

Proposal
Bisnis Startup Ops...
Technopreneurship dan Kewirausahaan



Kelompok Exact

Anggota :

Muhammad **Adil** Nasrul Haq - 0110217018

Muhammad Azhar **Rasyad** - 0110217029

Ihsanul **Fikri** Abiyyu - 0110217034

Raihan Sabiq Rabbani - 0110217040

Muhammad Rizki Her**fian** - 0110217103

Teknik Informatika
Sekolah Tinggi Teknologi Terpadu Nurul Fikri
2019

Daftar Isi

Daftar Isi	1
BAB I Pendahuluan	2
Latar Belakang	2
Rumusan Masalah	3
Tujuan	3
Manfaat	3
BAB II Business Plan	4
Ringkasan Eksekutif	4
Deskripsi Bisnis	6
Strategi Pemasaran	6
Analisis Persaingan	7
Rencana Desain dan Pengembangan	9
Rencana Operasi dan Manajemen	10
Analisis Rencana Keuangan	11
BAB III Mock Up	12
BAB IV Penutup	16
Kesimpulan	16
Lampiran	17
Referensi	19

BAB I Pendahuluan

A. Latar Belakang

Salah satu tanaman yang menjadi produk organik masyarakat Indonesia adalah padi. Tanaman padi itu sendiri dapat diolah menjadi beras yang menghasilkan berbagai makanan khusus nya nasi. Di berbagai rumah atau warung makan hampir selalu sedia nasi sebagai makanan penunjang utama ditambah lauk sebagai teman untuk memakan nasi. Saking populernya nasi sampai ada ungkapan khusus dikalangan masyarakat Indonesia bahwa jika belum makan nasi maka tidak dapat disebut sudah makan.

Kepopuleran beras sebagai produk organik Indonesia menghasilkan berbagai macam variasi. Contohnya adalah beras merah yang populer sebagai makanan berkarbohidrat kompleks yang dapat membantu tren hidup sehat yang sedang banyak dilakukan beberapa kalangan masyarakat Indonesia akhir - akhir ini. Salah satu pengolah beras yang menghasilkan variasi beras adalah perusahaan O-rice. Perusahaan O-rice sendiri banyak menghasil produk variasi beras seperti beras hitam, merah coklat dan lain sebagainya. Dengan banyaknya variasi beras di Indonesia, masyarakat Indonesia dapat dengan leluasa memilih beras sesuai kebutuhannya.

Tanaman lain yang menjadi produk organik masyarakat Indonesia selain beras ada berbagai jenis seperti sagu, jagung, gandum, maupun ubi. Produk organik tersebut juga mengandung banyak nutrisi yang tidak dimiliki beras. Contohnya seperti sagu yang dapat mencegah darah tinggi.

Pemasaran produk organik selain beras tidaklah berjalan maksimal. Penjualan beras dengan berbagai macam variasi dapat dengan mudah ditemukan di berbagai sosial media maupun toko online. Tetapi, produk organik seperti sagu, jagung, gandum, ubi maupun lainnya tidaklah mudah dicari seperti beras. Selain hal tersebut, tidak adanya platform khusus penjualan produk organik di Indonesia menyebabkan tidak adanya wadah khusus untuk memperkenalkan produk organik lain yang bisa menjadi pengganti beras. Oleh karena itu,

kami ingin membuat sebuah platform khusus yang dapat menaungi penjualan produk organik yang tidak hanya beras saja, tetapi dapat memenuhi semua produk organik yang ada di Indonesia.

B. Rumusan Masalah

- A. Bagaimana mengembangkan produk organik selain beras dapat tersedia dengan mudah di pasaran
- B. Bagaimana membangun platform yang dapat menjadi wadah produk organik di Indonesia dan menjadi bisnis yang menguntungkan
- C. Bagaimana platform ini menjadi pilihan pertama masyarakat ketika ingin membeli produk organik

D. Tujuan

- A. Membangun platform khusus untuk mewadahi penjualan produk organik di Indonesia
- B. Mengenalkan masyarakat terhadap produk organik lain selain beras
- C. Menjadi rujukan masyarakat dalam mencari produk organik

D. Manfaat

- A. Mempermudah masyarakat dalam mencari produk organik yang tidak terdapat di daerah masyarakat itu berasal
- B. Dapat membantu petani untuk memasarkan produknya langsung pada platform khusus ini
- C. Mempermudah masyarakat untuk mencari produk organik sesuai kebutuhan nya

BAB II Business Plan

A. Ringkasan Eksekutif

O-rice adalah bisnis yang berfokus pada penjualan beras organik dengan macam variasi mulai dari beras hitam, beras merah, dan sebagainya. Bisnis o-rice tersebut kami anggap cukup lumayan karena hanya segelintir bisnis di Indonesia yang memperhatikan produk organik sehingga o-rice menjadi populer untuk produk organik tetapi hanya bahan pokok beras. Namun ada beberapa kekurangan mulai dari pemasaran, konsumen, hingga produknya sendiri. Pada kekurangan-kekurangan o-rice kami ingin berusaha memperbaikinya sehingga bisnisnya semakin meningkat.

Sebagaimana yang sudah dijelaskan sebelumnya dan pada Bab sebelumnya maka kami berencana membuat sebuah bisnis dengan mengunggulkan produk organik dikarenakan sedikitnya individu atau kelompok yang fokus mengambil kesempatan ini di Indonesia. Oleh karena itu kami memanfaatkan bisnis ini untuk dioptimalkan sehingga menjadi bisnis produk organik yang ternama di Indonesia.

Bagaimana caranya ? dengan mengumpulkan seluruh produk organik yang ada di Indonesia namun bukan dengan membelinya melainkan bekerja sama dengan seluruh produsen produk organik. Kenapa kami memilih produk organik berikut kelebihan dan kekurangannya :

No	Kelebihan	Kekurangan
1	Bebas racun dan bahan kimia	Memerlukan usaha lebih berat
2	Menghasilkan produk yang lebih berkualitas	Harga produk lebih mahal dibanding produk anorganik
3	Biaya bibit lebih murah	Hasil perkawinan silang bukan bibit murni.

4	Lebih ramah lingkungan	Pemasaran produk pertanian organik terbatas pada kalangan tertentu
5	Rasa produk hasil pertanian lebih natural dibanding pertanian anorganik	Pertanian organik sangat rentan pada serangan hama dan penyakit

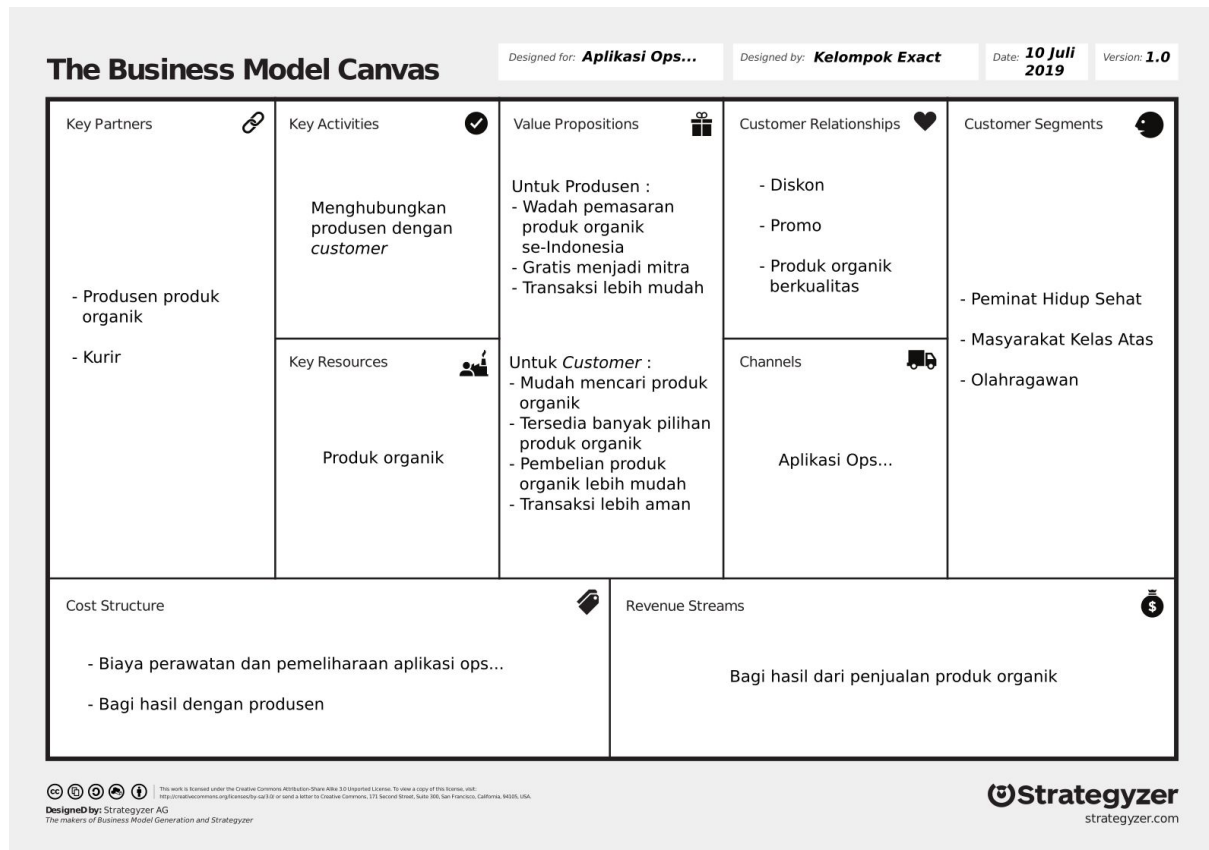
Dari kelebihan serta kekurangannya beserta contoh-contoh produk organik kami yakin bisnis ini memiliki peluang besar di Indonesia. Sehingga fokus kami adalah menghubungkan antara produsen produk organik dengan pelanggan yang ingin membeli produk organik di seluruh Indonesia. Cara kami menghubungkan mereka dengan membuat aplikasi android bernama Ops... (*Organic Products*) yang di dalamnya terdapat fitur-fitur untuk mempermudah dalam transaksi produk organik.

Berikut pernyataan 5 W + 1 H pada bisnis ini yaitu :

- **What** : Jasa apa yang akan dibuat ? Jasa untuk menghubungkan produsen produk organik dengan konsumen yang ingin membeli produk organik.
- **Why** : Mengapa jasa itu dibuat ? Dari sudut pandang produsen produk organik adalah karena mereka sulit mencari konsumen produk organik dan dari sudut pandang konsumen adalah karena mereka sulitnya membeli produk organik.
- **How** : Bagaimana membuat jasa itu ? Dengan membuat aplikasi khusus untuk android supaya mayoritas masyarakat dapat menggunakannya
- **Who** : Siapa penggunanya ? Para peminat hidup sehat serta masyarakat kelas atas karena harga yang pantas untuk mendapatkan produk organik tersebut
- **When** : Kapan jasa itu harus digunakan ? Pada saat konsumen ingin membeli produk organik dan produsen ingin menjual produknya
- **Where** : Dimana jasa itu akan dilakukan ? Dimana saja selama aplikasi tersebut dapat diakses

B. Deskripsi Bisnis

Berikut merupakan Business Model Canvas dari Bisnis Ops... :



C. Strategi Pemasaran

Berikut merupakan Strategi Pemasaran dari Bisnis Ops... :

1. Strategi Produk (*Products*)

Pada bisnis Ops... produk yang digunakan bukan dari hasil olahan sendiri melainkan dari produsen lain. Produk organik yang dipilih adalah yang berkualitas bukan yang sudah rusak ataupun busuk sehingga fokus utama dari bisnis adalah mengandalkan kualitas dibanding kuantitas.

2. Strategi Harga (*Price*)

Produk organik yang diperjual belikan memang berkualitas dan tentunya ada harga yang pantas untuk produk tersebut. Jika dibandingkan manfaat dari produk organik yang ada dengan harganya maka hal tersebut sebanding.

3. Strategi Promosi (*Promotion*)

Strategi yang digunakan untuk mempromosikan bisnis ini adalah dengan fokus mengiklankan aplikasi Ops... kepada para produsen dan konsumen produk organik.

4. Strategi Tempat (*Place*)

Dalam bisnis ini tempat bukanlah menjadi masalah karena menggunakan aplikasi secara online dan targetnya adalah seluruh Indonesia sehingga produk organik dapat terdistribusi secara luas dan konsumen dapat leluasa membelinya.

D. Analisis Persaingan

Berikut analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) Bisnis Ops... :

1. Kekuatan atau (*Strengths*)

- a. Memasarkan produk organik dengan aplikasi
- b. Kemudahan transaksi
- c. Aplikasi android *user friendly*
- d. Gratis menjadi mitra
- e. Pemasaran se-Indonesia

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

- a. Membutuhkan koneksi internet (*online*)
- b. Produk organik tidak diproduksi sendiri
- c. Menggunakan platform android
- d. Stok produk terbatas
- e. Suplai produk organik hanya dari produsen

3. Kesempatan (*Opportunities*)

- a. Sedikitnya *e-Commerce* produk organik
- b. Sedikit kompetitor
- c. Peminat hidup sehat meningkat
- d. Sedikitnya produsen produk organik yang berkualitas
- e. Produsen produk organik yang masih menerapkan transaksi *offline*

4. Ancaman (*Threats*)

- a. Target pasar rendah
- b. Sedikitnya produsen produk organik
- c. Perawatan dan pemeliharaan aplikasi yang panjang
- d. Produk mudah busuk
- e. Pengiriman produk harus cepat

Berikut merupakan strategi-strategi yang digunakan pada analisis SWOT sebelumnya :

1. Strategi *Strengths & Opportunities (SO)*

Membuat aplikasi android *e-Commerce* Produk Organik yang *user friendly* sebagai wadah antara produsen produk organik dengan peminat hidup sehat yang jumlahnya terus meningkat

2. Strategi *Weaknesses & Opportunities (WO)*

Membuat transaksi produsen produk organik yang *offline* menjadi *online* untuk memudahkan dalam pemasaran produknya

3. Strategi *Strengths & Threats (ST)*

Menjadi tempat berkumpulnya produsen produk organik se-Indonesia dengan menjadikannya mitra melalui aplikasi

4. Strategi *Weaknesses & Threats (WT)*

Memproduksi produk organik secara mandiri untuk meningkatkan sumber daya produsen produk organik

E. Rencana Desain dan Pengembangan

1. Tujuan usaha jangka panjang

Menjadi *top one application* di Indonesia yang menjual produk - produk organik dan berinovasi dalam segala fitur untuk mendukung penggunaan yang mudah.

2. Strategi

Mengajak para produsen organik memasarkan produknya menggunakan aplikasi Ops... dan bertransaksi jual-beli secara *online*.

3. Sasaran - Sasaran

No	Kegiatan	Bulan ke-1		Bulan ke-2		Bulan ke-3		Bulan ke-4	
1.	Pendapatan	2,5 %	2,6 %	2,7 %	2,8 %	2,9 %	3 %	3,1 %	3,2 %
2.	Produksi	10 %	11 %	12 %	13 %	14 %	15 %	16 %	17 %
3.	Pembayaran	2 %	2 %	2,1 %	2 %	2,1 %	2 %	2,1 %	2 %
4.	Promosi	5 %	5 %	5 %	5 %	5,1 %	5,2 %	5,2 %	5,3 %

4. Evaluasi Resiko

- Cuaca yang tak menentu.
- Produsen yang tidak dapat diprediksi
- *User* yang sedikit
- Produk yang cukup mahal

Dari poin - poin diatas kita harus mempersiapkan rencana - rencana untuk mengantisipasi hal tersebut, seperti *user* yang sedikit sehingga kami berusaha mempromosikan hidup sehat dan manfaat produk - produk sehat untuk menambah minat *user*.

5. Exit Plan

Kami akan memberikan diskon apabila membeli produk dalam jumlah banyak dan memberikan bonus kepada produsen apabila selalu memberikan yang maksimal dalam mengelola produk organiknya dan pelayanannya.

F. Rencana Operasi dan Manajemen

1. Fasilitas

Menyediakan layanan pesanan melalui notifikasi aplikasi ataupun pesan dalam *smartphone user*.

2. Proses

- Produsen mengelola dan memproduksi produk organik.
- Produsen memasarkan produknya melalui aplikasi.
- Pembeli mencari produk yang dibutuhkan.
- Pembeli dapat membeli produk yang dia butuhkan secara online.
- Produk yang dibeli dikirimkan dengan kurir.
- Produk sampai ke rumah pembeli.

3. Pengendalian Persediaan

Stok produk pada aplikasi berdasarkan stok yang dimiliki produsen, kami berusaha mengajak produsen untuk selalu memproduksi yang banyak.

4. R&D / Pengembangan Produk

Kami akan berusaha membuat produk organik sendiri (menanam ataupun mengelolanya).

5. Kontrol Keuangan

- Selalu mempersiapkan biaya untuk operasional.

- Tidak meminjam uang ke bank.
- Tidak menggunakan sistem riba.
- Selalu memantau keuangan setiap bulannya.
- Mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran.
- Tidak menggunakan uang perusahaan untuk kepentingan pribadi.
- Mempersiapkan biaya untuk berjaga - jaga.
- Memasukan pendapatan yang lebih ke dalam biaya tak terduga.
- Catatan ataupun laporan keuangan tercatat dan tersusun rapi.

G. Analisis Rencana Keuangan

1. Proyeksi Pendapatan

Sumber pendapatan kami adalah dari bagi hasil dengan produsen produk organik sebesar 2.5 % per Produk Organik yang terjual ke konsumen dari produsen.

2. Proyeksi Pengeluaran

No	Biaya	Harga
1	Database Server	Rp5.000.000
2	Listrik per Tahun	Rp5.000.000
3	Promosi	Rp5.000.000
4	Legalitas	Rp5.000.000

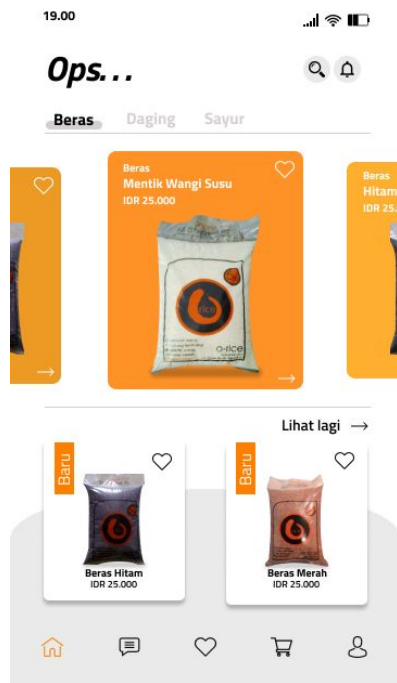
3. Sumber Modal dan Penggunaan

Modal dari pembiayaan sendiri kemudian mendapatkan pemasukan setiap transaksi terjadi dalam aplikasi Ops... yang digunakan dalam operasional serta persiapan - persiapan dalam berinovasi.

BAB III Mock Up

Berikut merupakan mockup dari aplikasi Ops... :

Gambar	Keterangan
	Tampilan awal

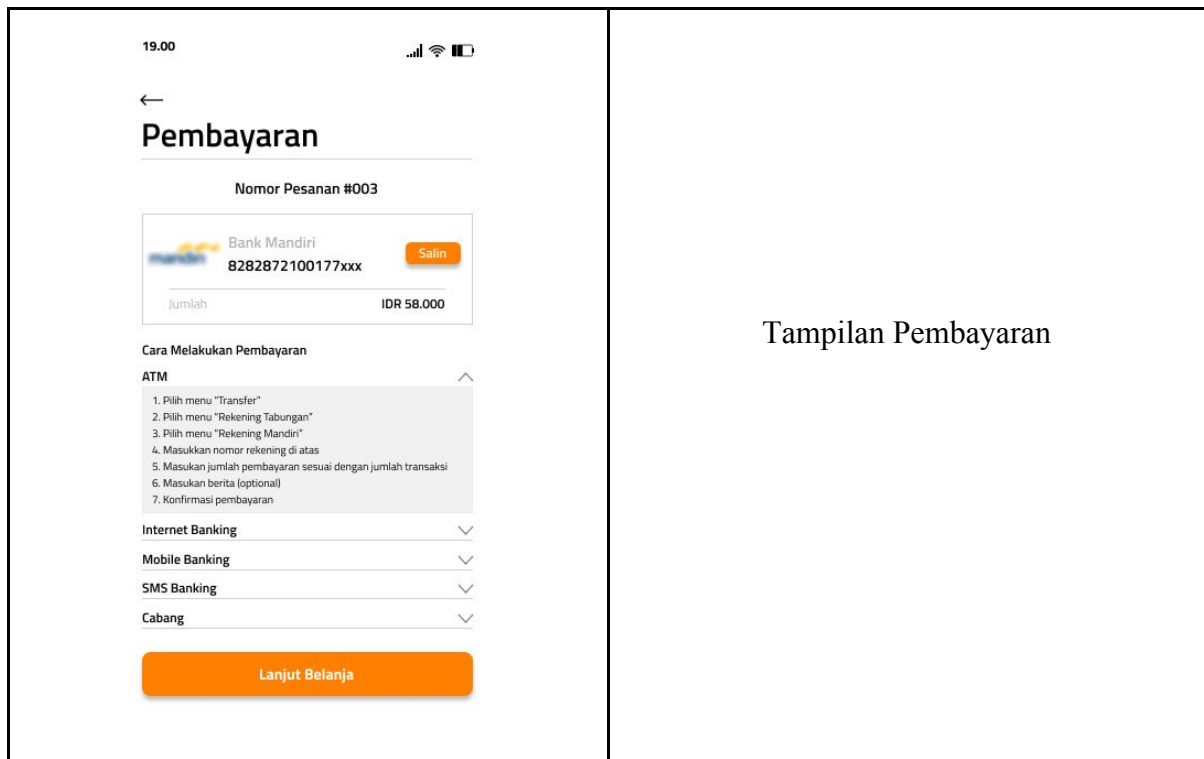


Tampilan Beranda



Tampilan awal

<div> <div>19.00</div> <div> </div> </div> <div> <div>←</div> <div>Keranjangku</div> <div>Total 3 Items</div> </div> <div> <div> <input checked="" type="checkbox"/> <div> <div>Beras Mentik Wangi Susu</div> <div>IDR 25.000</div> <div>- 1 +</div> </div> </div> <div> <input type="checkbox"/> <div> <div>Beras Merah</div> <div>IDR 25.000</div> <div>- 1 +</div> </div> </div> <div> <input checked="" type="checkbox"/> <div> <div>Beras Hitam</div> <div>IDR 25.000</div> <div>- 1 +</div> </div> </div> </div> <div> <div> <input type="checkbox"/> <div>Pilih Semua</div> </div> <div> <div>Total Harga</div> <div>IDR 50.000</div> </div> <div> <div>Beli Sekarang</div> </div> </div>	<div>Tampilan Beranda</div>
<div> <div>19.00</div> <div> </div> </div> <div> <div>←</div> <div>Pemesanan</div> <div>Total 2 Items</div> </div> <div> <div>Penerima : Azhar</div> <div>Jalan Sumur Berkah No. 108, RT. 01/RW. 05, Pondok Rajeg, Cibinong, Bogor, Jawa Barat.</div> <div>08231234xxxx</div> <div>azharrasy@gmail.com</div> </div> <div> <div>Pilih Pengiriman</div> <div>JNE ></div> <div>IDR 8.000</div> </div> <div> <div>Pilih Pembayaran</div> <div>Transfer : Mandiri ></div> </div> <div> <div>Pesanan</div> <div> <div> <div> <div>Beras Mentik Wangi susu</div> <div>(1x)</div> <div>IDR 25.000</div> </div> </div> <div> <div> <div>Beras Hitam</div> <div>(1x)</div> <div>IDR 25.000</div> </div> </div> </div> <div> <div> <div>Pesanan (2x)</div> <div>25.000</div> </div> <div> <div>Ongkos Kirim</div> <div>8.000</div> </div> <div> <div>Total Pembayaran</div> <div>IDR 58.000</div> </div> <div> <div>Bayar</div> </div> </div> </div>	<div>Tampilan Deskripsi Produk</div>



Tampilan Pembayaran

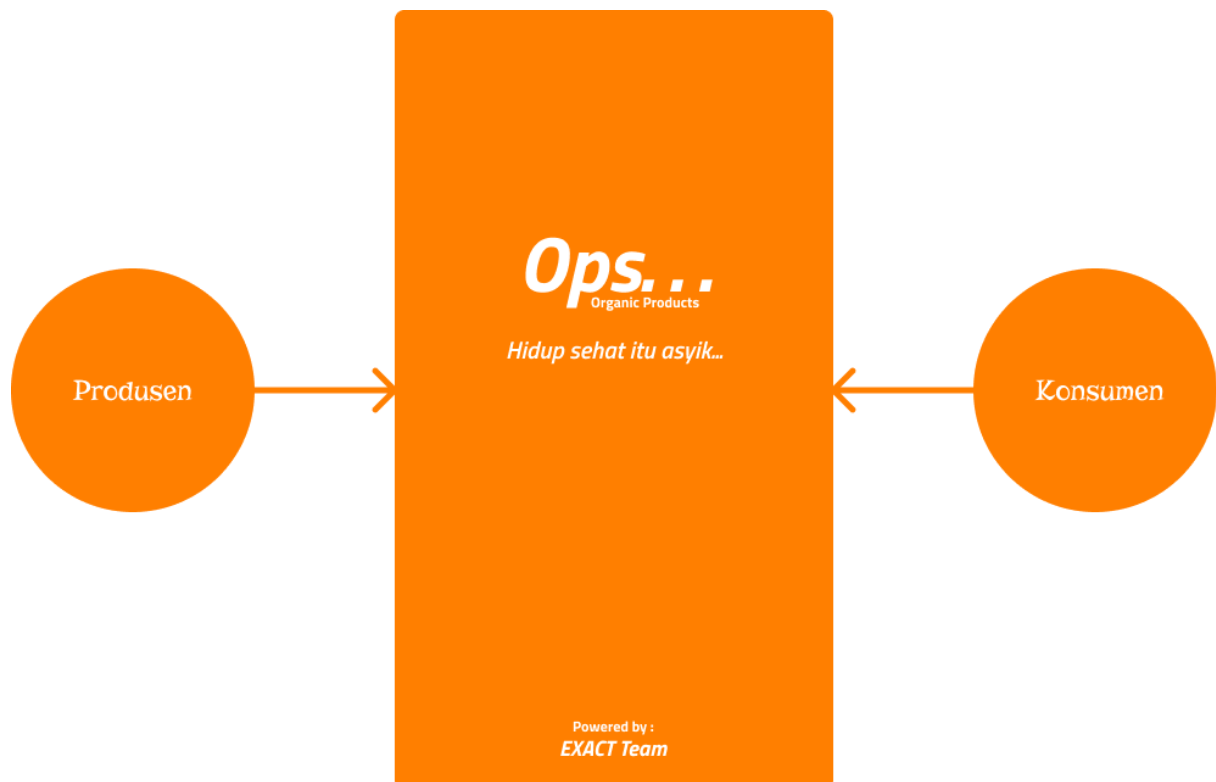
BAB IV Penutup

A. Kesimpulan

Kami berencana membuat aplikasi Ops... untuk menjadi penghubung antara produsen produk organik dengan konsumen yang ingin membeli produk organik. Penghasilan aplikasi Ops... berasal dari bagi hasil dengan produsen produk organik sebesar 2.5% setelah produk tersebut terjual dan kemungkinan model bisnis kami akan mengembangkannya lagi.

Kami memilih bisnis produk organik ini karena sedikitnya persaingan yang ada di Indonesia. Meskipun peminat produk organik di Indonesia dapat terbilang rendah, namun kami yakin bisnis ini dapat memiliki peluang yang besar untuk kedepannya dikarenakan meningkatnya peminat hidup sehat yang mengkonsumsi produk organik.

Berikut ilustrasi bisnis produk organik :



B. Lampiran

Berikut contoh dan penjelasan produk organik :

Gambar



Keterangan

Chia Seed

Chia seed yang direndam akan mengental seperti puding dan sering dicampur *purée* buah dan kacang-kacangan. *Flaxseed* juga sering dipakai sebagai taburan, bersama *goji berries* dan *oat*. Variasi tekstur unik yang membuat hidangan digemari bahkan oleh mereka yang sedang tidak berada dalam diet tertentu.

Quinoa



Kandungan nutrisi Quinoa, yakni sembilan asam amino esensial dan sumber karbohidrat non gluten. Zat lainnya, seperti vitamin B, E, folat, kalsium, fosfor, mangan, tembaga, zat besi, kalium, seng, protein, dan saponin menjadi alasan tepat untuk memberikan *quinoa* pada bayi. Apalagi kandungan seratnya yang tinggi bisa memperlancar pencernaan.

Rice Bran Oil



Minyak nabati dari kulit ari beras yang mengandung asam lemak tak jenuh tunggal dan rendah kolesterol. Minyak yang mengandung vitamin E ini rasanya netral, sehingga tidak menimbulkan aroma tajam sebagaimana minyak zaitun.



Sayuran *heirloom*

Dunia mengenal '*heirloom*', yakni sayuran, buah, dan bunga dari biji yang diturunkan dari generasi ke generasi, setidaknya yang berusia 50 tahun. Ini tanaman langka yang merupakan varietas lama dari jenis yang kini massal.



Gula Semut

Gula berbutir ini dihasilkan dari kristalisasi nira kelapa yang dibudidaya secara organik dan kaya akan kandungan kalsium, fosfor, besi, serta protein dan lemak yang tidak didapat dari gula tebu yang sangat bermanfaat. Terlepas aroma *smokey* dan rasa seperti karamel memberi keunikan pada hidangan akhir. Kini, gula semut ada yang ditambahkan jahe, *vanilla*, kayu manis, hingga aroma alami lainnya



Sorgum

Potensi karbohidrat yang ditanam di timur Indonesia, terutama di Flores Timur dan Pulau Adonara. Tanaman yang aslinya dari Afrika dan menyebar lewat jalur perdagangan ini kaya protein, serat, zat besi, dan tinggi antioksidan.



Beras Hitam

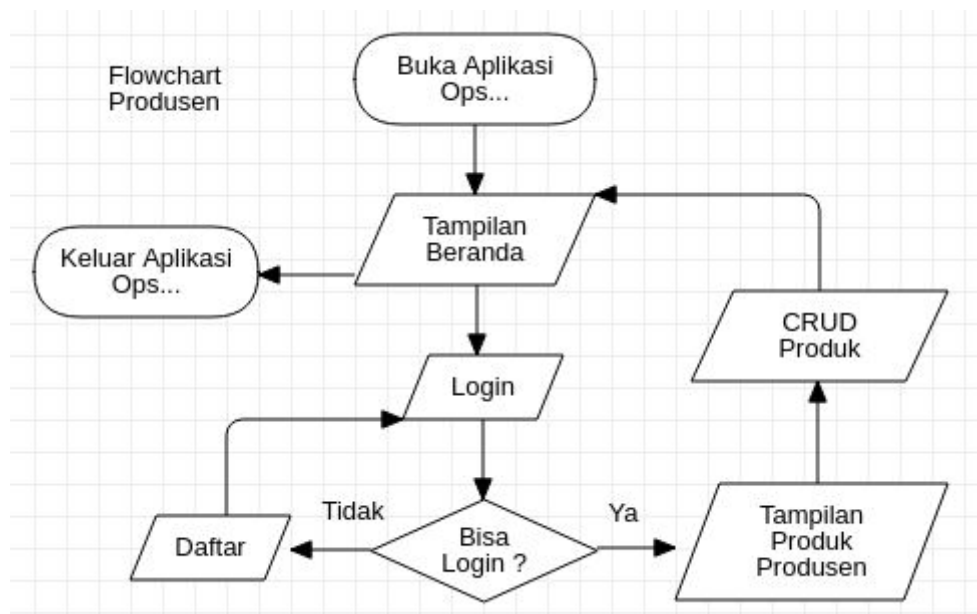
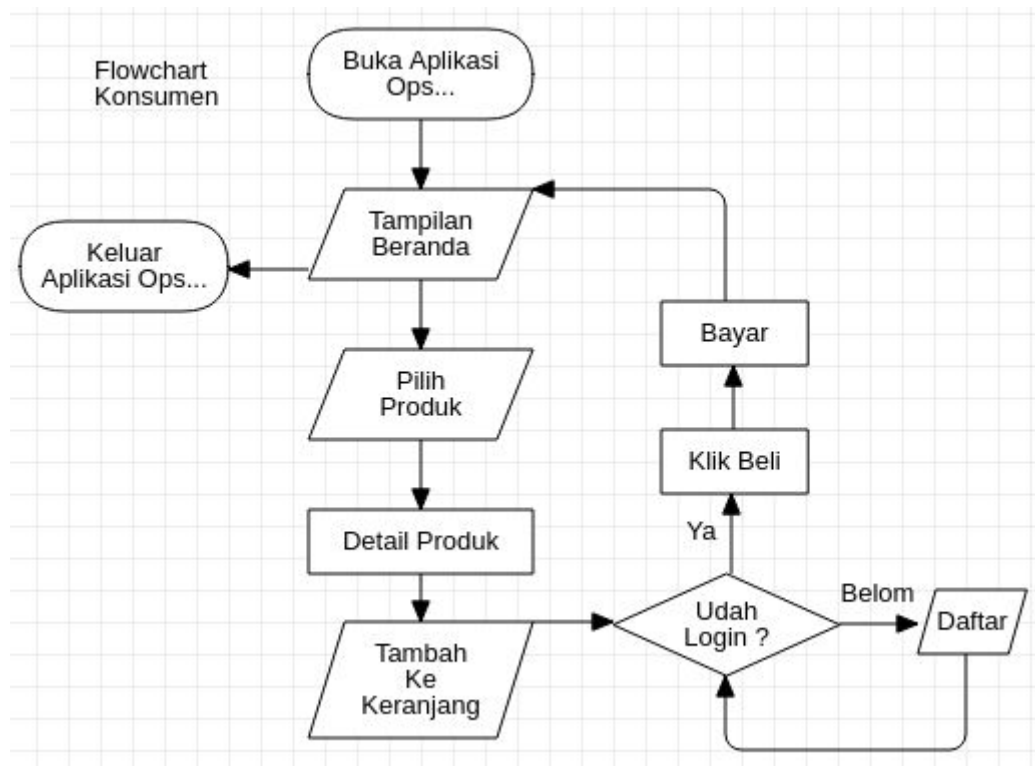
Beras hitam sebagai sumber karbohidrat. Kandungan seratnya 100 kali lipat dari beras putih dan tingkat indeks glikemik yang rendah dapat menjaga kadar gula darah dan produksi insulin, sehingga sangat dianjurkan bagi penderita diabetes. Selain itu, karbohidrat kompleks beras hitam membuat perut terasa kenyang lebih lama.



Kale

Sayuran yang mengandung vitamin C, K, dan *sulforaphane* atau zat antikanker ini lebih mudah didapat karena para pebisnis sayuran organik mencium bisnis *kale* cukup menjanjikan. Banyak pebisnis tanaman organik membudidayakan *kale* kemudian menjualnya secara *online* selain disuplai ke supermarket premium. Bahkan, selebritas **Cathy Sharon** dan **Julie Estelle** pun giat menjadi penjual *kale*.

Berikut merupakan flowchart dari aplikasi Ops... :



C. Referensi

- <http://menjadiwirausaha.com/7-aspek-kunci-yang-harus-diperhatikan-untuk-menyusun-business-plan-yang-hebat/>
- <https://www.femina.co.id/food-trend/8-produk-pangan-organik-terkini-dan-terpopuler>
- <https://tipspetani.com/kelemahan-dan-keunggulan-pertanian-organik/>
- <http://urbanina.com/organik/kekurangan-dan-kelebihan-pertanian-organik/>
- <https://thegorbalsla.com/contoh-analisis-swot/>
- <https://karinov.co.id/analisis-swot-bisnis-model-gojek/>
- <https://slideplayer.info/slide/3017291/>
- <https://carajadikaya.com/definisi-masyarakat-kelas-menengah-dan-atas-di-indonesia/>
- <https://karinov.co.id/contoh-bisnis-model-canvas/>
- <https://karinov.co.id/contoh-ringkasan-eksekutif/>
- <https://karinov.co.id/contoh-proposal-bisnis-plan/>
- <http://oelhanifah.blogspot.com/2013/03/bisnis-plan-kuda-lumping-kudapan-lumpia.html>
- <https://labsistemtmip.files.wordpress.com/2010/10/business-plan-outline-2010.pdf>