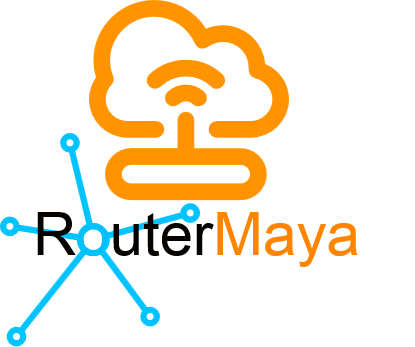
**Business Plan**

**RouterMaya®**

**Disusun oleh:**

Jeffry Angtoni

*Technology Researcher*

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

 +62-87807265151

 sales@routermaya.com

DAFTAR ISI

[DAFTAR ISI 1](#_Toc466969163)

[RINGKASAN EKSEKUTIF 3](#_Toc466969164)

[LATAR BELAKANG perusahaan 5](#_Toc466969165)

[1.1 Data Perusahaan 5](#_Toc466969166)

[1.2 Biodata Pemilik 5](#_Toc466969167)

[1.3 Susunan Pemilik 7](#_Toc466969168)

[analisis pasar dan pemasaran 9](#_Toc466969169)

[2.1 Produk / Jasa yang Dihasilkan 9](#_Toc466969170)

[2.2 Gambaran Pasar 9](#_Toc466969171)

[2.3 Target Pasar 9](#_Toc466969172)

[2.4 Trend Pasar 9](#_Toc466969173)

[2.5 Proyeksi Penjualan 9](#_Toc466969174)

[2.6 Strategi Pemasaran 9](#_Toc466969175)

[2.7 Analisis Pesaing 9](#_Toc466969176)

[2.8 Saluran Distribusi 9](#_Toc466969177)

[analisis produksi 11](#_Toc466969178)

[3.1 Proses Produksi 11](#_Toc466969179)

[3.2 Bahan Baku dan Penggunaannya 11](#_Toc466969180)

[3.3 Kapasitas Produksi 11](#_Toc466969181)

[3.4 Rencana Pengembangan Produksi 11](#_Toc466969182)

[Analisis keuangan 13](#_Toc466969183)

[4.1 Strategi Sumber Pendanaan Usaha 13](#_Toc466969184)

[4.2 Proyeksi Keuangan 13](#_Toc466969185)

[4.3 Analisa Kelayakan Usaha 13](#_Toc466969186)

[4.4 Analisa Keuntungan 13](#_Toc466969187)

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. Latar-Belakang-Perusahaan
   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. 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.

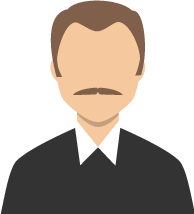
Fitur-fitur dari layanan kami, yakni mendukung semua OS untuk kebutuhan routing, seperti OpenBSD, FreeBSD, BSDRP (BSD *Routing Project*), VyOS, dan Mikrotik CHR (*Cloud Hosted Router*). Kami juga menyediakan lisensi untuk beberapa OS jika dibutuhkan, seperti Mikrotik CHR. Layanan router kami juga dapat 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. 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.



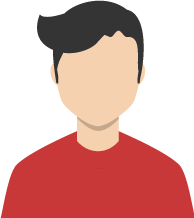
**Benny Susanto**, sebagai CFO (*Chief Financial Officer*) dan *founder*. Bertekad untuk mencari solusi dalam pemenuhan kebutuhan finansial perusahaan dengan membuat berbagai kebijakan finansial.



**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 *marketting staff*. Berperan dalam hal event dan promosi perusahaan, serta pelaksanaan training seputar teknologi cloud.

* 1. 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**

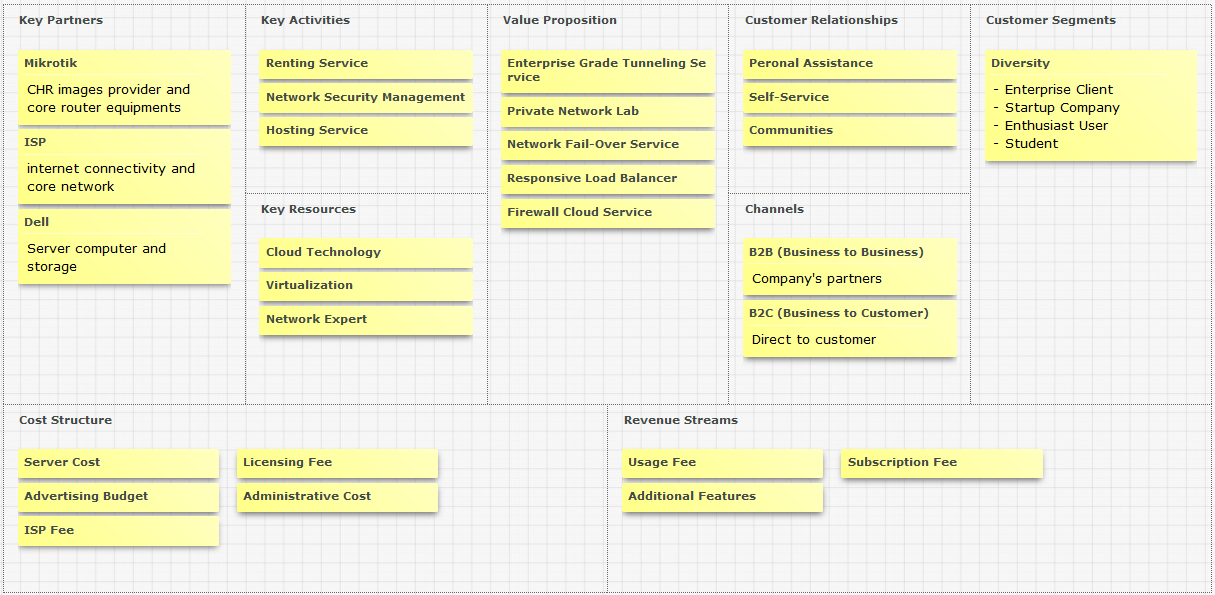
Bertanggung jawab dalam memberikan surprise kepada calon pelanggan agar mau berlangganan dengan layanan yang kami tawarkan, begitu juga dengan pelanggan lama agar pelanggan lama tetap setia dengan layanan yang kami berikan.

**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 mengindentifikasi bug/vulnerability itu sebelum aplikasi itu masuk tahap production/implementasi.

The business model

1. The-Business-Model
   1. The Business Model Canvas



* 1. 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.
  1. 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.

* 1. 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.

* 1. 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.

* 1. Marketing Plans
  2. 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

1. Financial-Analysis
   1. Breakeven Analysis
   2. Sales Scenario
   3. Operating Cost
   4. Funding Requirements

EXTERNAL ENVIRONMENT

1. External-Environment
   1. Economic Situation
   2. Market Analysis and Key Trends
   3. Competitor(s) Analysis
   4. Competitive Advantage

implementation roadmap

1. Implementation-Roadmap
   1. Projects
   2. Milestones
   3. Roadmap

risk analysis

1. Risk-Analysis
   1. Limiting Factors and Obstacles
   2. Critical Success Factors
   3. Specific Risks and Countermeasures

closure