**Executive Summary**

Gemastik 12

Pengembangan Bisnis TIK



Diusulkan Oleh :

**Tim TikKom**  
Ahmad Fathan Syakir - 0110217055

Muhammad Azhar Rasyad - 0110217029

Hadyan Abdul Aziz - 011011

Email Ketua [ahmadfathan7@gmail.com](mailto:ahmadfathan7@gmail.com)

**Sekolah Tinggi Teknologi Terpadu Nurul Fikri**

**Depok**

**2019**

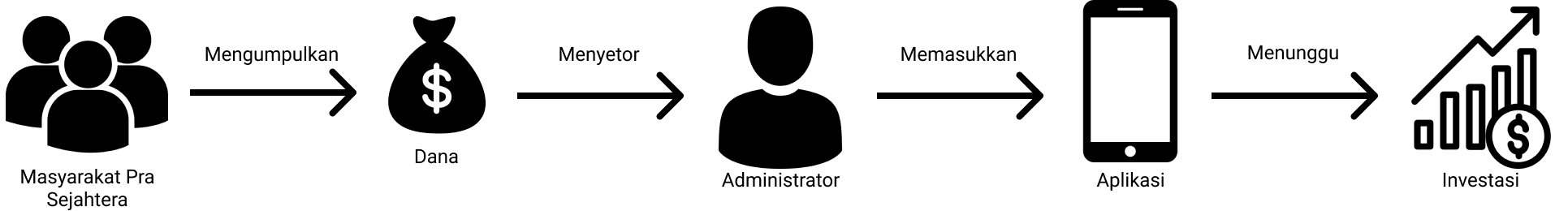
# **Ringkasan Perusahaan**

Sinfaq merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *financial technology* *(fintech)* untuk **meningkatkan kualitas ekonomi masyarakat pra sejahtera** di Indonesia. Pada tahun 2018 jumlah masyarakat pra sejahtera di Indonesia sekitar 25 juta jiwa [1] sedangkan jumlah rakyat Indonesia sekitar 265 juta jiwa [2], itu berarti 9.43% dari masyarakat taraf ekonominya terbilang rendah. Menurut Staf Deputi Direktur Pengaturan, Penelitian dan Pengembangan Financial Technology Bintang Prabowo, "*Fintech* lending terbukti meningkatkan penyaluran kredit khususnya ke UMKM serta menambah pendapatan upah dan gaji sebesar Rp4,56 Triliun" [4].

Hal diatas dapat meningkatkan taraf ekonomi namun ada sebagian masyarakat pra sejahtera yang tidak mendapatkan layanan *fintech* tersebut. Salah satu faktornya yaitu karena tidak adanya perangkat teknologi yang dijadikan sebagai platform dari *fintech*. Oleh karena itu **kami hadir sebagai penyedia platform bagi masyarakat pra sejahtera yang tidak memiliki perangkat teknologi untuk bisa ikut serta dalam bisnis *fintech***.

# **Deskripsi Layanan**

Kami memfasilitasi masyarakat pra sejahtera dengan *smartphone* untuk dapat ikut serta dalam bisnis *fintech* namun hanya fokus pada investasi. Hal tersebut kami lakukan karena bisnis *fintech* luas dan ada syarat yang harus dipenuhi salah satunya mempunyai jaminan yang belum tentu mereka miliki [5]. Fasilitas disini bukan berarti kami pinjamkan *smartphone* untuk berbisnis dalam *fintech,* namun kami yang menyediakan sistem untuk berinvestasi secara digital melalui *smartphone* sehingga keuntungan yang didapat akurat dan tidak ada pihak yang dirugikan. Berikut ilustrasi dari sistem yang kami berikan :



Gambar 1 Ilustrasi Sistem Sinfaq

Ilustrasi di atas bagaimana cara masyarakat pra sejahtera dapat berinvestasi melalui perantara pihak ketiga dengan sistem yang kami beri nama Sinfaq yaitu Sistem Infaq. Pada ilustrasi diatas terdapat contoh gambar Dana namun pada kenyataanya tidak semua investasi mereka harus berupa uang melainkan dapat digantikan dengan harta yang mereka miliki contohnya hasil perkebunan, kemudian dari harta itu kami digitalisasi sehingga dapat terdata secara akurat pembagian hasil nantinya.

# **Analisis Pasar dan Kompetitor**

* Berdasarkan data sebelumnya 9,43% dari seluruh rakyat indonesia yaitu sekitar 25 juta jiwa masyarakat pra sejahtera yang merupakan target kami, itu berarti ukuran pasar kami cukup besar.
* Kompetitor kami adalah Koperasi Simpan Pinjam, akan tetapi mereka masih belum menerapkan sistem investasi bagi masyarakat pra sejahtera sehingga memungkinkan adanya inflasi terhadap tabungan dan berujung pada kerugian, sementara yang kami tawarkan investasi yang semakin lama ditabung maka keuntungannya semakin meningkat.

# **Strategi Bisnis**

* Marketing kami berfokus pada sosialisasi secara langsung ke masyarakat pra sejahtera, dikarenakan tidak memungkinkan untuk mensosialisasi layanan kami secara digital disebabkan sebagian besar dari mereka tidak memiliki *smartphone.*
* Strategi keuangan :
  + Jumlah dana investasi tahun pertama yang dibutuhkan sekitar Rp250.000.000,00 berikut rinciannya :
    - Biaya development :
      * 1 Project manager : Rp7.000.000,00
      * 1 Programer : Rp5.000.000,00
      * 1 Designer : Rp5.000.000,00
      * 1 Server : Rp20.000.000,00
    - Biaya operasional selama 1 bulan :
      * Sewa Kantor : Rp.10.000.000,00
      * Agen : Rp.4.000.000,00
      * Maintenance : Rp2.000.000,00
      * Sisa dana dialokasikan untuk biaya operasional lainnya
    - Rincian diatas merupakan proyeksi modal tahun pertama
  + Pendapatan berasal dari keuntungan yang didapatkan dari investasi masyarakat pra sejahtera, berikut rinciannya :
    - Target pengguna di tahun pertama sekitar 10.000 dengan proyeksi nilai investasi Rp1.000.000,00 per bulan
    - Target pengguna di tahun kedua sekitar 50.000 dengan proyeksi nilai investasi Rp5.000.000,00 per bulan
    - Target pengguna 3 - 5 tahun mencapai sekitar 100.000 - 500.000 dengan proyeksi nilai investasi Rp100.000.000,00 - Rp500.000.000,00 per bulan
    - Jumlah investasi tersebut dipinjamkan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang nantinya dikelola supaya mendapatkan keuntungan yang lebih besar, kemudian keuntungan tersebut dibagi hasil 2.5% per bulan dari setiap UMKM yang dipinjamkan
* Risiko yang kemungkinan terjadi yaitu :
  + Sedikitnya pengguna
  + Kurangnya permodalan
  + Lemahnya pengawasan
* Mitigasi risiko yang dilakukan dari 3 risiko diatas yaitu memfokuskan pada sosialisasi

# **Tim Manajemen**

* Chief Executive Officer (CEO)
* Chief Technology Officer (CTO)
* Chief Marketing Officer (CMO)
* Departemen Sekretariat
* Departemen Keuangan
* Departemen Sumber Daya Manusia
* Agen

# **Referensi**

1. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/01/15/angka-kemiskinan-indonesia-sentuh-966-terendah-sepanjang-sejarah>
2. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/05/18/2018-jumlah-penduduk-indonesia-mencapai-265-juta-jiwa>
3. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2017/12/02/inilah-jumlah-fintech-startup-lokal-2016>
4. <https://economy.okezone.com/read/2019/01/24/320/2008876/dampak-positif-fintech-serap-tenaga-kerja-dan-tumbuhkan-perekonomian>
5. <https://ekonomi.kompas.com/read/2018/06/22/060600726/apa-saja-syarat-untuk-mengajukan-pembiayaan-fintech-?page=all>
6. <https://www.flaticon.com/>