**TUGAS PERTEMUAN KE-15**

**KEWIRAUSAHAAN TI**



**Disusun oleh:**

**Thooha Wisnu Mualim 2023340008**

**JURUSAN REKAYASA PERANGKAT LUNAK**

**FAKULTAS INFORMATIKA**

**UNIVERSITAS BINA INSANI**

**BEKASI**

**2025**

1. Sebutkan susunan dari RAB dan rencana penggunaan dana?

2. Apa saja desain aplikasi/platform yang bisa digunakan?

3. Siapa yang menjadi target pengguna dan strategi adopsi pasar?

4. Apa saja kesiapan administratif dan legalitas?

5. Apa yang menjadi target pasar dalam membangun sebuah usaha?

**Jawaban:**

1. **Susunan dari RAB (Rencana Anggaran Biaya) dan Rencana Penggunaan Dana:**

* **Pendahuluan:** Latar belakang, tujuan anggaran.
* **Rincian Biaya Langsung:**
* Biaya operasional (bahan baku, listrik, air, dll.)
* Biaya produksi (tenaga kerja, peralatan).
* **Biaya Tidak Langsung:**
* Biaya administrasi, manajemen, dan pemasaran.
* Biaya sewa, pajak, lisensi.
* **Investasi Awal:**
* Pembelian alat dan mesin.
* Pengembangan aplikasi/website.
* **Kontingensi:** Dana cadangan (biasanya 5–10% dari total).
* **Rekapitulasi Total Biaya**
* **Rencana Penggunaan Dana:** Alokasi sumber dana (modal sendiri, investor, hibah) ke tiap pos kebutuhan.

1. **Desain Aplikasi/Platform yang Bisa Digunakan:**

* **Platform:**
* Web (HTML, CSS, JavaScript, Laravel, ReactJS)
* Mobile (Android Studio, Flutter, React Native)
* Desktop (Electron, JavaFX, Python Tkinter)
* **Desain UI/UX Tools:**
* Figma
* Adobe XD
* Sketch
* **Desain Database:**
* MySQL, PostgreSQL, Firebase
* **Desain Sistem (UML):**
* Use Case Diagram
* Activity Diagram
* Class Diagram
* Sequence Diagram

1. **Target Pengguna dan Strategi Adopsi Pasar:**

* **Target Pengguna:**
* Tergantung jenis produk: bisa masyarakat umum, pelajar, UMKM, perusahaan, instansi pemerintah.
* **Strategi Adopsi Pasar:**
* Sosialisasi melalui media sosial.
* Uji coba gratis (trial).
* Promosi melalui influencer/konten digital.
* Partnership dengan komunitas atau lembaga.
* Penerapan program referral atau diskon awal.
* Menyediakan nilai unik (USP) dibanding competitor.

1. **Kesiapan Administratif dan Legalitas:**

* **Legalitas Usaha:**
* NIB (Nomor Induk Berusaha)
* NPWP
* Izin Komersial/Operasional
* SIUP, TDP (untuk bentuk usaha tertentu)
* **Struktur Organisasi**
* **Dokumen Bisnis:**
* Rencana usaha (business plan)
* Kontrak kerja karyawan/mitra
* SOP operasional
* **Perlindungan Hukum:**
* Hak Cipta / Paten
* Merek Dagang

1. **Target Pasar dalam Membangun Sebuah Usaha:**

* **Berdasarkan segmentasi pasar:**
* **Demografis:**  usia, gender, pendidikan, pendapatan
* **Geografis:** lokasi atau wilayah
* **Psikografis:** gaya hidup, minat, nilai
* **Perilaku**: loyalitas, tingkat penggunaan, manfaat yang dicari
* **Contoh Target Pasar:**
* Remaja pengguna media sosial untuk aplikasi hiburan.
* Pelaku UMKM untuk aplikasi pembukuan.
* Mahasiswa untuk platform pembelajaran daring.
* Orang tua untuk layanan les privat daring.