagai berikut.

Keuangan

Dari sisi keuangan, biaya yang diperlukan untuk layanan kami terdiri dari biaya maintenance web site, biaya pemasaran, biaya administrasi umum, dan biaya service. Pengeluaran investasi akan digunakan untuk pemabayaran hosting dan penyewaan server, serta pengurusan legalitas. Oleh karena itu, kami harus selalu memastikan keuangan kami selalu terjaga dan tidak mengakibatkan inflasi bagi perusahaan kita di tahun-tahun berikutnya.

Dengan mengontrol budget perusahaan dengan bijak, maka kami bisa menawarkan portofolio kinerja perusahaan kami kepada calon investor agar kami memiliki sumber dana yang kuat untuk berkembang pada tahun yang akan datang.

Pemasaran

Strategi pemasaran yang di ambil adalah strategi diversity, yakni pemasaran kami ditargetkan berdasarkan kebutuhan pelanggan kami. Kondisi keuangan RouterMaya akan tidak stabil pada saat awal berjalan, oleh karena itu kita perlu melakukan teknik pemasaran yang menarik dan luas.

Operasional

- Mengarahkan seluruh potensi end user yang ada untuk menggunakan layanan RouterMaya.
- Memudahkan user dalam me-manage produk langganan mereka.
- Selalu menmgembangkan inovasi-inovasi baru agar end user tidak bosan dengan layanan yang sudah ada.
- Memiliki struktur organisasi yang solid dan saling meningkatkan kapabilitas masing-masing individu untuk membangun bersama.
- Pemilihan teknologi yang stable dan up-to-date agar dapat berkompetisi dengan kompetitor yang lain.
- Proses pelayanan konsumen yang cepat, ramah, dan tepat menjadi kunci utama agar kami selalu dipercaya dan terpercaya.

- Menjaga kualitas sumber daya manusia melalui rekrutmen yang ketat, serta mengembangkan kinerja sumber daya manusia yang handal melalui pelaksanaan training dan sertifikasi.
- Menjalankan reward and punishment system agar kinerja perusahaan tetap terkontrol.

Dengan beberapa policy yang kami terapkan di atas, kami yakin perusahaan yang kami jalankan dapat membawa laba yang sangat besar kepada investor yang bekerja sama dengan kami.

