



LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM

PLATFORM PENYEDIA JASA PERSIAPAN PESTA DI TOBA SAMOSIR

BIDANG KEGIATAN:

PKM PENERAPAN KEWIRAUSAHAAN

DIUSULKAN OLEH:

Kiky Naptupulu	NIM: 12S17005	/ANGKATAN: 2017
Tripheni Simanjuntak	NIM: 12S17006	/ANGKATAN: 2017
Rezky Simanjuntak	NIM: 12S17008	/ANGKATAN: 2017
Mega Pasaribu	NIM: 12S17013	/ANGKATAN: 2017
Jessycha Tampubolon	NIM: 12S17023	/ANGKATAN: 2017
Yohana Aritonang	NIM: 12S17024	/ANGKATAN: 2017
Juanda Pakpahan	NIM: 12S17058	/ANGKATAN: 2017

INSTITUT TEKNOLOGI DEL

LAGUBOTI

2019

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	i
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Survei Pasar	1
1.2 Kompetitor dan Keunggulan Komoditas.....	1
1.3 Target Luaran	1
BAB 2. GAMBARAN UMUM USAHA.....	1
2.1 Kondisi Umum	1
2.2 Jenis dan Karakteristik Usaha	2
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	5
3.1 Aspek Produksi	5
3.2 Manajemen Usaha	6
BAB 4 HASIL YANG DICAPAI	7
4.1 Hasil yang telah dicapai	7
4.2 Persentase hasil terhadap target kegiatan	7
BAB 5 POTENSI PENGEMBANGAN USAHA.....	8
BAB 6 PENUTUP.....	8
6.1 Kesimpulan.....	8
6.2 Saran.....	9

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Business Model Canvas Marsiurupan	3
Gambar 2 Foto bersama Kepala Unit SSC Balige	9
Gambar 3 Foto wawancara di SSC Balige	10
Gambar 4 Foto saat mewawancarai salon Bella.....	10

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Survei Pasar

Survei pasar dilakukan untuk memperhitungkan saingan dari aplikasi yang menyerupai Marsiurupan. Aplikasi penyedia jasa kebutuhan acara merupakan aplikasi yang belum umum di pasaran khususnya daerah seperti kabupaten Toba Samosir dan sekitarnya. Kami melakukan survei terlebih dahulu terhadap sasaran bisnis kami yakni orang dewasa yang pernah mengadakan acara dan para penyedia jasa seperti catering, salon, rumah makan dan gedung. Hasilnya menunjukkan bahwa informasi mengenai para penyedia jasa sangat dibutuhkan oleh pihak-pihak yang mengadakan acara pernikahan dan pemakaman.

1.2 Kompetitor dan Keunggulan Komoditas

Kompetitor dalam pemasaran aplikasi Marsiurupan ini masih belum ditemui di daerah Toba Samosir khususnya yang berbentuk aplikasi. Informasi mengenai kompetitor yang kami peroleh adalah adanya kompetitor yang menyediakan jasa lewat website bukan aplikasi seperti yang ditawarkan oleh Marsiurupan. Maka mempromosikan Marsiurupan akan relatif lebih mudah karena merupakan aplikasi baru yang ditawarkan di kalangan masyarakat.

1.3 Target Luaran

Target luaran yang diharapkan dari Program Kreativitas Mahasiswa yang dilaksanakan ini adalah:

1. Adanya usaha dibidang kewirausahaan yang bergerak dalam bidang penawaran yang menyediakan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam melaksanakan suatu acara.
2. Adanya aplikasi yang memberikan kemudahan dan efisiensi waktu dalam merencanakan kebutuhan acara.
3. Adanya program kerjasama dengan mitra yang mau membantu dalam merancang dan mengembangkan aplikasi Marsiurupan serta para penyedia jasa yang terlibat.
4. Menjadi sarana promosi baru bagi para penyedia jasa.

BAB 2. GAMBARAN UMUM USAHA

2.1 Kondisi Umum

Di Kabupaten Toba Samosir, acara pernikahan dan pemakaman merupakan acara yang diadakan dengan sakral dan mengikuti aturan adat sehingga setiap pihak yang ingin mengadakan acara tersebut akan melakukan persiapan yang total agar acara terselenggara dengan baik. Hal-hal mengenai persiapan acara seringkali menyulitkan

dan membingungkan para pihak yang akan mengadakan acara ketika minimnya informasi yang dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan tentang keperluan apa saja yang perlu dipersiapkan dan sesuai dengan biaya yang dimiliki.

Bertolak dari uraian diatas, maka kami ingin membuat sebuah aplikasi yang membantu menentukan kebutuhan penyelenggaraan acara pernikahan dan pemakaman agar para pengguna dapat memperoleh berbagai informasi sekaligus melakukan pemesanan kebutuhan acara seperti gedung, catering, salon dan jasa keperluan acara lainnya di daerah Toba Samosir dan sekitarnya. Aplikasi yang dibuat diharapkan dapat menjadi solusi mengatasi kesulitan yang dihadapi dalam hal efisiensi waktu, kemudahan, kesesuaian anggaran bagi pihak yang akan menyelenggarakan acara sekaligus sebagai media promosi bagi para penyedia jasa itu sendiri.

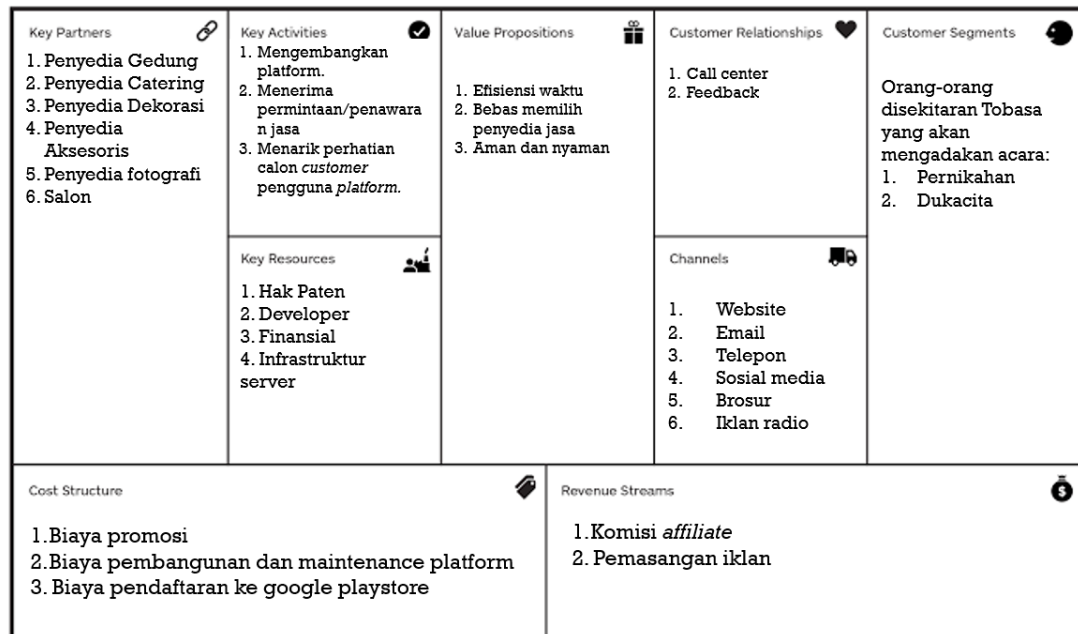
2.2 Jenis dan Karakteristik Usaha

Jenis usaha yang kami buat adalah jasa informasi dan pemesan kebutuhan acara seperti gedung, salon, catering, rumah makan yang diperlukan dalam acara pernikahan dan pemakaman yang kami beri nama yaitu Marsiurupan. Konsumen dapat melihat berbagai penyedia jasa yang ada di kabupaten Toba Samosir dan sekitarnya. Untuk membuat minat pengunjung, kami membuat *template*, tampilan, serta fitur-fitur yang menarik dilengkapi dengan detail informasi agar konsumen dapat melakukan pemesanan sesuai dengan selera dan anggaran yang dimiliki. Usaha ini lebih memiliki prospek yang besar dalam pasar untuk lebih dikembangkan. Hal ini dikarenakan permintaan masyarakat akan informasi yang cepat dan akurat, efisiensi waktu serta kemudahan dalam transaksi pemesanan.

Gambaran umum dan rencana usaha Marsiurupan dapat lebih mudah dipahami dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC) yaitu suatu kerangka kerja yang membahas model bisnis dengan disajikan dalam bentuk visual berupa kanvas lukisan, agar dapat dimengerti dan dipahami dengan mudah. Model ini digunakan untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis Marsiurupan agar mampu menghasilkan kinerja yang lebih optimal.

BMC sangat membantu untuk mempercepat proses analisis kekuatan dan kekurangan bisnis Marsiurupan. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan, maka analisis kebutuhan dan profit dapat dilakukan dengan cepat.

Berikut adalah Business Model Canvas (BMC) dari aplikasi Marsiurupan.



Gambar 1 Business Model Canvas Marsiurupan

Marsiurupan adalah sebuah aplikasi yang ditujukan kepada orang-orang Kabupaten Toba Samosir dan daerah sekitarnya yang akan mengadakan acara pernikahan dan pemakaman. Acara yang diadakan biasanya akan menggunakan tradisi adat daerah. Pengguna aplikasi Marsiurupan adalah masyarakat usia dewasa dengan berbagai tingkat penghasilan yang berbeda.

Setelah memetakan kebutuhan konsumen yang ingin mengadakan acara, solusi yang ditawarkan Marsiurupan kepada konsumen adalah efisiensi terhadap waktu, kemudahan melakukan pemesanan, bebas memilih penyedia jasa, serta dapat dijamin keamanan dan kenyamanannya. Dengan berbagai solusi yang ditawarkan, maka konsumen dapat mengalokasikan anggarannya sesuai kebutuhan dan keinginan.

Untuk menarik perhatian konsumen, Marsiurupan menggunakan media seperti sosial media, website, brosur dan iklan radio. Marsiurupan akan membuat sosial media dan website sendiri yang dapat dilihat oleh kosumen jika ingin mencari informasi seputar Marsiurupan. Brosur akan ditempelkan di tempat-tempat ramai dan dekat dengan para penyedia jasa. Iklan radio diharapkan dapat menjangkau konsumen ke wilayah yang lebih luas. Semua media tersebut berperan penting untuk mendistribusikan informasi dan *value* kepada konsumen.

Marsiurupan perlu untuk menjaga loyalitas konsumen dan memastikan konsumen puas dengan solusi yang ditawarkan. Sarana yang dapat digunakan untuk menghubungkan konsumen dengan pihak penyedia jasa adalah melalui *call center* agar konsumen dapat

menilai pelayanan yang diberikan. Konsumen juga dapat memberikan *feedback* untuk perbaikan layanan yang ditawarkan dengan cara mengisi kolom komentar pada aplikasi. Dengan berbagai *feedback* dan penilaian yang diterima, Marsiurupan akan terus memperbaiki dan memperbanyak fitur pada aplikasinya sehingga penawaran yang diberikan semakin baik.

Marsiurupan memperoleh keuntungan dari komisi affiliate. Jika konsumen menggunakan jasa yang dipesan dari aplikasi, maka Marsiurupan akan menerima sebagian dari pendapatan yang dihasilkan. Pihak penyedia jasa dan Marsiurupan akan berbagi keuntungan. Komisi yang didapat oleh Marsiurupan diperoleh dari persentase harga jual jasa. Selain itu, keuntungan dapat juga diperoleh dari pemasangan iklan pada Marsiurupan. Para penyedia jasa yang ingin lebih mempromosikan jasanya dapat melakukan *request* layanan iklan dan akan dibuat di sosial media dan website resmi Marsiurupan.

Beberapa aktivitas utama yang perlu dilakukan yaitu mengembangkan aplikasi sesuai dengan kebutuhan konsumen, mencari dan mengajak *partner* yaitu para penyedia jasa untuk bergabung dan mempromosikan jasanya di Marsiurupan, menerima permintaan jasa dan memberikan penawaran jasa kepada konsumen dengan adanya berbagai pilihan penyedia jasa, dan melakukan promosi Marsiurupan ke konsumen.

Marsiurupan bergantung penuh terhadap sumber daya seperti para penyedia jasa, para *expert* di bidang pengembangan aplikasi yaitu para *programmer* dan segala bagian yang termasuk infrastruktur IT yang digunakan dalam pengembangan aplikasi.

Sebuah organisasi bisnis tentunya tidak bisa berjalan hanya mengandalkan dirinya sendiri. Ketimbang mengembangkan dan menjalankan semuanya sendiri, ada baiknya untuk bekerjasama dengan mereka yang telah *expert* di bidangnya masing – masing. Marsiurupan bekerjasama dengan para penyedia jasa. Marsiurupan akan mendata banyak penyedia jasa agar jasanya dipromosikan dan dapat dipesan lewat aplikasi.

Biaya yang dibutuhkan dalam pengembangan bisnis Marsiurupan.com adalah biaya promosi kepada konsumen, biaya pengembangan platform sampai menjadi aplikasi yang dapat digunakan konsumen dan biaya *maintenance* platform agar Marsiurupan dapat terus memiliki performa yang baik. Selain itu, biaya diperlukan juga untuk mendaftarkan aplikasi ke google playstore.

Dalam menawarkan value proposition, memelihara hubungan dengan pelanggan dan mendapatkan pendapatan diperlukan sumber daya sebagai berikut:

1. Hak paten (Aset intelektual)
2. Developer (Sumber daya manusia)
3. Finansial (Keuangan)
4. Infrastruktur server (Aset Intelektual)

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan usaha ini adalah sebagai berikut.

3.1 Aspek Produksi

Aspek produksi meliputi:

- a. Survei pasar
Langkah pertama yang dilakukan adalah melakukan survei terhadap pasar sebagai awal merencanakan inovasi. Tujuan dilakukannya survei pasar adalah untuk mengetahui kondisi pasar, dan minat konsumen.
- b. Studi kelayakan usaha
Setelah melakukan survei pasar, hal yang perlu dilakukan adalah melakukan studi kelayakan terhadap usaha yang akan dikembangkan. Studi kelayakan ini dilakukan untuk mengetahui apakah kegiatan yang akan dilakukan memiliki prospek yang menguntungkan dan mampu bertahan dalam jangka panjang.
- c. Survei partner
Hal yang dilakukan selanjutnya adalah melakukan survei terhadap partner (penyedia jasa) yang berhubungan dengan segala urusan pesta. Hal ini dilakukan untuk mengetahui jasa seperti apa saja yang akan disediakan.
- d. Menganalisis model bisnis
Setelah mengumpulkan berbagai kebutuhan, maka hal perlu dilakukan adalah mengembangkan dan menganalisis model bisnis yang akan dikembangkan.
- e. Membuat *design* aplikasi Marsiurupan.com
Sebelum mengembangkan aplikasi, langkah awal yang dilakukan adalah mendesain tampilan halaman demi halaman aplikasi Marsiurupan.com. Hal ini dilakukan untuk mempermudah pengerjaan *prototype*.
- f. Mengembangkan *mock-up*
Setelah desain selesai dirancang, maka hasil dari desain tersebut diimplementasikan ke *mock-up* menggunakan aplikasi Balsamiq.
- g. Mengembangkan *prototype*
Tahap berikutnya adalah mengembangkan *prototype* dari aplikasi Marsiurupan.com. Dengan adanya *prototype* ini, yang mencerminkan bentuk dari aplikasi Marsiurupan.com yang akan dihasilkan, dapat digunakan dalam melakukan *testing* kepada *user*.

h. Testing *prototype*

Setelah *prototype* selesai dibangun, maka langkah berikut yang perlu dilakukan adalah melakukan *testing* terhadap *prototype* kepada *user*. Hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah *user* dapat menggunakan aplikasi tersebut dengan sesuai prototipe yang dibangun.

i. Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan setelah semua tahap sebelumnya selesai dilakukan. Tahap ini berguna untuk memastikan apakah semua tahap sudah dilakukan dengan benar dan memastikan bahwa produk yang dihasilkan sesuai dengan target awal sebelum pengerjaan proyek.

3.2 Manajemen Usaha

a. Harga

Aplikasi marsiurupan.com dapat digunakan oleh semua orang tanpa bayaran apapun. Pengguna dapat mengunduh aplikasi dengan gratis. Harga jasa yang disediakan pada aplikasi terjangkau dan bukan hanya harga tetapi kualitas juga baik.

b. Promosi

Promosi dilakukan dengan secara langsung maupun tidak langsung. Strategi dari promosi kami adalah mendesain berbagai media promosi dengan menarik. Promosi dilakukan dengan menggunakan media sosial, seperti facebook, instagram, dll. Selain itu, promosi juga dilakukan dengan memanfaatkan brosur, spanduk, dan iklan radio.

BAB 4 HASIL YANG DICAPAI

4.1 Hasil yang telah dicapai

Hasil yang diperoleh sampai pembuatan laporan akhir ini adalah prototype dari aplikasi Marsiurupan.com.

4.2 Persentase hasil terhadap target kegiatan

Persentase ketercapaian hasil dengan target awal kegiatan adalah sebagai berikut.

No.	Target	Ketercapaian Target 100%	
		Terlaksana	Belum Terlaksana
1	Survei pasar	85 %	15 %
2	Studi kelayakan usaha	80 %	20 %
3	Survei partner	90 %	10 %
4	Menganalisis model bisnis	80 %	20 %
5	Membuat <i>design</i> aplikasi Marsiurupan.com	100 %	-
6	Mengembangkan <i>mock-up</i>	100 %	-
7	Mengembangkan <i>prototype</i>	100 %	-
8	Testing <i>prototype</i>	75 %	25 %
Tingkat Pencapaian		88,75 %	11,25 %

BAB 5 POTENSI PENGEMBANGAN USAHA

Pengembangan usaha Marsiurupan memiliki peluang untuk dikembangkan sesuai dengan peningkatan kebutuhan pengguna yang semakin meningkat dan berubah-ubah khususnya pengguna di sekitar Toba Samosir. Marsiurupan juga dipercaya dapat menjangkau seluruh kawasan di sekitar Toba Samosir dan memberikan kualitas layanan yang semakin baik. Oleh karena itu, sebagai acuan untuk menghadapi persaingan usaha maka dapat dilakukan dengan mengukur kelayakan usaha ini dengan sebagai berikut.

1. Kekuatan (*Strength*)

Marsiurupan memenuhi kebutuhan pengguna dengan memberikan pelayanan sistem yang baik dan menjamin sistem telah terintegrasi.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Perkembangan teknologi yang semakin meningkat menjadikan Marsiurupan masih memiliki persaingan pasar teknologi dengan perusahaan yang berskala nasional.

3. Peluang (*Oportunity*)

Dengan pertumbuhan pasar dan teknologi berbasis *mobile* maka ini dapat menjadi peluang dalam mengembangkan dan memperkenalkan Marsiurupan kepada masyarakat khususnya masyarakat di daerah Toba Samosir.

4. Ancaman (*Treath*)

Ancaman yang timbul dari usaha Marsiurupan ini adalah pesaing bisnis yang tidak sehat dan adanya produk serupa dengan kualitas yang lebih canggih.

BAB 6 PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Marsiurupan merupakan terobosan baru untuk melihat informais dan melakukan pemesanan jasa untuk kebutuhan acara Dari desain prototipe yang telah dibuat dan diuji coba, maka aplikasi Marsiurupan ini nantinya akan memiliki beberapa keunggulan, yaitu:

1. Terciptanya efisiensi waktu bagi pihak yang akan mencari informasi dan membutuhkan jasa keperluan acara.
 2. Kemudahan dalam melakukan proses pemesanan jasa.
 3. Pengguna dapat menyesuaikan kebutuhannya sesuai dengan pilihan penyedia jasa yang ditawarkan.
 4. Pengguna akan merasa aman dan nyaman ketika menggunakan aplikasi nantinya.
- Aplikasi Marsiurupan nantinya mempunyai prospek yang menjanjikan karena belum ada di pasaran, hanya perlu untuk membangun aplikasi dengan fitur dengan tampilan

yang baik dan strategi pemasaran yang tepat guna untuk diperkenalkan pada masyarakat.

6.2 Saran

Pada periode berikutnya, kegiatan bisnis Marsiurupan dapat dikembangkan secara kontinu dengan memperhatikan beberapa aspek, yaitu:

1. Perlu dilakukan pengembangan prototipe menjadi bentuk aplikasi.
2. Perlu adanya penambahan fitur dan perbaikan tampilan yang sesuai dengan kebutuhan pengguna.

LAMPIRAN



Gambar 2 Foto bersama Kepala Unit SSC Balige



Gambar 3 Foto wawancara di SSC Balige



Gambar 4 Foto saat mewawancarai salon Bella