



BUSINESS PLAN

TEAM RADEN WIJAYA

Universitas Brawijaya

OUR MENTOR :

Fajar Pradana, S.ST., M.Eng.

OUR TEAM :

Refly Dwi Irawan

Team Leader

Alvin Kamal Nasich

Member

Tegar Setyo Wicaksono

Member

Muhammad Ariq Farhan

Member



LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Ketua : Refly Dwi Irawan
Asal Universitas / Institut : Univesitas Brawijaya
Kota : Malang
Jurusan / Program Studi : Sistem Informasi 2021

Dengan ini menyatakan bahwa Karya yang saya ikut sertakan dalam lomba 4C FILKOM 2022 adalah **benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan hasil tiruan / plagiarisme atau hasil karya orang lain serta tidak pernah diikutsertakan dalam lomba sejenis manapun**. Apabila dikemudian hari pernyataan ini tidak benar maka saya bersedia menerima sanksi yang ditetapkan oleh panitia Lomba 4C FILKOM 2022.

Demikian surat ini dibuat dengan sebenar – benarnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 4 Oktober 2022

Menyetujui,

Ketua Tim,

Dosen Pembimbing



Fajar Pradana, S.ST., M.Eng.

198711212015041004



Refly Dwi Irawan

215150407111012

DAFTAR ISI

SAMPUL
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA

DAFTAR ISI

BAB I LATAR BELAKANG MASALAH

A. LATAR BELAKANG

BAB II DESKRIPSI PRODUK

A. PLATFORM

B. KEUNGGULAN KOMPETITIF

BAB III PERENCANAAN PEMASARAN BISNIS

A. TARGET PASAR

B. PROYEKSI

C. STRATEGI PEMASARAN

BAB IV PROYEKSI KEUANGAN

A. ALOKASI BIAYA DALAM BISNIS

B. PROYEKSI RUGI LABA

C. PERKIRAAN MODAL AWAL

D. RENCANA MENDAPAT SUMBER PEMBIAYAAN

BAB V ANALISIS RESIKO BISNIS

A. ANALISIS SWOT

B. ANALISIS KOMPETITOR

C. ANALISIS SUMBER DAYA

BAB VI DESAIN *MOCKUP*

A. APLIKASI UNTUK STARTUP

B. APLIKASI UNTUK INVESTOR

LAMPIRAN

BAB I

LATAR BELAKANG

FYI atau Find Your Investor merupakan aplikasi yang dibangun dari pemanfaatan perkembangan jumlah perusahaan rintisan (startup) di Indonesia. Berdasarkan survey yang dilakukan oleh Startup Ranking pada tahun 2022 ditemukan bahwa di Indonesia tercatat 2.346 startup yang menjadikan Indonesia sebagai negara dengan Startup terbanyak kelima di dunia. Pertumbuhan startup yang tinggi merupakan salah satu kunci yang mendorong kondisi ekonomi di Indonesia karena perkembangan startup menjadi indikator pertumbuhan ekonomi di suatu negara. Namun kabar baik ini belum didukung oleh kemudahan akses dalam mencari pendanaan untuk suatu perusahaan rintisan. Pada survei yang dilakukan oleh CBINSIGHTS (2022) ditemukan bahwa alasan utama kegagalan startup adalah kurangnya pendanaan. Pendanaan menjadi sangat penting bagi sebuah perusahaan rintisan karena :

1. Pendanaan merupakan sumber daya yang menjadi fondasi agar sebuah perusahaan dapat melakukan proses bisnis yang memberikan nilai ke konsumen
2. Pendanaan meningkatkan visibilitas dan daya tarik sebuah perusahaan dalam pasar.
3. Pendanaan meningkatkan nilai dari sebuah perusahaan dan menunjukkan bahwa sebuah perusahaan layak dipertimbangkan.

Menyadari pentingnya pendanaan bagi sebuah perusahaan rintisan (startup) dan potensi jumlah startup di Indonesia, tim kami bertujuan untuk menciptakan wadah atau akses bagi *angel investor* yang ingin memberikan pendanaan pada sebuah startup dan wadah untuk *founder startup* yang sedang membutuhkan pendanaan. Maka dari itu kami menciptakan sebuah aplikasi untuk menghubungkan *angel investor* dan *startup* yang dapat membantu aktivitas pendanaan pada sebuah *startup* dengan proses verifikasi yang terjamin serta kemudahan penggunaan bagi kedua belah pihak.

Kami yakin dengan adanya aplikasi yang tim kami hadirkan dapat membantu perkembangan ekonomi di Indonesia secara masif serta memaksimalkan potensi perkembangan startup di Indonesia yang juga akan berdampak baik secara luas dengan menciptakan lapangan kerja baru bagi tenaga kerja di Indonesia. Dengan itu kami berharap aplikasi kami dapat membantu mewujudkan pembangunan Indonesia Emas 2045

BAB II

DESKRIPSI PRODUK

A. PLATFORM (APLIKASI)



Aplikasi Find Your Investor merupakan aplikasi yang menyediakan tempat untuk *startup* dan *angel investor* bertemu, oleh karena itu FYI mempunyai dua jenis aplikasi yaitu:

- Aplikasi FYI untuk *Angel Investor*
Mempunyai beberapa fitur eksklusif yaitu memilih startup untuk diinvestasikan, verifikasi data diri sebagai *angel investor*, dan berkomunikasi dengan pihak startup.
- Aplikasi FYI untuk Startup
Mempunyai beberapa fitur eksklusif yaitu mendaftar sebagai startup, berkomunikasi dengan pihak *angel investor*, memperbarui dokumen pelengkap, dan menentukan nilai pembagian dividen.

Untuk fitur lainnya yang bisa digunakan oleh kedua jenis customer yaitu melakukan pergantian identitas diri, melihat startup yang membutuhkan pendanaan, melihat dokumen yang dilampirkan tiap startup, dan berkomunikasi dengan customer service.

B. KEUNGGULAN KOMPETITIF

Angel Investor	Startup
Tidak perlu kesulitan mendatangi event-event tertentu untuk berinvestasi	Tidak perlu repot-repot mengikuti suatu event-kompetisi untuk mendapatkan pendanaan
Dapat merasakan <i>trust</i> berinvestasi yang hampir sama dengan investasi konvensional karena startup sudah terverifikasi.	Jaminan terverifikasi apabila sudah memenuhi semua persyaratan pendaftaran
Terdapat layanan Customer service 1x24jam	
Dapat melakukan komunikasi langsung dengan pihak startup tanpa perantara	Dapat melakukan komunikasi langsung dengan pihak <i>angel investor</i>
Dapat mengecek profil dan dokumen lampiran startup sebelum menentukan investasi yang tepat	Dapat melihat profil dari <i>angel investor</i>
Dapat melihat katalog startup dengan fitur filtering untuk menspesifikkan pencarian	
Ketika akan melakukan perjanjian akan dibantu oleh tim dari FYI sebagai pihak ketiga	

BAB III PERENCANAAN PEMASARAN BISNIS

A. TARGET PASAR

Target pasar kami secara garis besar ada dua yakni *startup* dan *angel investor*. Dimana untuk startup difokuskan ke startup lokal yang masih dalam fase MVP (*Minimum Viable Product*), dan *startup* yang sudah mulai menjual produk (*Achieve Sales*). Dan untuk *angel investor* dapat dari manapun asal mau mengikuti *terms of service* dari FYI.

B. PROYEKSI

- PERMINTAAN

Perkiraan permintaan dihitung 25% dari pertumbuhan startup 2,3% per tahun

Tahun	Jumlah Statup	Perkiraan Permintaan Pendanaan	Perkiraan Penawaran Investor
2023	2399	600	300
2024	2454	613	330
2025	2510	628	380
2026	2568	642	455
2027	2627	657	546

Startup di Indonesia mengalami pertumbuhan dari tahun 2019 hingga 2022 sebanyak 2,3 % per tahun. Karena jumlah startup di tiap tahun selalu meningkat, hal inilah yang mendasari proyeksi permintaan kami sebesar 25% dari jumlah startup di Indonesia. Dan untuk proyeksi penawaran di tahun pertama hanya bisa melayani 50% dari total permintaan. Tetapi, tentunya kita akan terus meningkatkan kemampuan penawaran sebesar 10-20% di tahun-tahun berikutnya sesuai dengan perkembangan aplikasi .

C. STRATEGI PEMASARAN

Untuk strategi Marketing kami menggunakan Mix Marketing dari Neil Borden (1953) yang meliputi tujuh bauran pemasaran yaitu:

Product	Promotion
Produk kami berupa suatu aplikasi yang menyediakan tempat untuk para startup lokal yang berada di fase awal untuk mencari modal dari <i>angel investor</i> dan sebaliknya.	Untuk promosi di awal kami akan bekerja sama dengan DI2B dari UB sebagai partner, kerjasama dengan penyelenggara seminar, event, competition, maupun <i>hackathon</i> , serta berusaha menggandeng instansi pemerintah agar bisa menjangkau market yang lebih besar.

<p>Place</p> <p>Tempat yang dimaksudkan adalah kantor dari FYI yang digunakan sebagai workspace dalam menjalankan perusahaan FYI.</p>	<p>People</p> <p>Tim kami berisi empat orang yang memiliki fokus di bidang bisnis analisis dan ilmu komputer. Sedangkan untuk customer kami ingin menghubungkan kedua pihak yaitu <i>startup</i> dan <i>angel investor</i> agar dapat mencapai kesepakatan dalam investasi.</p>
<p>Price</p> <p>Untuk pengunduhan aplikasi sendiri gratis, namun kami juga menyediakan langganan premium untuk membuka fitur <i>filtering</i> dalam aplikasi FYI. Dan di tiap transaksi yang berhasil kami mengambil <i>fee</i> sebesar 5%.</p>	<p>Process</p> <p>Untuk mengatur proses bisnis yang berjalan, FYI membutuhkan suatu <i>Standard of Procedure</i>. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas agar customer dapat merasakan <i>experience</i> yang baik dalam aplikasi.</p>
<p>Physical Evidence</p> <p>Ide bisnis kami berangkat dari tingginya potensi pembangunan startup di Indonesia yang belum didukung dengan adanya akses terhadap <i>angel investor</i> untuk membantu pendanaan dari sebuah startup, padahal pendanaan merupakan tahapan yang kritis bagi kesuksesan sebuah startup.</p>	

BAB IV PROYEKSI KEUANGAN

A. ALOKASI BIAYA DALAM BISNIS

Dalam pembangunan startup yang sangat berpotensi untuk terus berkembang selama 5 tahun kedepan. Kami mengalokasikan biaya pada hal-hal berikut :

	PROYEKSI				
HARGA POKOK PENJUALAN	2023	2024	2025	2026	2027
BEBAN POKOK PENJUALAN					
Biaya Gaji dan Insentif	132.000.000	141.270.000	152.161.200	205.528.872	221.338.204
Biaya amortisasi perijinan OJK	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
Biaya amortisasi Pengembangan Aplikasi	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
Biaya internet	12.000.000	13.200.000	15.180.000	18.216.000	21.859.200
Biaya Server	47.000.000	47.000.000	47.000.000	56.400.000	67.680.000
Biaya sewa cloud storage	1.350.000	1.485.000	1.707.750	2.049.300	2.459.160
Biaya OJK per produk	3.456.669	4.233.556	5.410.484	6.914.599	8.836.857

TOTAL HARGA POKOK PENJUALAN	215.806.669	227.188.556	241.459.434	309.108.771	342.173.422
LABA KOTOR	72.249.110	125.607.759	209.414.257	267.107.806	394.231.364
	25%	36%	46%	46%	54%
BIAYA OPERASIONAL					
Biaya Gaji administrasi	-	-	39.000.000	41.340.000	43.820.400
Biaya Iklan dan Promosi	20.000.000	10.000.000	11.500.000	13.800.000	16.560.000
Biaya Listrik	12.000.000	12.720.000	13.483.200	14.292.192	15.149.724
Biaya Keperluan kantor	8.400.000	8.904.000	9.438.240	10.004.534	10.604.806
Biaya perijinan dan legal dokumen	8.000.000	-	-	-	-
Biaya sewa kantor	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Biaya sewa zoom	3.600.000	3.816.000	4.044.960	4.287.658	4.544.917
Biaya operaional lain-lain	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862
TOTAL BIAYA OPERASIONAL	88.000.000	71.800.000	114.208.000	120.870.480	128.254.709

- Gaji per tahun naik dengan asumsi inflasi sebanyak 6% per-tahunnya, serta penambahan karyawan di tahun ketiga dengan asumsi untuk membantu menghadapi peningkatan transaksi
- Biaya pengembangan aplikasi dan perizinan OJK dibagi sesuai depresiasi selama 5 tahun walaupun sudah dihitung sebagai *prepaid* diawal
- Biaya Internet, Server, Listrik, Keperluan kantor, dan lain-lain mengalami peningkatan pertahunnya dengan asumsi semakin banyak pengguna maka akan perlu peningkatan kapasitas.

B. PROYEKSI RUGI LABA

1. Proyeksi Sales

	PROYEKSI				
Description	Ytd Des	Ytd Des	Ytd Des	Ytd Des	Ytd Des
	2023	2024	2025	2026	2027
target transaksi	300	345	414	497	596
price/transaksi	960	1.023	1.089	1.160	1.235
Revenue	288.056	352.796	450.874	576.217	736.405

2. Proyeksi Laba Rugi

	PROYEKSI				
	2023	2024	2025	2026	2027
PENJUALAN					
Penjualan	288.055.779	352.796.315	450.873.691	576.216.577	736.404.785
discount dan potongan	-	-	-	-	-
TOTAL PENJUALAN	288.055.779	352.796.315	450.873.691	576.216.577	736.404.785

HARGA POKOK PENJUALAN					
BEBAN POKOK PENJUALAN					
Biaya Gaji dan Insentif	132.000.000	141.270.000	152.161.200	205.528.872	221.338.204
Biaya amortisasi perijinan OJK	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
Biaya amortisasi Pengembangan Aplikasi	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
Biaya internet	12.000.000	13.200.000	15.180.000	18.216.000	21.859.200
Biaya Server	47.000.000	47.000.000	47.000.000	56.400.000	67.680.000
Biaya sewa cloud storage	1.350.000	1.485.000	1.707.750	2.049.300	2.459.160
Biaya OJK per produk	3.456.669	4.233.556	5.410.484	6.914.599	8.836.857
TOTAL HARGA POKOK PENJUALAN	215.806.669	227.188.556	241.459.434	309.108.771	342.173.422
LABA KOTOR	72.249.110	125.607.759	209.414.257	267.107.806	394.231.364
	25%	36%	46%	46%	54%
BIAYA OPERASIONAL					
Biaya Gaji administrasi	-	-	39.000.000	41.340.000	43.820.400
Biaya Iklan dan Promosi	20.000.000	10.000.000	11.500.000	13.800.000	16.560.000
Biaya Listrik	12.000.000	12.720.000	13.483.200	14.292.192	15.149.724
Biaya Keperluan kantor	8.400.000	8.904.000	9.438.240	10.004.534	10.604.806
Biaya perijinan dan legal dokumen	8.000.000	-	-	-	-
Biaya sewa kantor	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Biaya sewa zoom	3.600.000	3.816.000	4.044.960	4.287.658	4.544.917
Biaya operasional lain-lain	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862
TOTAL BIAYA OPERASIONAL	88.000.000	71.800.000	114.208.000	120.870.480	128.254.709
LABA USAHA	(15.750.890)	53.807.759	95.206.257	146.237.326	265.976.655
LABA BERSIH SEBELUM PAJAK	-15.750.890	53.807.759	95.206.257	146.237.326	265.976.655
	-5%	15%	21%	25%	36%
Pajak Penghasilan	0	(11.837.707)	(20.945.376)	(32.172.212)	(58.514.864)
LABA/(RUGI) BERSIH SETELAH PAJAK	(15.750.890)	41.970.052	74.260.880	114.065.114	207.461.791
	-5%	12%	16%	20%	28%

C. PERKIRAAN MODAL AWAL

Berikut adalah biaya yang dibutuhkan untuk memulai bisnis Find Your Investor (FYI).

Pengembangan aplikasi (50 jt) - Analisis kebutuhan	Rp 50.000.000,-
---	-----------------

<ul style="list-style-type: none"> - Design system - Pengembangan - QA - Deployment 	
Biaya Server	Rp 47.000.000,-
Perizinan Awal OJK	Rp 50.000.000,-
Sewa Kantor	Rp 30.000.000,-

D. RENCANA MENDAPATKAN SUMBER PEMBIAYAAN

Proyeksi Keuntungan

DESKRIPSI	PROYEKSI				
	2023	2024	2025	2026	2027
Return of Investment (ROI)	63%	99%	155%	226%	316%
Return of Asset (ROA)	-9,4%	18,5%	26,1%	33,4%	44,6%
Return of Equity (ROE)	-9,8%	20,7%	31,5%	41,4%	56,3%
Payback Period	1,94				
Debt Equity Ratio (DER) Gross	3,4%	11,5%	20,8%	24,1%	26,1%

Dengan proyeksi ini, kami berencana untuk mendapatkan sumber pembiayaan sebesar 152 Juta dari investor Eksternal dan 25 Juta dari Internal. Dengan potensi pengembalian modal kurang dari dua tahun ditunjang dengan nilai ROI yang positif dan mengalami peningkatan tiap tahunnya. Walaupun ROA dan ROE bernilai negatif di tahun pertama karena harus melakukan banyak pengembangan, pengguna yang masih sedikit sehingga harus melakukan banyak promosi, dan mengeluarkan banyak investasi lain. Akan tetapi, proyeksi di lima tahun kedepan menunjukkan profit berkali lipat.

BAB V ANALISIS RESIKO BISNIS

A. ANALISIS SWOT

Dari metode analisis SWOT kami menemukan beberapa nilai kekuatan, kesempatan, kelemahan dan ancaman dari dan untuk ide bisnis kami.

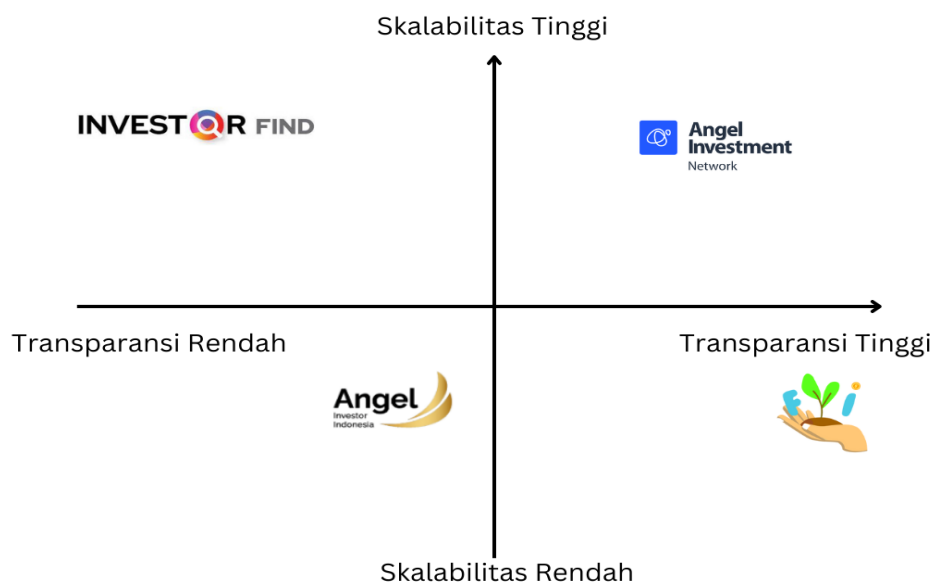
1. Strength

- Ide bisnis kami menggunakan model *customer to customer* sehingga tidak membutuhkan modal dan sumber daya dalam jumlah yang besar
- Dalam pelaksanaan ide bisnis kami, kami mengutamakan kepentingan customer dengan melakukan pendampingan di setiap langkah dalam pendanaan dari konsultasi hingga kesepakatan yang akan menambah nilai *customer relationship* dalam bisnis kami.

2. Opportunities

- Melihat banyaknya perkembangan jumlah startup di Indonesia kami melihat tingginya potensi pasar yang dapat dimanfaatkan sehingga menjamin keberlanjutan dari ide bisnis kami.
 - Dari jumlah pasar yang besar kami menemukan jumlah startup yang sejenis dengan ide kami masih sedikit sehingga membuka ruang agar ide bisnis kami dapat berkembang.
 - Ide bisnis kami bersinggungan dengan visi pemerintah dalam membangun serta memajukan kondisi ekonomi di Indonesia sehingga membuka peluang yang besar agar mendapat bantuan moril dan materil dari pemerintah.
3. Weaknesses
- Prosedur Operasional yang kompleks sehingga menyerap sumber daya manusia yang tinggi.
 - Pelaksanaan prosedur verifikasi untuk menjamin latar belakang dari angel investor dan startup memerlukan tahapan yang banyak sehingga dapat dianggap hambatan dalam pelaksanaan.
4. Threats
- Membutuhkan waktu yang lama untuk membangun kepercayaan konsumen terhadap ide bisnis kami.

B. ANALISIS KOMPETITOR



Dalam analisis ini kami menempatkan perusahaan dengan ide serupa melalui 2 nilai yaitu skalabilitas dan transparansi. Skalabilitas merepresentasikan jangkauan ukuran startup yang menjadi target pasar perusahaan dan Transparansi merepresentasikan nilai transparansi komunikasi yang dilakukan oleh *startup* dan angel investor.

Find Your Investor memiliki target pasar startup yang sedang dalam tahap MVP dan *Achieve Sales* serta memberikan transparansi komunikasi yang tinggi untuk *startup* dan *angel investor*. Target pasar yang kami tentukan dibuat setelah melakukan riset pasar dan kompetitor dan menemukan belum ada perusahaan kompetitor yang memiliki target pasar serupa.

C. ANALISIS SUMBER DAYA

Ide Bisnis kami menerapkan model bisnis C2C (*customer to customer*) yang menghubungkan startup dan angel investor sehingga hanya memerlukan sumber daya manusia yang mampu mendukung berjalannya proses bisnis seperti pengembang aplikasi, konsultan investasi, *Partnership* dengan perusahaan pembayaran yang terpercaya, memperoleh kepercayaan dari masyarakat.

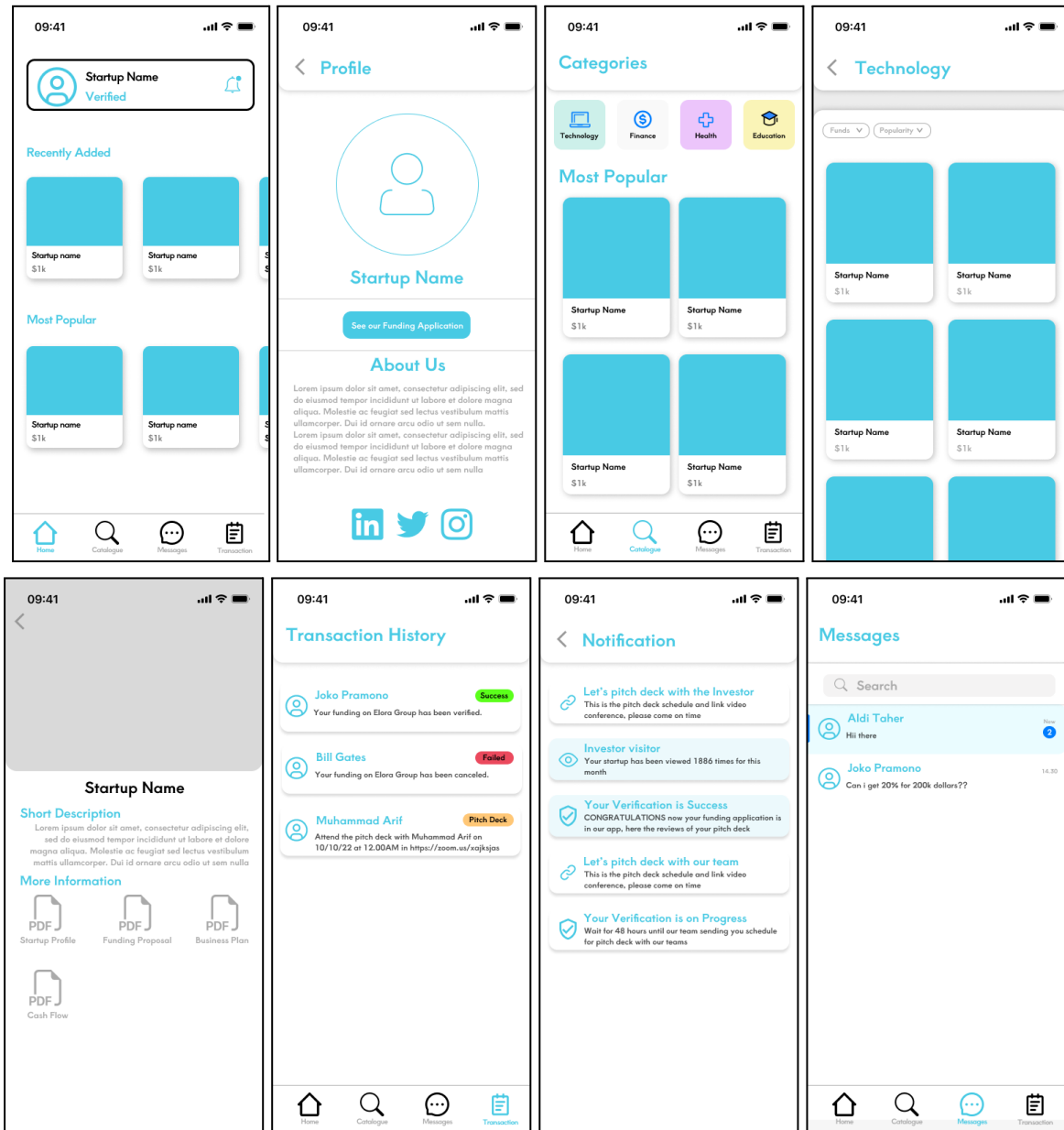
BAB VI DESAIN MOCKUP

Aplikasi Find Your Investor

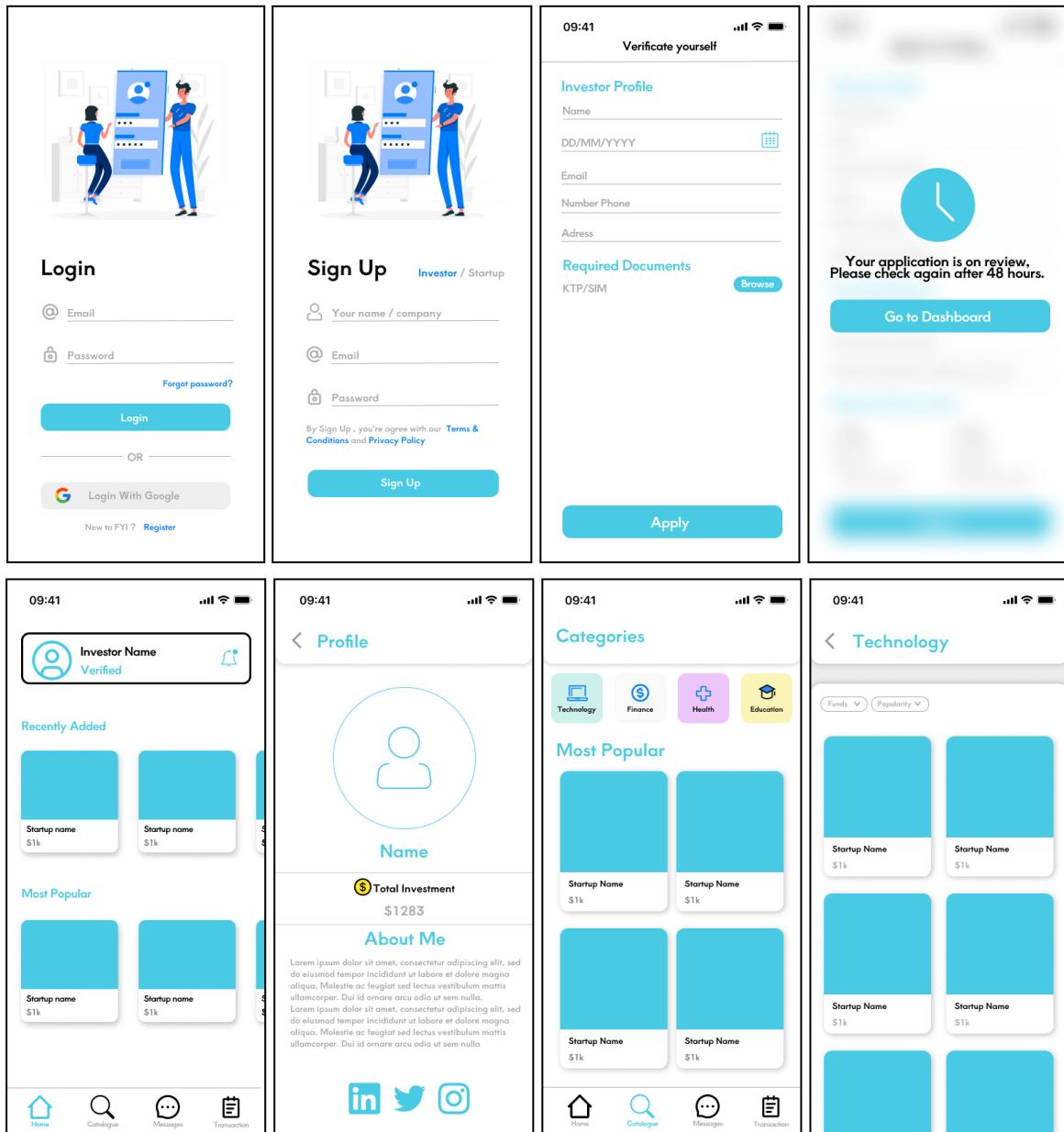
1. Untuk Startup

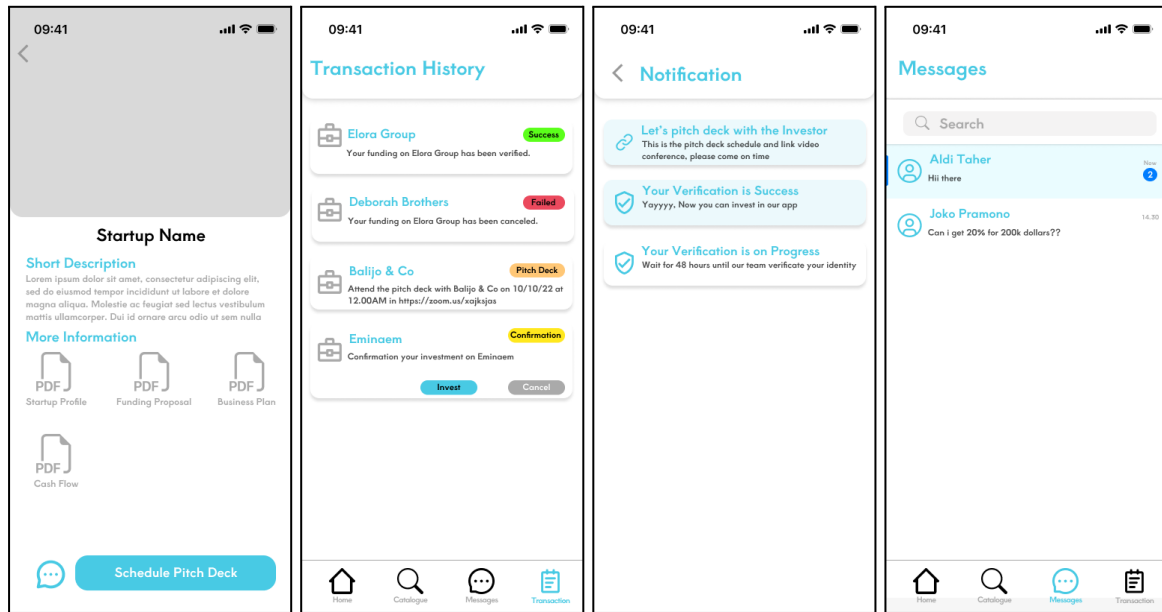
The image displays four mobile app mockups for the 'Find Your Investor' application, specifically for startups.

- Login Screen:** Features a header illustration of two people at a computer. Below is a 'Login' section with fields for 'Email' and 'Password', a 'Forgot password?' link, a 'Login' button, an 'OR' separator, and a 'Login With Google' button. At the bottom, it says 'New to FYI? Register'.
- Sign Up Screen:** Features the same header illustration. Below is a 'Sign Up' section with a toggle for 'Investor / Startup' (set to 'Startup'), and fields for 'Startup name', 'Email', and 'Password'. It includes a 'Sign Up' button and a note: 'By Sign Up, you're agree with our Terms & Conditions and Privacy Policy'.
- Apply for Funding Screen:** Shows a form titled 'Apply for Funding'. It includes sections for 'Startup Profile' (with fields for Name, Email, Number Phone/FAQ, Address, Startup category, and Website/Social Media), 'Funding Request' (with fields for Total funds (\$ USD) and Dividend distribution frequency per year), and 'Required Documents' (with links to browse or view examples for Company Profile, Business Plan, Funding Proposal, and Cash Flow (optional)). An 'Apply' button is at the bottom.
- Confirmation Screen:** Displays a large clock icon and the message: 'Your application is on review. Please check again after 48 hours to pitching with our teams.' Below the message is a 'Go to Dashboard' button.



2. Untuk Angel Investor





LAMPIRAN

NAMA BISNIS :
FIND YOUR INVESTOR
DIRANCANG OLEH :
TIM RADEN WIJAYA



Fauget Technology

Business Model Canvas

