



belanjaku.id

SMK Telkom Malang

-Semangat Pagi Team-



Irawana Juwita



Vanisa Nurindah Sari

Daftar isi

| | |
|---|----------|
| 1. RINGKASAN EKSEKUTIF | 1 |
| 2. DESKRIPSI BISNIS | 2 |
| LATAR BELAKANG..... | 2 |
| ANALISIS POTENSI PENJUALAN | 2 |
| DESKRIPSI PRODUK..... | 2 |
| VISI DAN MISI | 2 |
| TUJUAN DAN SASARAN USAHA | 3 |
| KEUNGGULAN..... | 3 |
| STRATEGI BERSAING | 3 |
| 3. RENCANA OPERASIONAL..... | 3 |
| TUJUAN DAN SASARAN | 3 |
| PROSES PRODUKSI..... | 3 |
| KEBUTUHAN ASET PRODUKSI..... | 4 |
| PENGENDALIAN PEMASOK PERSEDIAAN..... | 4 |
| RENCANA ANGGARAN | 4 |
| 4. RENCANA PEMASARAN..... | 4 |
| TUJUAN DAN SASARAN | 4 |
| KLASIFIKASI KONSUMEN SASARAN | 5 |
| RENCANA PEMBANGUNAN MERK..... | 5 |
| RENCANA KOMUNIKASI PEMASARAN | 5 |
| RENCANA PENETAPAN HARGA..... | 6 |
| RENCANA ANGGARAN | 6 |
| 5. RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA..... | 6 |
| TUJUAN DAN SASARAN | 6 |

| | |
|--|-----------|
| BUDAYA PERUSAHAAN | 6 |
| STRUKTUR ORGANISASI..... | 7 |
| KEBIJAKAN REKRUTMEN..... | 7 |
| KEBIJAKAN PELATIHAN DAN PENGEMBANGAN..... | 7 |
| KEBIJAKAN PENLILAIAN KINERJA | 7 |
| KEBIJAKAN KOMPENSASI | 7 |
| RENCANA ANGGARAN | 7 |
| 6. RENCANA KEUANGAN | 8 |
| TUJUAN DAN SASARAN | 8 |
| KEBUTUHAN PENDANAAN | 8 |
| ALOKASI MODAL KERJA DAN INVESTASI..... | 9 |
| PROYEKSI LAPORAN KEUANGAN 1 TAHUN..... | 9 |
| 7. DIGITALISASI | 9 |
| 8. PENUTUP..... | 10 |
| 9. LAMPIRAN..... | 11 |
| BIODATA..... | 12 |

1. Ringkasan Eksekutif

Indonesia merupakan sebuah negara agraris yang artinya sebagian besar wilayahnya terdiri dari lahan pertanian dan sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Sektor pertanian memegang peran penting dalam perekonomian nasional. Peranan yang diberikan sektor pertanian diantaranya menyediakan bahan baku industri, menyumbang devisa negara dari hasil ekspor pertanian, serta membuka kesempatan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Sektor pertanian adalah salah satu sektor yang selama ini masih diandalkan karena sektor pertanian mampu memberikan pemasukan dalam mengatasi krisis yang sedang terjadi. Keadaan inilah yang memperlihatkan bahwa sektor pertanian sebagai salah satu sektor yang handal dan mempunyai potensi besar untuk berperan sebagai pemicu pemulihan ekonomi nasional. Pangan merupakan kebutuhan manusia yang paling utama. Ketersediaan pangan bagi masyarakat harus selalu terjamin. Manusia dengan segala kemampuan selalu berusaha untuk mencukupi kebutuhannya dengan berbagai cara.

Petani juga dihadapkan dengan permasalahan rendahnya produktivitas usahatani karena keterbatasan lahan dan pengetahuan yang dimiliki oleh petani disamping itu juga petani tidak memiliki keterampilan teknis dalam menghadapi berbagai kendala serangan hama dan penyakit serta tidak mengerti bagaimana cara penggunaan benih yang unggul, sehingga tingkat pendapatan petani pun menjadi menurun.

Melihat adanya hal tersebut kami berinovasi untuk menciptakan aplikasi yang bergerak dibidang jasa yang membantu masyarakat dalam mendapatkan makanan pokok serta makanan cepat saji. Sehingga kebutuhan makanan dapat terpenuhi meskipun dalam keadaan pandemi seperti saat ini.

Aplikasi ini diperuntukkan bagi customer yang tidak punya waktu luang untuk berbelanja keluar rumah dan suka makanan siap saji. Fokus kami dalam aplikasi ini yaitu memberikan layanan yang bisa dijangkau oleh masyarakat baik di pedesaan maupun di kota. *Startup* ini bekerja sama dengan para petani, pemerintah, dan *business owner*. Cara kami mengenalkan produk kami adalah dengan melalui media sosial dan event.

Keunggulan produk kami adalah sebagai berikut: 1). Belanjaku.id dapat menjadi pionir startup Indonesia dibidang teknologi. 2). Mengubah stigma buruk terhadap petani lokal bahwa tidak semua produk petani lokal akan kalah dengan produk impor. 3). Menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi orang yang terkena dampak UMKM dan dapat meningkatkan ekonomi usaha *business owner* dan penyelenggara acara.

2. Deskripsi Bisnis

➤ Latar Belakang

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh **jakarta.tribunews.com** – Wakil Gubernur DKI Jakarta Ahmad Riza Patria menegaskan, pasokan pangan jelang bulan suci Ramadhan mencukupi. Politisi Gerindra ini menyebut, sampai saat ini tak ada masalah berarti soal ketersediaan bahan pangan di ibu kota. “Cadangan pangan alhamdulillah sampai hari ini tidak ada masalah,” ucapnya saat ditemui di Balai Kota, Senin (22/3/2021). Ariza mengakui, kebutuhan pangan biasanya meningkat saat bulan suci Ramadhan, khususnya jelang perayaan Idul Fitri. Meski demikian, ia meminta masyarakat tak khawatir lantaran cadangan pangan bagi warga ibu kota masih sangat mencukupi. “Kami pastikan enggak usah khawatir masyarakat, kesiapan pangan Jakarta cukup baik. Mudah-mudahan harganya cukup stabil,” ujarnya.

➤ Analisis Potensi Penjualan

Produk yang kami tawarkan cocok digunakan oleh Ibu Rumah Tangga (IRT) yang tidak punya waktu luang untuk berbelanja keluar rumah dan customer yang suka makanan siap saji. Customer yang dapat menggunakan aplikasi ini adalah mereka yang mempunyai gadget yang terkoneksi dengan internet. Nantinya di dalam aplikasi belanjaku.id akan terdapat berbagai fitur yang bisa dipilih dan digunakan masyarakat sesuai dengan kebutuhan, seperti belanja sayur & buah secara lengkap. Fokus kami dalam aplikasi ini yaitu memberikan layanan yang bisa dijangkau oleh masyarakat baik di pedesaan maupun di kota.

➤ Deskripsi Produk

Belanjaku.id merupakan aplikasi yang bergerak dibidang teknologi yang dibuat dengan tujuan untuk memudahkan masyarakat. Aplikasi ini dapat memudahkan masyarakat dalam mencari kebutuhan pangan sehari-hari khususnya di masa pandemi seperti saat ini. Belanjaku.id berperan sebagai penjemabatan antara seller dan customer. Aplikasi ini akan melakukan Kerjasama dengan berbagai pedagang besar dan importir. Lalu untuk harga yang kami tawarkan sangat beragam, tergantung dengan harga pasar barang tersebut. Belanjaku.id memiliki fitur yang beragam, tentunya masyarakat bisa dengan mudah menggunakan fitur tersebut. Dengan aplikasi belanjaku.id masyarakat dengan mudah membeli sayuran ataupun buah-buahan, frozen food, dan makanan cepat saji tanpa jauh-jauh keluar rumah. Dengan seiringnya perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang terus meningkat, nantinya kami akan terus mengupgrade fitur yang sesuai. Selain pada fitur aplikasi belanjaku.id kami juga akan memberikan update tampilan-tampilan terbaru yang menarik.

➤ Visi & Misi

Visi yang kami miliki dengan adanya *startup* belanjaku.id adalah membantu petani lokal dengan menyediakan akses pemasaran dan akses keuangan melalui pemanfaatan teknologi informasi.

Misi kami yaitu :

- Membantu meningkatkan hasil pendapatan para petani tanpa perantara tengkulak
- Memperbanyak produk dengan memperbanyak relasi dengan para petani lokal maupun importir
- Menjalni kerjasama dengan pemilik restoran dan sales frozen food
- Menjamin garansi dan pengantaran produk tepat waktu

➤ **Tujuan & Sasaran Satu Tahun ke Depan**

Untuk meningkatkan pangsa pasar, perusahaan menargetkan perbaikan di penjualan, kualitas pemasaran, kualitas layanan purna jual dan iklan dengan tujuan menambah keuntungan.

➤ **Keunggulan yang di Tawarkan**

Keunggulan produk yang kami miliki daripada aplikasi lain yaitu kami memiliki fitur yang lebih lengkap. Contohnya buah dan sayur lokal yang beragam dan impor, bahan-bahan pokok dengan harga yang murah, frozen food homemade dan produk pabrik, kami juga menyediakan makanan cepat saji yang beraneka ragam.

➤ **Strategi Bersaing**

- Menjalni kerjasama dengan importir
- Mengupgrade fitur-fitur yang tentunya disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat
- Memperbanyak iklan di media sosial dan pada event-event tertentu
- Memberi lebih banyak voucher dan diskon

3. Rencana Operasional

➤ **Tujuan dan Sasaran Operasional**

- Meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan kualitas perusahaan
- Mengurangi biaya pengeluaran berbagai kegiatan, seperti event
- Mengurangi waktu proses produksi perusahaan
- Menjamin bahwa program pengembangan akan terealisasi dalam kegiatan operasional

➤ **Proses Produksi**

Kami telah membuat rancangan ide mengenai aplikasi “belanjaku.id” dan kami akan bekerja sama dengan para programmer-programmer yang handal lalu kami akan menyampaikan ide tentang aplikasi belanjaku.id ini. Selain itu kami tidak hanya mengandalkan programmer saja, kami juga akan ikut serta dalam proses pembuatan aplikasi. Kemudian kami juga akan melakukan proses uji coba aplikasi sebelum diluncurkan kepada publik.

➤ Kebutuhan Aset Produksi

- Laptop ASUS VivoBook S14
- Laptop ASUS F560UD
- Programmer
- Sewa Tempat
- Wifi
- Handphone Samsung A21s
- Handphone Redmi 7

➤ Pengendalian Pemasok Persediaan

- Memberikan kebijakan kepada para penjual untuk mengupdate stok tiap harinya untuk menghindari terjadinya kesalahan ketersediaan stok.
- Mengantisipasi jika adanya pesanan barang yang salah sehingga barang tersebut harus di-retur kembali.
- Mengantisipasi terjadinya inflasi atau kenaikan barang secara tiba-tiba
- Memperoleh untung dari pembelian yang dilakukan berdasarkan *quantity discount* atau *potongan kuantitas*.

➤ Rencana Anggaran Operasional

| No | Keterangan | Unit | Harga/Unit | Total Harga | Total Keseluruhan |
|----|------------------|------|-------------|--------------|-------------------|
| 1. | Biaya Promosi | | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | |
| 2. | Gaji Pendiri | 2 | Rp3.500.000 | Rp5.000.000 | |
| 3. | Gaji Programmer | 3 | Rp5.000.000 | Rp15.000.000 | |
| 4. | Listrik | | Rp1.000.000 | Rp1.000.000 | |
| 5. | Wifi | | Rp500.000 | Rp500.000 | |
| 6. | Peralatan Kantor | | Rp200.000 | Rp200.000 | |
| | | | | | Rp24.200.000 |

4. Rencana Pemasaran

➤ Tujuan dan Sasaran Pemasaran

- **Strength (Kekuatan)**
 - a) Pada saat ini kebutuhan pokok adalah hal selalu dibutuhkan oleh masyarakat, aplikasi ini akan membantu masyarakat
 - b) Banyaknya fitur yang dengan mudahnya dapat digunakan oleh masyarakat (membeli bahan makanan pokok, sayur&buah, frozen food, cepat saji tentunya terjamin kualitas dan pengirimannya)

- **Weakness (Kelemahan)**

- a) Adanya aplikasi yang serupa dan hamper dikenal oleh masyarakat
- b) Sulitnya mendapat kepercayaan masyarakat karena masih tergolong aplikasi yang baru diciptakan

- **Opportunity (Peluang)**

- a) Masyarakat yang takut keluar rumah dikarenakan adanya Covid-19 dengan aplikasi ini mereka bisa memesan kebutuhan pokok, cepat saji dan frozen food
- b) Adanya masyarakat yang tidak punya waktu untuk belanja dan memilih belanja online

- **Threath (Ancaman)**

- a) Adanya *start up* yang akan membuat dan mengembangkan aplikasi serupa
- b) Adanya masyarakat yang lebih percaya memilih belanja langsung ke store/pasar daripada menggunakan aplikasi

➤ **Klasifikasi Konsumen Sasaran**

- **Segi Usia**

Konsumen yang bisa menggunakan aplikasi belanjaku.id serta terkoneksi dengan internet

- **Segi Gender**

Semua gender, baik pria maupun wanita

- **Segi Penghasilan**

Orang yang memiliki penghasilan rendah kira-kira Rp30.000 hingga konsumen yang memiliki penghasilan tinggi

- **Segi Gaya Hidup**

Konsumen yang memiliki gaya hidup praktis dan suka hal yang serba cepat

➤ **Rencana Pembangunan Merek Bisnis**

- **Pemberian Merek Sendiri**

Tujuan kami memberi merek “belanjaku.id” agar mudah diingat oleh masyarakat.

- **Mempromosikan Merek di Media Sosial**

Penggunaan media sosial merupakan cara terbaik untuk membangun start up saat ini karena dilihat dari kebiasaan masyarakat yang setiap harinya bergantung pada gadget. Kami akan mempromosikan produk kami seperti pada iklan Instagram, endorse youtube, dan sponsor di stasiun TV.

➤ **Rencana Komunikasi Pemasaran**

- **Face to Face**

Komunikasi langsung yaitu dengan mengadakan event-event untuk memperkenalkan produk kami (aplikasi belanjaku.id) kepada calon konsumen. Komunikasi ini kurang diminati karena memiliki kendala waktu dan biaya yang tidak sedikit.

- **Internet**

Saat ini internet menjadi salah satu sarana komunikasi yang sangat besar. Para pembisnis memilih cara ini karena, informasi yang diberikan bisa setiap saat 24 jam dan harganya yang relatif murah. Bahkan melalui internet interaksi penjual dan pembeli bisa dilakukan dengan lebih cepat dan jarak jauh dengan harga terjangkau

➤ **Rencana Penetapan Harga**

Kami tidak mengambil laba yang banyak, karena tujuan kami dari awal yaitu membantu petani lokal dengan menyediakan akses pemasaran dan akses keuangan melalui pemanfaatan teknologi informasi. Kami hanya mengambil laba yang sedikit yaitu hanya 10% per transaksi.

➤ **Rencana Anggaran Pemasaran**

| No. | Keterangan | Unit | Harga/Unit | Total Harga | Total Keseluruhan |
|-----|------------------|------|-------------|--------------|---------------------|
| 1. | Programmer | 3 | Rp5.000.000 | Rp15.000.000 | |
| 2. | Karyawan | 2 | Rp3.500.000 | Rp7.000.000 | |
| 3. | Wifi | | Rp500.000 | Rp500.000 | |
| 4. | Listrik | | Rp1.000.000 | Rp1.000.000 | |
| 5. | Biaya Promosi | | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | |
| 6. | Peralatan kantor | | Rp200.000 | Rp200.000 | |
| | | | | | Rp26.200.000 |

5. Rencana Sumber Daya Manusia

➤ **Tujuan dan Sasaran Sumber Daya Manusia**

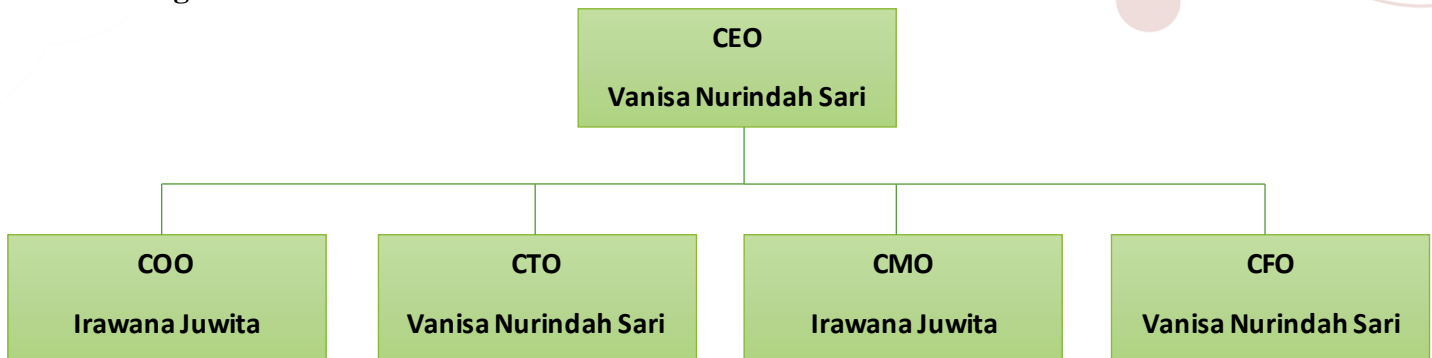
- Melakukan pengawasan dan evaluasi terhadap strategi yang telah dibuat oleh perusahaan.
- Melakukan evaluasi terhadap kinerja para karyawan sehingga dapat melakukan penyesuaian dan koreksi terhadap permasalahan yang timbul, sehingga tidak berdampak lebih luas lagi.
- Melakukan upgrade strategi yang telah ditentukan secara berkala agar dapat berdampak pada hasil yang lebih optimal.
- Melakukan peninjauan dan menganalisis SWOT perusahaan.
- Melakukan riset terhadap pangsa pasar sehingga dapat selalu melakukan inovasi.
- Peningkatan efisiensi, efektivitas, dan produktivitas.
- Tingginya kepuasan kerja pegawai dan kualitas pelayanan

➤ **Budaya Perusahaan yang Ingin Dikembangkan**

- Lingkungan kerja yang produktif
- Komunikasi yang terbuka dan jujur

- Suasana yang seru
- Ada penghargaan dan motivasi
- Kerjasama yang baik

➤ Struktur Organisasi



➤ Kebijakan Rekrutmen

- Menentukan minimal jumlah barang pada tengkulak atau importir
- Memilih restoran cepat saji favorit di setiap kota
- Membuka lowongan pekerjaan untuk kurir
- Bekerja sama dengan ekspedisi pengiriman

➤ Kebijakan Pelatihan dan Pengembangan

- Menguji coba tengkulak atau importir dalam jangka waktu 3 bulan agar menjadi *star seller*.
- Terus mengupgrade fitur dan tampilan aplikasi “belanjaku.id”.

➤ Kebijakan Penilaian Kinerja

- Jika ada store yang terjual lebih dari 1.000 item per bulan, maka store tersebut akan termasuk golongan terlaris.
- Dilihat dari komentar positif para customer, maka hal tersebut akan menentukan kualitas produk.

➤ Kebijakan Kompensasi

- Penghargaan terhadap prestasi karyawan
- Menjamin keadilan gaji karyawan (UMR)
- Memberikan tunjangan pekerjaan untuk karyawan (asuransi kesehatan, asuransi jiwa)
- Merekrut karyawan yang bermutu
- Memenuhi peraturan

➤ **Rencana Anggaran Sumber Daya Manusia**

| No | Keterangan | Unit | Harga | Total Harga | Total Keseluruhan |
|----|------------------------|----------|--------------------|---------------------|---------------------|
| 1. | Gaji Pendiri | 2 | Rp3.500.000 | Rp7.000.000 | |
| 2. | Gaji Programmer | 3 | Rp5.000.000 | Rp15.000.000 | |
| | | | | | Rp22.000.000 |

6. Rencana Keuangan

➤ **Tujuan dan Sasaran Keuangan**

- Maksimalisasi keuntungan
- Mobilisasi keuangan yang tepat
- Kelangsungan hidup perusahaan
- Koordinasi yang benar
- Menurunkan biaya modal
- Mengurangi biaya intervensi
- Kenaikan deviden
- Tingkat pengembalian investasi yang lebih tinggi

➤ **Kebutuhan Pendanaan Pemulaian Bisnis**

| No | Keterangan | Unit | Harga/Unit | Total Harga | Total Keseluruhan |
|-----------|--|------|--------------|--------------|---------------------|
| 1. | Biaya Tetap dan Aktiva Tetap | | | | |
| | a. Biaya Tetap | | | | |
| | Sewa Tempat Kerja | 1 | Rp12.000.000 | Rp12.000.000 | |
| | Gaji Pendiri | 2 | Rp3.500.000 | Rp7.000.000 | |
| | b. Investasi Aktiva Tetap Berwujud : | | | | |
| | Laptop Asus A411U | 1 | Rp10.300.000 | Rp10.300.000 | |
| | Laptop Asus F560UD | 1 | Rp9.200.000 | Rp9.200.000 | |
| | Handphone Samsung A21s | | Rp2.235.000 | Rp2.235.000 | |
| | Redmi 7 | 1 | Rp1.950.000 | Rp1.950.000 | |
| | c. Investasi Aktiva Tetap Tidak Berwujud | | | | |
| | Izin Usaha | | Rp8.000.000 | Rp8.000.000 | |
| | Total Biaya Tetap | | | | Rp50.685.000 |

| | | | | | |
|-----------|-----------------------------|---|-------------|-------------|---------------------|
| | | | | | |
| 2. | Biaya Variabel | | | | |
| | a. Biaya Aplikasi | | | | |
| | Wifi | | Rp500.000 | Rp500.000 | |
| | Domain | 1 | Rp150.000 | Rp150.000 | |
| | Server AWS | | Rp3.000.000 | Rp3.000.000 | |
| | Pengembangan Aplikasi | | Rp5.000.000 | Rp5.000.000 | |
| | Total Biaya Aplikasi | | | | Rp8.650.000 |
| | | | | | |
| | b. Biaya Promosi | | | | |
| | Sosial Media | | Rp500.000 | Rp500.000 | |
| | Acara Kreatif | | Rp2.000.000 | Rp2.000.000 | |
| | Total Biaya Promosi | | | | Rp2.500.000 |
| | | | | | |
| | Lain-lain | | Rp5.000.000 | Rp5.000.000 | Rp5.000.000 |
| | Total Keseluruhan | | | | Rp66.835.000 |

➤ Alokasi Modal Kerja dan Investasi

Sumber alokasi modal kerja dibagi menjadi 2 yaitu mandiri dan investasi. Tabungan mandiri tersebut adalah hasil dari pendanaan 2 pendiri belanjaku.id. Untuk investor kami akan melakukan presentasi dan pengajuan proposal untuk mendapat dukungan dana.

| No. | Pemodal | Presentase | Jumlah |
|-----------|------------------|------------|--------------|
| 1. | Tabungan Pribadi | 40% | Rp26.734.000 |
| 2. | Investor | 60% | Rp40.101.000 |

4. Proyeksi Laporan Keuangan 1 Tahun Kedepan

Penerimaan

- Skala besar :
5.000.000 * 10% = 500.000/transaksi

Jika diasumsikan ada 150 orang dalam sehari yang melakukan transaksi maka $500.000 * 150 = 75.000.000$

- Skala menengah

$3.000.000 * 10\% = 300.000/\text{transaksi}$

Jika diasumsikan ada 100 orang dalam sehari yang melakukan transaksi maka $300.000 * 100 = 30.000.000$

- Skala kecil

$1.000.000 * 10\% = 100.000/\text{transaksi}$

Jika diasumsikan ada 50 orang dalam sehari yang melakukan transaksi maka $100.000 * 50 = 5.000.000$

| No. | Skala | Total Transaksi Perhari | Total Transaksi Perbulan | Total Transaksi 1 Tahun |
|-----|--------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|
| 1. | Kecil | Rp5.000.000 | Rp150.000.000 | Rp1.800.000.000 |
| 2. | Menengah | Rp30.000.000 | Rp900.000.000 | Rp10.800.000.000 |
| 3. | Besar | Rp.75.000.000 | Rp2.250.000.000 | Rp27.000.000.000 |
| | Total Keseluruhan | Rp110.000.000 | Rp3.300.000.000 | Rp39.600.000.000 |

7. Digitalisasi

Kami telah membuat rancangan ide mengenai aplikasi “belanjaku.id” dan kami akan bekerja sama dengan para programmer-programmer yang handal lalu kami akan menyampaikan ide tentang aplikasi belanjaku.id ini. Selain itu kami tidak hanya mengandalkan programmer saja, kami juga akan ikut serta dalam proses pembuatan aplikasi. Kemudian kami juga akan melakukan proses uji coba aplikasi sebelum diluncurkan kepada publik.

8. Penutup

Aplikasi “belanjaku.id” merupakan aplikasi dibidang teknologi yang dibuat dengan tujuan untuk memudahkan masyarakat dalam mendapatkan makanan pokok maupun frozen food dan cepat saji. Nantinya di dalam aplikasi ini akan terdapat berbagai fitur yang bisa digunakan masyarakat sesuai dengan kebutuhan. Selain itu, aplikasi ini juga sangat mudah digunakan oleh masyarakat dan biaya yang harus dikeluarkan juga masih terjangkau karena kami akan memberikan penawaran disetiap harinya. Harapan kami, ide bisnis yang kami buat ini dapat terwujud dengan semaksimal mungkin sehingga memberikan dampak positif bagi masyarakat.

Lampiran



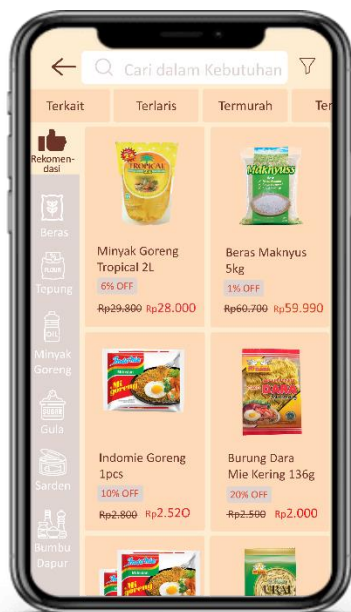
Home



Jasa Pengiriman



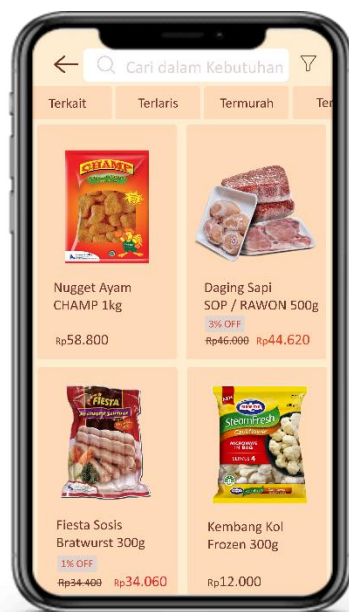
Pembayaran



Kebutuhan Pokok



Buah dan Sayur



Frozen Food



Fast Food

BIODATA



| | |
|------------------|---|
| Nama | : Vanisa Nurindah Sari |
| Tempat/Tgl Lahir | : Tulungagung, 27 Desember 2003 |
| Jenis Kelamin | : Perempuan |
| Alamat | : Ds. Batangsaren, Kec. Kauman, Kab. Tulungagung |
| Asal Sekolah | : SMK Telkom Malang |
| e-mail | : vvnisa27@gmail.com |
| No telp/whatsapp | : 081353095826 |



| | |
|------------------|---|
| Nama | : Irawana Juwita |
| Tempat/Tgl Lahir | : Tulungagung, 4 Agustus 2003 |
| Jenis Kelamin | : Perempuan |
| Alamat | : Ds. Tiudan, Kec. Gondang, Kab. Tulungagung |
| Asal Sekolah | : SMK Telkom Malang |
| e-mail | : iraaawanaj@gmail.com |
| No telp/whatsapp | : 085749629122 |