

BUSINESS CASE PENGEMBANGAN PLATFORM INDONED

Adopsi Platform Digital Jarak Jauh untuk Mencapai Tujuan Bisnis

Nandana Rifqi Irfansyah

215150401111005



Daftar Isi

I.	Ringkasan Eksekutif.....
	Rumusan Masalah
	Ringkasan Measurable Organizational Value
	Alternatif Pemecahan Masalah
	Rekomendasi
II.	Pendahuluan.....
	Deskripsi Perusahaan
	Struktur Organisasi Perusahaan
	Latar Belakang Masalah
	Situasi Saat Ini
	Deskripsi Masalah dan Strategi
	Measurable Organizational Value
	Relevansi MOV
III.	Solusi.....
	Solusi Pertama
	Solusi Kedua
IV.	Analisis Solusi.....
	Ringkasan Analisis Solusi
	Analisis Solusi Pertama
	Analisis Solusi Kedua
V.	Rekomendasi.....

Ringkasan Eksekutif

Nexasolve, sebuah perusahaan konsultan yang menawarkan jasa dan produk di bidang TI di Indonesia. Dengan tim ahli yang berpengalaman dalam pengembangan solusi teknologi informasi, Nexasolve dapat memberikan solusi inovatif sesuai dengan tren dalam industri, memberikan keunggulan kompetitif, dan menjawab setiap tantangan yang dihadapi oleh Perusahaan maupun Organisasi Klien. Kemudian saat ini Nexasolve telah menerima permintaan yang dihadapi oleh perusahaan klien yaitu INDONED. Permasalahan yang dihadapi oleh INDONED yaitu meliputi pertumbuhan rendah jumlah pasien, kurangnya fleksibilitas dan aksesibilitas pada layanan konsultasi gizi, tingkat persaingan yang tinggi, dan pertumbuhan bisnis hanya sebatas di Kota Malang. Dalam menanggapi permasalahan tersebut, Nexasolve menawarkan dua solusi komprehensif yaitu melalui pengembangan mobile app dan pembuatan website untuk meningkatkan aksesibilitas & fleksibilitas, meningkatkan jumlah pengguna yang berkonsultasi, serta daya saing di pasar. Solusi ini, selain meningkatkan efisiensi operasional dan pelayanan kepada pasien, juga membuka peluang pertumbuhan bisnis di luar Kota Malang. Keunggulan solusi ini terletak pada peningkatan keterjangkauan layanan, memberikan kemudahan akses bagi pasien, meningkatkan daya saing online, dan membuka peluang pertumbuhan bisnis secara nasional. Dengan demikian, Nexasolve memberikan solusi yang tidak hanya relevan dan efektif dalam mengatasi masalah yang dihadapi, tetapi juga memberikan landasan yang kokoh untuk pertumbuhan bisnis jangka panjang.

Rumusan Masalah

1. Rendahnya pertumbuhan rata-rata jumlah pasien yang berkonsultasi
2. Terbatasnya pertumbuhan bisnis INDONED yang hanya sebatas di Kota Malang
3. Kurangnya aksesibilitas dan fleksibilitas pada layanan konsultasi gizi INDONED

Ringkasan Measurable Organizational Value

1. **MOV Pertama:** Mempercepat pertumbuhan rata-rata jumlah pasien yang berkonsultasi sebesar 30% dalam 12 bulan ke depan
2. **MOV Kedua:** Meningkatkan pangsa pasar INDONED sebesar 15% dalam 12 bulan ke depan.
3. **MOV Ketiga:** Meningkatkan tingkat aksesibilitas pelanggan terhadap layanan konsultasi gizi sebesar 15% dalam 9 bulan ke depan

Alternatif Pemecahan Masalah

1. Solusi pertama adalah Mengadopsi platform digital berbentuk mobile untuk layanan konsultasi gizi dari jarak jauh. Solusi ini untuk mencapai MOV meningkatkan jumlah konsultasi pasien dan tingkat aksesibilitas & fleksibilitas INDONED, serta memperluas pangsa pasar INDONED.
2. Solusi kedua adalah Membangun website yang user-friendly dan responsif yang memfasilitasi akses pelanggan ke layanan konsultasi gizi, untuk mencapai MOV meningkatkan jumlah rata-rata konsultasi pasien dan tingkat aksesibilitas & fleksibilitas INDONED, serta memperluas pangsa pasar INDONED.

Rekomendasi

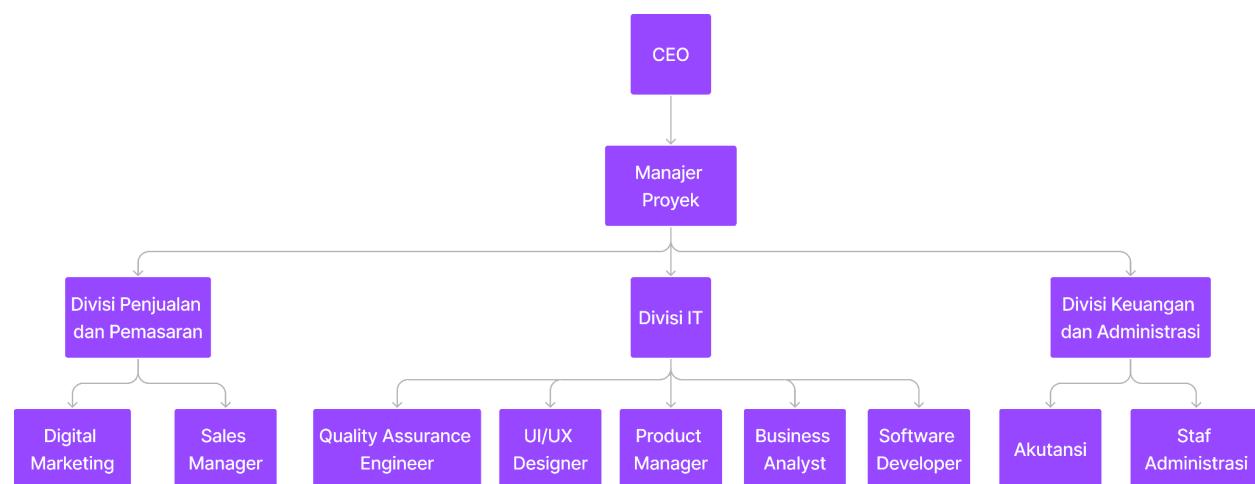
Pengembangan aplikasi mobile menjadi solusi unggul untuk mengatasi masalah INDONED seperti pertumbuhan pasien yang rendah. Aplikasi ini dirancang inovatif dengan fokus pada kemudahan penggunaan, konten disesuaikan, dan fitur interaktif. Meskipun menghadapi risiko adopsi pelanggan, solusi ini memiliki dukungan pelanggan yang kuat. Dari segi finansial, nilai NPV yang tinggi (Rp 409.902.000) dan ROI yang mencapai 846% membuatnya lebih unggul daripada solusi website. Meskipun memiliki TCO di tahun pertama sebesar Rp145.000.000, payback 5 tahun, dan BEP di tahun ke-5 bulan ke-5, keunggulan finansial solusi pertama membuatnya menjadi rekomendasi utama.

Pendahuluan

Deskripsi Perusahaan

NexaSolve, sebagai perusahaan layanan konsultan IT yang telah terbukti berkomitmen dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh klien yang mereka tangani, memiliki pengalaman dan keahlian yang kuat untuk memberikan solusi efektif. Kemudian saat ini NexaSolve sedang menganalisis dengan cermat tantangan yang dihadapi oleh klien INDONED, dan telah ditemukan bahwa INDONED sedang menghadapi masalah pertumbuhan rendah jumlah pasien, kurangnya fleksibilitas dan aksesibilitas pada layanan konsultasi gizi, serta terbatasnya pertumbuhan bisnis di Kota Malang. Dengan pendekatan komprehensif, Nexusolve menawarkan solusi berupa pengembangan mobile app dan website yang tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional dan pelayanan kepada pasien tetapi juga membuka peluang pertumbuhan bisnis di tingkat nasional. Keunggulan solusi ini terletak pada fitur lengkap dan keamanan yang terjamin, memberikan kenyamanan dan kepercayaan kepada pasien, sambil memperkuat kehadiran online klien INDONED dan meningkatkan daya saing di pasar. Dengan dedikasi terhadap inovasi dan pengalaman yang terbukti, Nexusolve adalah mitra yang dapat diandalkan untuk mengatasi permasalahan dan membantu organisasi mencapai tujuan pertumbuhan jangka panjang mereka.

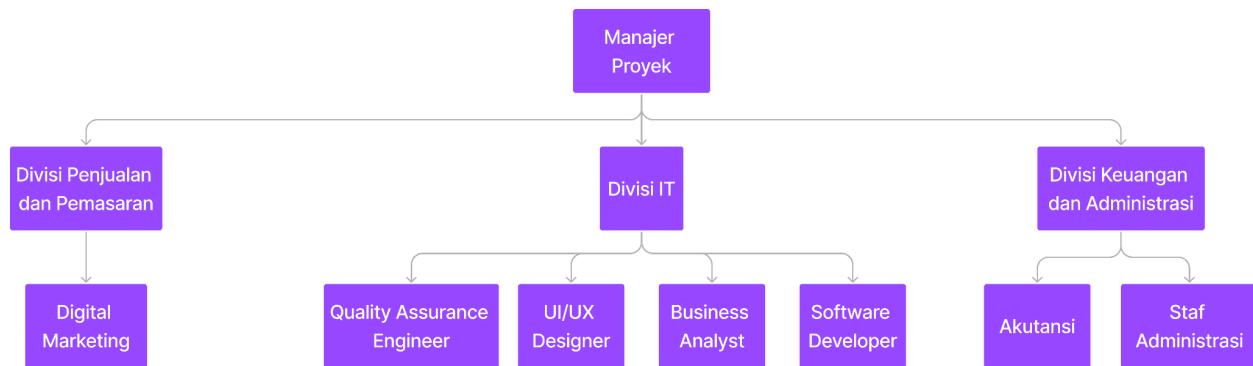
Struktur Organisasi Perusahaan



Struktur Organisasi Proyek

Posisi	Deskripsi Tugas	Nama
Project Manager	1. Memimpin dan Mengelola Pelaksanaan Proyek 2. Mengawasi Anggota Tim dan Membuat Laporan Kemajuan	Budiono Agung
Business Analyst	1. Menganalisis data untuk mendapat wawasan yang mendukung pengambilan keputusan bisnis dalam membangun Mobile Apps dan Website	Cinta Sukma

Tim IT Developer: - Full Stack Developer - UI/UX Designer - Quality Assurance	1. Mengembangkan Front End & Back End Platform Digital 2. Merancang Tampilan UI UX Platform Digital 3. Melakukan Pengujian dan Memastikan Kualitas dan Keamanan Platform Digital	Andi Wijaya Budi Pranata Rina Fitriani
Tim Pemasaran		



Latar Belakang Masalah

Latar belakang masalah INDONED muncul dari potensi pertumbuhan bisnis yang belum terealisasi dan sejumlah tantangan yang dihadapi dalam menjalankan layanan konsultasi gizi secara offline. Dengan jumlah rata-rata pasien berkonsultasi Indoned yang masih jauh dibawah target ideal, akan tetapi terdapat potensi yang signifikan untuk pertumbuhan di area pelanggan karena menurut Data Kemenkes sejak tahun 2020 terjadi lonjakan kunjungan ke aplikasi Telemedicine hingga sebesar 600%. Secara strategis, tantangan dalam ekspansi wilayah pelayanan menjadi hal yang cukup kritis untuk mencapai target bisnis karena persebaran jumlah dokter yang masih tidak merata, hanya terpusat di Pulau Jawa sehingga akan sulit untuk menyediakan tenaga kerja yang lebih banyak untuk ekspansi daerah lain, khususnya ekspansi hingga luar Pulau Jawa. Kemudian terdapat keterbatasan waktu operasional dan fleksibilitas layanan akibat jam buka operasional Indoned hanya dari Senin hingga Kamis dan tidak dapat memberi layanan di luar Jam Kerja, Serta persaingan dari pesaing sejenis dan aplikasi berbasis TI yang memiliki fitur lebih maju seperti unit usaha GIZIGO, DIETINDO, aplikasi My Weight Loss Diet dan May Simple Carbing sehingga semakin membatasi upaya mencapai tingkat aksesibilitas dan kepuasan pelanggan yang diinginkan oleh Indoned.

Oleh karena itu Adopsi teknologi digital seperti Telemedicine dapat menjadi solusi logis, yang mampu mengatasi kendala geografis dan kekurangan dokter yang merata, sehingga mendukung peningkatan jumlah rata-rata pasien. Dengan adopsi teknologi untuk layanan kesehatan jarak jauh, Telemedicine juga dapat memperluas pangsa pasar di wilayah yang terbatas aksesnya. Serta dapat menargetkan peningkatan aksesibilitas pelanggan dengan memanfaatkan potensi teknologi untuk meningkatkan waktu layanan semakin tinggi dan kemudahan akses layanan dari mana saja, sehingga dapat meraih pasien baru. Dengan demikian, solusi-solusi ini menjadi esensial dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh INDONED dan mencapai MOV yang diharapkan dalam periode waktu yang telah ditentukan.

Situasi Saat ini

Saat ini, INDONED menghadapi sejumlah tantangan serius dalam operasional dan pertumbuhan bisnis mereka. Dalam aspek pelanggan, terjadi permasalahan rendahnya pertumbuhan jumlah rata-rata pasien yang berkonsultasi, menciptakan ketidakpastian terkait keberlanjutan bisnis mereka. Secara finansial, INDONED mengalami hambatan pertumbuhan karena keterbatasan wilayah pelayanan yang hanya terbatas di Kota Malang. Mereka juga belum mengadopsi teknologi digital, terutama dalam kurangnya keberagaman layanan dan keterbatasan aksesibilitas pasien terhadap konsultasi gizi. Keterbatasan dalam teknologi dan pemasaran juga membuat persaingan semakin sengit dan meningkatkan risiko kehilangan pangsa pasar dari pesaing sejenis yang telah lebih maju. Namun, INDONED memiliki beberapa kekuatan, seperti reputasi lokal yang kuat dan tenaga ahli gizi berkualifikasi tinggi, yang dapat diandalkan sebagai fondasi pengembangan. Kemudian Adopsi teknologi baru, seperti pengembangan telemedicine, menjadi peluang yang dapat meningkatkan aksesibilitas layanan, menarik pasien baru, dan memperluas cakupan bisnis di luar Kota Malang. Melihat peluang untuk memperluas bisnis ke kota-kota lain di Indonesia dan berkolaborasi dengan industri makanan sehat atau produk diet juga dapat menjadi langkah strategis untuk mengatasi tantangan yang dihadapi. Dengan memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal ini, INDONED memiliki potensi untuk mengubah dinamika bisnis dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Deskripsi Masalah dan Strategi

1. **Masalah Pertama:** Rendahnya pertumbuhan rata-rata jumlah pasien yang berkonsultasi.
Strategi: Untuk mengatasi masalah rendahnya pertumbuhan pasien, kami akan menerapkan strategi pemberian reward points melalui mobile apps dan website. Pengguna akan mendapatkan reward points setiap kali mereka menggunakan layanan konsultasi gizi. Points ini dapat mereka kumpulkan dan tukarkan dengan diskon atau layanan gratis di masa depan. Selain itu, kami akan menyelenggarakan program referral, dimana pengguna yang berhasil merujuk orang lain untuk menggunakan layanan kami akan mendapatkan reward tambahan. Dengan memberikan insentif seperti ini, diharapkan dapat mendorong pertumbuhan jumlah pasien, memberikan keuntungan bagi pengguna yang aktif, dan secara keseluruhan meningkatkan keterlibatan pengguna dalam layanan konsultasi gizi kami.
2. **Masalah Kedua:** Terbatasnya pertumbuhan bisnis hanya sebatas di Kota Malang.
Strategi: Untuk mengatasi keterbatasan pertumbuhan bisnis di Kota Malang, kami akan menerapkan strategi pendekripsi otomatis lokasi pengguna yang mengunjungi melalui mobile apps dan website. Fitur ini akan memungkinkan pengguna menemukan layanan konsultasi gizi

INDONED yang tersedia di wilayah mereka. Selain itu, kami akan melakukan kolaborasi dengan mitra yang lebih besar, seperti perusahaan dengan produk diet, produk sehat dan lain sejenisnya, untuk memperluas bisnis kami ke wilayah yang baru. Dengan mengintegrasikan fitur promosi khusus berdasarkan lokasi, seperti diskon atau penawaran spesial untuk pengguna di wilayah baru, kami dapat meningkatkan daya tarik layanan INDONED.

3. Masalah Ketiga : Keterbatasan waktu operasional dan aksesibilitas.

Strategi: Untuk mengatasi masalah keterbatasan waktu operasional dan aksesibilitas, Kami akan menerapkan strategi peningkatan aksesibilitas dengan fokus pada kemudahan penggunaan dan penggunaan saluran komunikasi yang lebih efisien. Melalui mobile apps dan website, kami akan menyediakan formulir konsultasi online yang mudah diisi, memungkinkan pelanggan untuk mengirim pertanyaan atau permintaan konsultasi gizi tanpa harus berkunjung ke lokasi fisik. Selain itu, akan ada notifikasi untuk mengingatkan pengguna tentang janji konsultasi mereka. Dengan strategi ini, kami tidak hanya meningkatkan aksesibilitas pelanggan, tetapi juga memberikan pengalaman pengguna yang lebih efisien dan nyaman.

Measurable Organizational Value

MOV Pertama: Tujuan kami adalah untuk Mempercepat pertumbuhan rata-rata jumlah pasien yang berkonsultasi sebesar 30% dalam 12 bulan ke depan. Nilai ini mencerminkan upaya untuk mengatasi masalah pertama, yaitu rendahnya pertumbuhan rata-rata jumlah pasien yang berkonsultasi. Data untuk Mengukur MOV akan didapatkan dari Mengumpulkan data dari rekam medis elektronik atau database yang tersimpan di INDONED untuk menentukan jumlah pasien yang telah terdaftar pada awal periode evaluasi, Kemudian akan dihitung Peningkatan Persentase Pasien dengan= [(Jumlah Pasien Baru Akhir - Jumlah Pasien Baru Awal) / Jumlah Pasien Baru Awal] x 100. Kemudian juga dapat menghitung dari jumlah Frekuensi Konsultasi Rata-rata = Jumlah Total Konsultasi / Jumlah Pasien, sehingga diharapkan dapat mencapai target pertumbuhan pasien sebesar 30%. Evaluasi akan dilakukan dalam waktu 12 bulan, yang dianggap cukup panjang untuk mengukur dampak jangka panjang dari penerapan platform digital berbentuk mobile.

MOV Kedua: Tujuan kami adalah untuk Meningkatkan pangsa pasar INDONED sebesar 15% dalam 12 bulan ke depan. Nilai ini mencerminkan upaya untuk mengatasi masalah kedua, yaitu kesulitan menghadapi tingginya persaingan di bidang layanan konsultasi gizi. Ukuran keberhasilan adalah pangsa pasar INDONED dalam persentase dari total pasar yang relevan, dengan target peningkatan 15%. Data pengukuran MOV ini akan didapat dari mengadakan survei yang bekerja sama dengan mitra yang lebih besar. Kemudian pengukuran ditentukan dari total persentase user yang menggunakan INDONED di Indonesia sebagai layanan konsultasi gizi dan dibandingkan dengan persentase dari Brand Perusahaan sejenis lainnya. Kemudian juga dilacak dari jumlah data persebaran domisili setiap pendaftaran yang dilakukan oleh pasien INDONED. Evaluasi akan dilakukan dalam waktu 12 bulan, yang memberikan cukup waktu untuk merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif dan melihat dampaknya pada pangsa pasar.

MOV Ketiga: Tujuan kami adalah untuk Meningkatkan tingkat aksesibilitas pelanggan terhadap layanan konsultasi gizi sebesar 15% dalam 9 bulan ke depan. Nilai ini mengacu pada upaya mengatasi masalah ketiga, yaitu kurangnya fleksibilitas dan aksesibilitas pada layanan konsultasi gizi INDONED. Data untuk mengukur MOV akan didapat dari memberikan langsung survei kepuasan terkait tingkat

aksesibilitas dari INDONED dari setiap layanan konsultasi pasien yang telah berhasil. Kemudian perhitungan MOV akan didapat dari komponen skor dalam berbentuk skala ordinal dari survei tersebut. Serta pengukuran tingkat aksesibilitas juga dapat dilihat dari statistik jumlah pengunjung website atau aplikasi seluler INDONED dari waktu ke waktu. Evaluasi akan dilakukan dalam waktu 9 bulan, yang dianggap cukup untuk melihat dampak dari pembangunan website ataupun Mobile Apps.

Relevansi MOV

MOV Pertama: Tujuan MOV untuk mempercepat pertumbuhan rata-rata jumlah pasien yang berkonsultasi sebesar 30% dalam 12 bulan ke depan sangat relevan dengan masalah pertama yang menyoroti rendahnya pertumbuhan jumlah pasien yang berkonsultasi. Adopsi platform digital berbentuk mobile dan pembuatan website dirancang khusus bertujuan untuk menciptakan pengalaman yang lebih terjangkau, efisien, dan personal dengan fitur-fitur yang lebih bervariasi dan berguna bagi lebih banyak pasien. Dengan keunggulan yang diberikan, solusi ini tidak hanya akan meningkatkan kenyamanan pelanggan tetapi juga dapat meningkatkan pertumbuhan jumlah pasien dengan menjangkau individu yang sebelumnya mungkin kesulitan atau tidak dapat mengakses layanan konsultasi secara tradisional. Oleh karena itu, MOV Pertama juga mencerminkan solusi strategis yang dapat membawa perubahan positif dalam menanggapi rendahnya pertumbuhan jumlah pasien.

MOV Kedua: Tujuan untuk meningkatkan pangsa pasar INDONED sebesar 15% dalam 12 bulan ke depan, sangat relevan dengan masalah kedua yang berkaitan dengan tingginya persaingan di bidang layanan konsultasi gizi. Strategi yang diusulkan, melibatkan analisis kompetitif dan penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif, bertujuan untuk memberikan keunggulan kompetitif dan mencapai pertumbuhan pasar yang signifikan. Adopsi mobile apps dan pembangunan website memberikan solusi yang cerdas dan inovatif untuk memperluas jangkauan pasar INDONED. Dengan menyediakan platform yang mudah diakses dan menghadirkan informasi serta layanan dengan cara yang menarik, solusi ini tidak hanya akan menarik pelanggan potensial, tetapi juga meningkatkan daya saing di pasar yang kompetitif. Oleh karena itu, MOV Ketiga mencerminkan peningkatan yang diharapkan dalam pangsa pasar sebagai indikator keberhasilan dalam menghadapi persaingan yang ketat di pasar layanan konsultasi gizi.

MOV Ketiga: Tujuan MOV untuk meningkatkan tingkat aksesibilitas pelanggan terhadap layanan konsultasi gizi sebesar 15% dalam 9 bulan ke depan, erat terkait dengan masalah ketiga, yakni kurangnya fleksibilitas dan aksesibilitas pada layanan konsultasi gizi INDONED. Strategi pembangunan website dan mobile apps diarahkan untuk secara langsung mengatasi hambatan aksesibilitas ini dengan menyediakan jalur yang lebih efisien dan mudah bagi pelanggan. Melalui kemampuan website yang user-friendly dan responsif, serta aplikasi mobile yang memungkinkan akses kapan saja dan di mana saja, solusi ini tidak hanya memecahkan kendala geografis, tetapi juga memberikan fleksibilitas kepada pelanggan dalam memanfaatkan layanan. Dengan cara ini, MOV Ketiga mencerminkan perbaikan yang diharapkan dalam tingkat aksesibilitas pelanggan sebagai cara untuk mengukur keberhasilan strategi tersebut.

Solusi

Sebagai respons terhadap permasalahan yang dihadapi oleh INDONED, kelompok kami telah mengidentifikasi sejumlah solusi yang layak untuk diterapkan. Solusi-solusi ini dirancang untuk meningkatkan jumlah pasien, memperluas wilayah pelayanan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Kami akan menjelaskan setiap solusi secara lebih rinci, termasuk alasannya, sehingga dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang langkah-langkah konkret yang akan diambil untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Solusi Pertama

Solusi pertama yang kami tawarkan adalah pengembangan aplikasi mobile khusus untuk layanan konsultasi gizi jarak jauh. Data terbaru menunjukkan peningkatan signifikan dalam permintaan akan layanan konsultasi gizi online, terutama dari individu dengan jadwal padat atau yang berada di luar dari wilayah Kota lain. Aplikasi mobile ini dirancang dengan tujuan utama memudahkan pasien dalam mengakses layanan kami tanpa terkendala waktu dan lokasi. Kelebihan utama dari solusi ini adalah meningkatkan kenyamanan bagi pasien, memungkinkan mereka untuk mendapatkan konsultasi gizi secara real-time sesuai dengan kebutuhan mereka. Hal ini sejalan dengan MOV pertama, yaitu mempercepat pertumbuhan jumlah pasien. Adopsi teknologi mobile juga dapat mengatasi kendala geografis yang menjadi fokus MOV kedua, yaitu meningkatkan pangsa pasar.

Namun, perlu diakui bahwa solusi ini juga memiliki kelemahan. Beberapa individu mungkin kurang familiar atau tetap enggan menggunakan aplikasi mobile, sehingga diperlukan upaya edukasi dan dukungan pelanggan yang intensif. Selain itu, keberhasilan implementasi aplikasi ini sangat tergantung pada koneksi internet yang stabil, yang bisa menjadi kendala di beberapa daerah. Meskipun demikian, keunggulan solusi ini dalam meningkatkan fleksibilitas, kenyamanan, dan aksesibilitas pelayanan dapat memberikan dampak positif signifikan terhadap MOV ketiga. Dengan terobosan ini, INDONED dapat memperkuat posisinya di pasar dengan memberikan solusi inovatif dan memenuhi tuntutan pelanggan masa kini.

Solusi Kedua

Solusi kedua yang kami usulkan adalah membangun website yang *user-friendly* dan responsif sebagai sarana untuk memfasilitasi akses pelanggan ke layanan konsultasi gizi. Analisis solusi ini didasarkan pada data yang menunjukkan bahwa pelanggan cenderung mencari informasi dan layanan konsultasi gizi secara online, dengan website menjadi salah satu platform utama untuk mencari informasi tersebut. Kelebihan utama dari solusi ini adalah memastikan pelanggan dapat dengan mudah menavigasi dan mendapatkan informasi yang mereka butuhkan. Responsivitas website akan memberikan fleksibilitas akses dari berbagai perangkat, termasuk ponsel dan tablet, mengakomodasi tren penggunaan teknologi yang semakin luas.

Keunggulan solusi kedua ini sangat relevan dengan MOV ketiga, yang menargetkan peningkatan tingkat aksesibilitas pelanggan terhadap layanan konsultasi gizi. Dengan menyediakan platform online yang mudah diakses, pelanggan dapat dengan cepat dan efisien mendapatkan informasi serta mengakses layanan konsultasi. Selain itu, solusi ini juga berkontribusi terhadap MOV pertama dan kedua yaitu mempercepat pertumbuhan jumlah pasien dan meningkatkan aksesibilitas, dengan memberikan

cara yang lebih efektif dan mudah bagi pelanggan baru untuk bergabung dan mengakses layanan dimana saja tanpa terhalang oleh waktu dan lokasi.

Namun, perlu diakui bahwa solusi ini juga memiliki beberapa kelemahan. Pengembangan dan pemeliharaan website memerlukan investasi waktu dan sumber daya, dan keberhasilannya sangat tergantung pada efektivitas strategi pemasaran digital yang diterapkan. Selain itu, beberapa pelanggan mungkin memerlukan bimbingan atau dukungan tambahan untuk berinteraksi dengan platform online. Meskipun demikian, solusi ini tetap menjadi langkah yang penting dalam menjawab tren konsumen dan memastikan keberlanjutan bisnis di era digital.

Analisis Solusi

Ringkasan Analisis Solusi

Aspek	Solusi Pertama	Solusi Kedua
Deskripsi	<p>Solusi pertama menitikberatkan pada pengembangan aplikasi mobile untuk konsultasi gizi jarak jauh. Fokus utama adalah integrasi fitur inovatif, termasuk kemudahan penggunaan, konten disesuaikan dengan kebutuhan diet, dan fitur interaktif seperti tracking gizi harian. Aplikasi ini juga harus, dapat diakses oleh berbagai kelompok umur, dan memiliki opsi chat dengan ahli gizi. Solusi ini dirancang untuk kebutuhan pasar nasional, dengan tujuan mempercepat pertumbuhan jumlah pasien INDONED dan meningkatkan kenyamanan layanan konsultasi gizi.</p>	<p>Dengan pembuatan website, bertujuan meningkatkan aksesibilitas pelanggan ke layanan konsultasi gizi. Website dirancang untuk memberikan pengalaman pelanggan yang baik, dengan tampilan yang responsif untuk berbagai perangkat. Solusi ini menargetkan konsumen yang mencari informasi gizi dan ingin berkonsultasi dengan ahli gizi secara online. Dengan fokus pada kemudahan penggunaan, diharapkan dapat mempercepat pertumbuhan jumlah pasien dan meningkatkan efisiensi operasional INDONED.</p>
Kelayakan	<p>Kelayakan Ekonomi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Evaluasi keuntungan finansial dan potensi pendapatan dari aplikasi mobile. Perhatikan ketersediaan dan akses dana untuk investasi proyek. <p>Kelayakan Teknis:</p> <ul style="list-style-type: none"> Memastikan sumber daya teknologi dan infrastruktur teknis yang dibutuhkan tersedia. Periksa kesiapan tim pengembang dengan keahlian yang sesuai. <p>Kelayakan Organisasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Menganalisis dampak perubahan organisasi akibat penggunaan aplikasi. Merencanakan strategi untuk memfasilitasi adaptasi organisasi. <p>Kelayakan Hukum dan Etika:</p> <ul style="list-style-type: none"> Memastikan kepatuhan terhadap regulasi kesehatan dan privasi data. Mempertimbangkan aspek etis terkait keamanan data dan privasi. 	<p>Kelayakan Ekonomi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Tinjau biaya pengembangan dan perawatan website. Evaluasi potensi penghematan dan pendapatan yang dapat diperoleh. <p>Kelayakan Teknis:</p> <ul style="list-style-type: none"> Infrastruktur teknis yang dibutuhkan untuk website tersedia. Verifikasi kecukupan keahlian tim pengembang. <p>Kelayakan Organisasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Evaluasi dampak perubahan organisasi terkait penggunaan website. Rencana strategi untuk memfasilitasi adaptasi organisasi. <p>Kelayakan Hukum dan Etika:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kepatuhan terhadap regulasi kesehatan dan privasi data. Pertimbangan aspek etis terkait keamanan data dan privasi.
Risiko	<p>Identifikasi Risiko:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kurangnya Adopsi Pengguna: Beberapa pengguna mungkin enggan atau kurang akrab dengan penggunaan aplikasi mobile untuk konsultasi gizi. Ketidakstabilan Koneksi Internet: Daerah tertentu mungkin mengalami masalah dengan koneksi internet yang dapat menghambat penggunaan aplikasi. <p>Penilaian Risiko:</p> <ul style="list-style-type: none"> Dampak Kurangnya Adopsi: Potensi penggunaan rendah dapat menghambat pertumbuhan pasien dan kurangnya keuntungan dari solusi. Dampak Ketidakstabilan Koneksi Internet: Risiko ini dapat menghambat aksesibilitas dan penggunaan aplikasi, terutama di daerah dengan koneksi internet yang tidak stabil. <p>Tanggapan Risiko:</p> <ul style="list-style-type: none"> Edukasi Pengguna: Melakukan kampanye edukasi intensif kepada pengguna potensial untuk meningkatkan 	<p>Identifikasi Risiko:</p> <ul style="list-style-type: none"> Tingginya Persaingan Online: Persaingan dalam layanan konsultasi gizi online dapat membuat sulit untuk memperoleh pangsa pasar yang signifikan. Keterbatasan Keamanan Data: Risiko keamanan data pelanggan dan potensi kebocoran informasi pribadi. <p>Penilaian Risiko:</p> <ul style="list-style-type: none"> Dampak Tingginya Persaingan Online: Sulitnya mendapatkan perhatian pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan di tengah persaingan yang ketat. Dampak Keterbatasan Keamanan Data: Kerugian kepercayaan pelanggan dan potensi konsekuensi hukum akibat pelanggaran privasi. <p>Tanggapan Risiko:</p> <ul style="list-style-type: none"> Strategi Pemasaran Efektif: Mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk membedakan layanan dan menarik perhatian pelanggan di pasar yang ramai.

	<ul style="list-style-type: none"> pemahaman dan penerimaan terhadap aplikasi. Pengembangan Aplikasi yang Ringan: Merancang aplikasi dengan ukuran yang kecil dan dapat beroperasi dalam kondisi koneksi yang kurang stabil untuk mengatasi masalah koneksi internet. 	<ul style="list-style-type: none"> Implementasi Keamanan yang Kuat: Menjamin keamanan data dengan mengimplementasikan langkah-langkah keamanan yang kuat untuk melindungi informasi pelanggan.
Discount Rate	10%	10%
Payback Period	Tahun ke 5 Sebesar Rp 76.142.000	Tahun ke 5 Sebesar Rp 39.942.000
BEP	Tahun ke 5 bulan ke 7 Sebesar Rp.409.902.00	Tahun ke 5 bulan ke 5 Sebesar Rp163.142.000
ROI	ROI Pada Tahun ke 5 adalah 846%	ROI Pada Tahun ke 5 adalah 408%
NPV	Rp 409.902.000	Rp 163.142.000

Analisis Solusi Pertama

Deskripsi

Solusi pertama, yang berkonsentrasi pada pengembangan aplikasi mobile untuk layanan konsultasi gizi jarak jauh, harus mempertimbangkan integrasi fitur-fitur inovatif yang memenuhi kebutuhan spesifik target pasar baik di Kota Malang maupun di luar Kota . Ini termasuk kemudahan penggunaan, konten yang disesuaikan dengan kebutuhan diet dan gizi setiap individu, serta fitur interaktif seperti tracking gizi harian, rekomendasi diet personalisasi, dan opsi chat dengan ahli gizi. Pengembangan aplikasi ini juga harus mempertimbangkan desain antarmuka yang ramah pengguna dan dapat diakses oleh berbagai kelompok umur.

Kelayakan

- Teknis:** Memastikan ketersediaan sumber daya teknologi terkini dan tim pengembang aplikasi yang memiliki keahlian spesifik dalam bidang kesehatan dan teknologi.
- Pasar:** Meneliti secara mendalam tentang preferensi dan kebutuhan target pasar, termasuk analisis tren kesehatan digital terkini dan kebiasaan penggunaan teknologi di Kota Malang dan sekitarnya.
- Finansial:** Melakukan analisis biaya rinci, termasuk biaya pengembangan, operasional, dan strategi pemasaran, serta potensi penghasilan dan ROI (Return on Investment).
- Hukum:** Menyelaraskan dengan regulasi kesehatan dan data pribadi, serta memperhatikan aspek hukum dalam transaksi digital dan konsultasi online.

Risiko

- Risiko Pertama: **Teknologi dan Aksesibilitas** - Risiko terkait dengan masalah teknis, seperti pemadaman sistem atau ketidakstabilan platform digital, serta risiko aksesibilitas bagi kelompok pasien yang mungkin tidak memiliki akses internet atau perangkat yang sesuai.
- Risiko Kedua: **Biaya Pengembangan dan Perawatan**, Pengembangan dan perawatan Mobile Apps memerlukan investasi finansial yang signifikan dan perawatan berkala yang cukup intensif untuk tetap menjaga fungsionalitas Aplikasi.
- Risiko Ketiga : **Privasi dan Keamanan** - Risiko terkait dengan keamanan data pasien dan privasi informasi medis dalam lingkungan online, yang harus diatasi dengan sistem keamanan yang kuat.
- Risiko Keempat: **Penerimaan Pasien** - Tantangan dalam mengubah perilaku pasien yang mungkin lebih suka konsultasi langsung menjadi menerima konsultasi jarak jauh.
- Risiko Kelima: **Persaingan** - Meningkatnya persaingan dalam layanan konsultasi gizi online, yang dapat menghadirkan kesulitan dalam memperoleh pangsa pasar yang signifikan.

Total Cost Ownership

Tahun ke 1

Jenis	Deskripsi	Biaya (Rp.)	
Direct Cost	Pengembangan Aplikasi	Desain Aplikasi	10.000.000
		Coding dan Pengembangan Teknis	50.000.000
		Pengujian dan Quality Assurance	5.000.000

	Peluncuran	5.000.000	
	Perangkat Keras dan Perangkat Lunak	15.000.000	
	Perangkat Lunak (Lisensi, Tools)	5.000.000	
	Biaya Konsultan	10.000.000	
	Analisis Kebutuhan Data	5.000.000	
	Pemasaran dan Promosi	7.000.000	
	Materi Pemasaran	3.000.000	
	Sub Total	120.000.000	
Ongoing Cost	Pelatihan dan Pengembangan Karyawan	Pelatihan Teknis	1.000.000
		Pelatihan Penggunaan Aplikasi	5.000.000
	Hosting dan Infrastruktur	Server dan Cloud Storage	5.000.000
		Sub Total	11.000.000
Indirect Cost	Pengecekan Kualitas	Biaya Maintenance	10.000.000
	Biaya Administratif dan Manajemen	Administrasi Proyek	2.000.000
		Operasional Manajemen	2.000.000
		Sub Total	14.000.000
	TOTAL		145.000.000

Tahun ke 2

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
	Sub Total		0
Ongoing Cost	Pelatihan dan Pengembangan Karyawan	Pelatihan Teknis	1.000.000
		Pelatihan Penggunaan Aplikasi	4.000.000
	Pemeliharaan Aplikasi	Biaya Maintenance	5.000.000
		Biaya Update Fitur	10.000.000
	Hosting dan Infrastruktur	Server dan Cloud Storage	5.000.000
		Sub Total	25.000.000
Indirect Cost	Biaya Administratif dan Manajemen	Biaya Administratif Operasional Manajemen	2.000.000
		Sub Total	2.000.000
	TOTAL		27.000.000

Tahun ke 3

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
	Sub Total		0
Ongoing Cost	Pelatihan dan Pengembangan Karyawan	Pelatihan Teknis	5.000.000
	Pemeliharaan Aplikasi	Biaya Maintenance	7.000.000
	Hosting dan Infrastruktur	Server dan Cloud Storage	5.000.000
		Sub Total	17.000.000
Indirect Cost	Biaya Administratif dan Manajemen	Administrasi dan Operasional Manajemen	3.000.000
		Sub Total	3.000.000
	TOTAL		20.000.000

Tahun ke 4

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
	Sub Total		0
Ongoing Cost	Pelatihan dan Pengembangan Karyawan	Pelatihan Teknis	5.000.000
	Pemeliharaan Aplikasi	Biaya Maintenance	7.000.000
		Biaya Update Fitur	12.000.000
	Hosting dan Infrastruktur	Server dan Cloud Storage	5.000.000
	Sub Total		29.000.000
Indirect Cost	Biaya Administratif dan Manajemen	Administrasi dan Operasional Manajemen	3.000.000
	Sub Total		3.000.000
	TOTAL		32.000.000

Tahun ke 5

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
	Sub Total		0
Ongoing Cost	Pelatihan dan Pengembangan Karyawan	Pelatihan Teknis	5.000.000
	Pemeliharaan Aplikasi	Biaya Maintenance	10.000.000
	Hosting dan Infrastruktur	Server dan Cloud Storage	5.000.000
	Sub Total		20.000.000
Indirect Cost	Biaya Administratif dan Manajemen	Administrasi Proyek	2.000.000
		Operasional Manajemen	2.000.000
	Sub Total		4.000.000
	TOTAL		24.000.000

Tahun ke 6

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
	Sub Total		0
Ongoing Cost	Pelatihan dan Pengembangan Karyawan	Pelatihan Teknis	5.000.000
	Pemeliharaan Aplikasi	Biaya Maintenance	12.000.000
	Hosting dan Infrastruktur	Server dan Cloud Storage	5.000.000
	Sub Total		22.000.000
Indirect Cost	Biaya Administratif dan Manajemen	Biaya Administratif Operasional Manajemen	4.000.000
	Sub Total		4.000.000
	TOTAL		26.000.000

Total Benefit Ownership

Tahun ke 1

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	

Menambah kinerja	Mengurangi waktu pencarian informasi	20.000.000	-	-
	Mengoptimalkan proses kerja internal	15.000.000	-	-
Sub Total				-
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pencatatan pasien	10.000.000	-	-
	Mengurangi biaya kesalahan	5.000.000	-	-
Sub Total				-
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat	15.000.000	-	-
	Peningkatan retensi pelanggan	10.000.000	-	-
Sub Total				-
TOTAL				0

Tahun ke 2

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Mengurangi waktu pencarian informasi	20.000.000	85.000.000	65.000.000
	Mengoptimalkan proses kerja internal	15.000.000	55.000.000	45.000.000
Sub Total				20.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pencatatan pasien	10.000.000	47.000.000	45.000.000
	Mengurangi biaya kesalahan	5.000.000	30.000.000	30.000.000
Sub Total				20.000.000
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat	15.000.000	50.000.000	55.000.000
	Peningkatan retensi pelanggan	10.000.000	33.000.000	40.000.000
Sub Total				37.000.000
TOTAL				72.000.000

Tahun ke 3

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Mengurangi waktu pencarian informasi	20.000.000	85.000.000	65.000.000
	Mengoptimalkan proses kerja internal	15.000.000	55.000.000	45.000.000
Sub Total				30.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pencatatan pasien	10.000.000	47.000.000	45.000.000
	Mengurangi biaya kesalahan	5.000.000	30.000.000	30.000.000
Sub Total				41.000.000
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat	15.000.000	50.000.000	55.000.000
	Peningkatan retensi pelanggan	10.000.000	33.000.000	40.000.000
Sub Total				50.000.000
TOTAL				121.000.000

Tahun ke 4

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Mengurangi waktu pencarian informasi	20.000.000	85.000.000	65.000.000
	Mengoptimalkan proses kerja internal	15.000.000	55.000.000	45.000.000
		Sub Total		45.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pencatatan pasien	10.000.000	47.000.000	45.000.000
	Mengurangi biaya kesalahan	5.000.000	30.000.000	30.000.000
		Sub Total		45.000.000
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat	15.000.000	50.000.000	55.000.000
	Peningkatan retensi pelanggan	10.000.000	33.000.000	40.000.000
		Sub Total		68.000.000
		TOTAL		158.000.000

Tahun ke 5

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Mengurangi waktu pencarian informasi	20.000.000	85.000.000	65.000.000
	Mengoptimalkan proses kerja internal	15.000.000	55.000.000	45.000.000
		Sub Total		75.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pencatatan pasien	10.000.000	47.000.000	45.000.000
	Mengurangi biaya kesalahan	5.000.000	30.000.000	30.000.000
		Sub Total		41.000.000
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat	15.000.000	50.000.000	55.000.000
	Peningkatan retensi pelanggan	10.000.000	33.000.000	40.000.000
		Sub Total		110.000.000
		TOTAL		226.000.000

Tahun ke 6

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Mengurangi waktu pencarian informasi	20.000.000	85.000.000	65.000.000
	Mengoptimalkan proses kerja internal	15.000.000	55.000.000	45.000.000
		Sub Total		123.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pencatatan pasien	10.000.000	47.000.000	45.000.000
	Mengurangi biaya kesalahan	5.000.000	30.000.000	30.000.000
		Sub Total		75.000.000
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat	15.000.000	50.000.000	55.000.000

	Peningkatan retensi pelanggan	10.000.000	33.000.000	40.000.000
			Sub Total	95.000.000
			TOTAL	293.000.000

Project Cash Flow

Discount rate (r) = xx %

Arus	Deskripsi	Tahun ke t						Jumlah
		1	2	3	4	5	6	
TBO/ Inflow (Rp.)	Menambah Kinerja	0	20.000.000	30.000.000	45.000.000	75.000.000	123.000.000	293.000.000
	Menambah Akurasi	0	20.000.000	41.000.000	45.000.000	41.000.000	75.000.000	222.000.000
	Menambah Pelayanan	0	37.000.000	50.000.000	68.000.000	110.000.000	95.000.000	360.000.000
	Total	0	72.000.000	121.000.000	158.000.000	226.000.000	293.000.000	870.000.000
TCO/ Outflow (Rp.)	Direct Cost	120.000.000	0	0	0	0	0	120.000.000
	Ongoing Cost	11.000.000	25.000.000	17.000.000	29.000.000	20.000.000	22.000.000	124.000.000
	Indirect Cost	14.000.000	2.000.000	3.000.000	3.000.000	4.000.000	4.000.000	30.000.000
	Total	145.000.000	27.000.000	20.000.000	32.000.000	24.000.000	26.000.000	274.000.000
Cashflows (C)	Inflow - Outflow	-145.000.000	-100.000.000	1.000.000	127.000.000	329.000.000	596.000.000	808.000.000
Discount Factor (DF)	$DF = 1/(1+r)^t$	0.91	0.83	0.75	0.68	0.62	0.56	
Present Value	Discounted Cashflows = C x DF	-131.950.000	-83.000.000	750.000	86.360.000	203.980.000	333.760.000	409.902.000
TBO x DF		0	59.760.000	90.750.000	107.440.000	140.120.000	164.080.000	
TCO x DF		131.950.000	22.410.000	15.000.000	21.760.000	14.880.000	14.560.000	
Cumulative Discounted Cashflows		-131.950.000	-214.950.000	-214.200.000	-127.840.000	76.142.000	409.902.000	
Payback Period	Tahun ke 5 Sebesar Rp 76.142.000							
BEP	Tahun ke 5 bulan ke 7 $274.000.000 - 76.142.000 = 197.858.000$ $197.858 : 333.760 = 0.592$ $0.592 \times 12 (\text{bulan}) = 7.104$							
ROI	ROI Pada Tahun ke 5 $ROI = TBO - TCO / TCO * 100\%$ $(140.880.000 - 14.880.000) / 14.880.000 * 100\% = 846.774\%$							
NPV	Rp 409.902.000							

Analisis Solusi Kedua

Deskripsi

Solusi kedua, yaitu membangun website yang user-friendly dan responsif untuk memfasilitasi akses pelanggan ke layanan konsultasi gizi. Dengan solusi ini, INDONED akan menciptakan platform online yang mudah diakses dan mudah digunakan oleh pelanggan yang mencari informasi gizi dan ingin berkonsultasi dengan ahli gizi. Website ini akan dirancang untuk memberikan pengalaman pelanggan yang baik, termasuk tampilan yang responsif untuk perangkat berbeda seperti ponsel dan tablet.

Kelayakan

1. **Tren Konsumen:** Mengikuti tren konsumen yang semakin mengandalkan internet untuk mencari informasi dan layanan kesehatan, termasuk konsultasi gizi.
2. **Aksesibilitas:** Membangun website akan meningkatkan aksesibilitas layanan konsultasi gizi, memungkinkan pelanggan untuk lebih mudah menemukan informasi dan menghubungi ahli gizi.
3. **Efisiensi Operasional:** Website dapat membantu INDONED dalam mengelola jadwal konsultasi, memberikan informasi kepada pasien, dan mengumpulkan umpan balik dengan lebih efisien, menghemat waktu dan sumber daya.
4. **Skalabilitas:** Website dapat dengan mudah ditingkatkan dan diperluas sesuai dengan pertumbuhan bisnis, tanpa perlu investasi besar.

Risiko

1. Risiko pertama : **Biaya Pengembangan dan Perawatan**, Pengembangan dan perawatan website memerlukan investasi finansial yang signifikan.
2. Risiko kedua : **Keamanan Data**, Risiko kebocoran data pelanggan atau pelanggaran keamanan perlu diatasi dengan hati-hati.
3. Risiko ketiga : **Adopsi Pelanggan**. Perlu waktu dan upaya untuk mengedukasi pelanggan tentang penggunaan website untuk konsultasi gizi.
4. Risiko keempat : **Persaingan Online**, Persaingan di pasar online mungkin intens, dan INDONED perlu mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.
5. Risiko kelima : **Responsif Terhadap Perubahan**, Website perlu secara berkala diperbarui untuk tetap relevan dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan pelanggan.
6. Risiko keenam : **Ketersediaan Teknologi**, Penting untuk memastikan bahwa pelanggan memiliki akses yang memadai ke internet dan perangkat yang diperlukan untuk menggunakan website. Aksesibilitas ini mungkin tetap menjadi kendala bagi beberapa individu.

Total Cost Ownership

Tahun ke 1

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost	Pengembangan Website	Desain Website	5.000.000
		Developer Website (Full Stack Developer)	10.000.000
		Pengujian & Quality Assurance	2.500.000
	Hosting dan Domain	VPS Hosting	500.000
		Domain (.com)	200.000
	Pembelian Hardware	Komputer	7.000.000
		Modem	500.000
	Biaya Konsultan	Project Manager	7.000.000
		Biaya Pengoptimalan SEO	5.000.00
Sub Total			36.700.000
Ongoing Cost	Pelatihan staff	Pelatihan Teknis	3.000.000
	Pemeliharaan Tahunan	Pemeliharaan Infrastruktur	3.000.000
	Pengecekan kualitas	Biaya Maintenance	2.000.000
Sub Total			10.000.000
Indirect Cost	Biaya Cadangan	Biaya untuk Kejadian Tak Terduga	3.000.000
Sub Total			3.000.000
TOTAL			49.700.000

Tahun ke 2

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
Sub Total			0
Ongoing Cost	Pelatihan staff	Pelatihan Teknis	3.000.000
	Hosting dan Domain	Hosting	500.000
		Domain	200.000
	Manajemen Website	Pembaruan Konten dan Fitur	5.000.000
Sub Total			11.700.000
Indirect Cost	Biaya Cadangan	Biaya untuk Kejadian Tak Terduga	3.000.000
Sub Total			3.000.000
TOTAL			14.700.000

Tahun ke 3

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
Sub Total			0
Ongoing Cost	Pelatihan staff	Pelatihan Teknis	3.000.000
	Hosting dan Domain	Hosting	500.000
		Domain	200.000
	Pengecekan kualitas	Biaya Maintenance	3.000.000
Sub Total			6.700.000
Indirect Cost	Biaya Cadangan	Biaya untuk Kejadian Tak Terduga	3.000.000
Sub Total			3.000.000
TOTAL			9.700.000

Tahun ke 4

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
	Sub Total		0
Ongoing Cost	Hosting dan Domain	Hosting	500.000
		Domain	200.000
	Pengecekan kualitas	Biaya Maintenance	4.000.000
	Sub Total		4.700.000
Indirect Cost	Biaya Cadangan	Biaya untuk Kejadian Tak Terduga	3.000.000
	Sub Total		3.000.000
TOTAL			7.700.000

Tahun ke 5

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
	Sub Total		0
Ongoing Cost	Pelatihan staff	Pelatihan Teknis	3.000.000
	Hosting dan Domain	Hosting	500.000
		Domain	200.000
	Manajemen Website	Pembaruan Konten dan Fitur	7.000.000
	Pengecekan kualitas	Biaya Maintenance	4.000.000
	Sub Total		14.700.000
Indirect Cost	Biaya Cadangan	Biaya untuk Kejadian Tak Terduga	3.000.000
	Sub Total		3.000.000
TOTAL			17.700.000

Tahun ke 6

Jenis	Deskripsi		Biaya (Rp.)
Direct Cost			0
	Sub Total		0
Ongoing Cost	Hosting dan Domain	Hosting	500.000
		Domain	200.000
	Pengecekan kualitas	Biaya Maintenance	5.000.000
	Sub Total		5.700.000
Indirect Cost	Biaya Cadangan	Biaya untuk Kejadian Tak Terduga	3.000.000
	Sub Total		3.000.000
TOTAL			8.700.000

Total Benefit Ownership

Tahun ke 1

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Pengurangan Biaya Administrasi Dokumen	5.000.000	-	-
	Pengurangan Waktu respon pemberian informasi dasar Ke Pasien	6.000.000	-	-
	Pengurangan Penggunaan Kertas	2.000.000	-	-
Sub Total				-
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pemantauan dan pencatatan kondisi pasien	10.000.000	-	-
	Peningkatan efisiensi dalam merespon feedback Pasien	1.000.000	-	-
Sub Total				-
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat dan andal	2.000.000	-	-
	Peningkatan retensi pelanggan	1.000.000	-	-
Sub Total				
TOTAL				0

Tahun ke 2

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Pengurangan Biaya Administrasi Dokumen	5.000.000	2.000.000	3.000.000
	Pengurangan Waktu respon pemberian informasi dasar Ke Pasien	6.000.000	3.000.000	3.000.000
	Pengurangan Penggunaan Kertas	2.000.000	0	2.000.000
Sub Total				8.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pemantauan dan pencatatan kondisi pasien	10.000.000	5.000.000	4.000.000
	Peningkatan efisiensi dalam merespon feedback Pasien	1.000.000	6.000.000	5.000.000
Sub Total				9.000.000
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat dan andal	2.000.000	9.000.000	7.000.000
	Peningkatan retensi pelanggan	1.000.000	7.000.000	6.000.000
Sub Total				13.000.000
TOTAL				30.000.000

Tahun ke 3

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Pengurangan Biaya Administrasi Dokumen	5.000.000	500.000	4.500.000
	Pengurangan Waktu respon pemberian informasi dasar Ke Pasien	6.000.000	1.500.000	4.500.000
	Pengurangan Penggunaan Kertas	2.000.000	0	2.000.000
Sub Total				11.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pemantauan dan pencatatan kondisi pasien	10.000.000	2.000.000	8.000.000
	Peningkatan efisiensi dalam merespon feedback Pasien	1.000.000	9.000.000	8.000.000
	Sub Total			16.000.000
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat dan andal	2.000.000	16.000.000	14.000.000
	Peningkatan retensi pelanggan	1.000.000	10.000.000	9.000.000
	Sub Total			23.000.000
TOTAL				50.000.000

Tahun ke 4

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Pengurangan Biaya Administrasi Dokumen	5.000.000	0	5.000.000
	Pengurangan Waktu respon pemberian informasi dasar Ke Pasien	6.000.000	0	6.000.000
	Pengurangan Penggunaan Kertas	2.000.000	0	2.000.000
Sub Total				13.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pemantauan dan pencatatan kondisi pasien	10.000.000	0	10.000.000
	Peningkatan efisiensi dalam merespon feedback Pasien	1.000.000	15.000.000	14.000.000
	Sub Total			24.000.000
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat dan andal	2.000.000	24.000.000	22.000.000
	Peningkatan retensi pelanggan	1.000.000	12.000.000	11.000.000
	Sub Total			33.000.000
TOTAL				70.000.000

Tahun ke 5

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Pengurangan Biaya Administrasi Dokumen	5.000.000	0	5.000.000
	Pengurangan Waktu respon pemberian informasi dasar Ke Pasien	6.000.000	0	6.000.000
	Pengurangan Penggunaan Kertas	2.000.000	0	2.000.000
Sub Total				13.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pemantauan dan pencatatan kondisi pasien	10.000.000	0	10.000.000
	Peningkatan efisiensi dalam merespon feedback Pasien	1.000.000	20.000.000	19.000.000
	Sub Total			
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat dan andal	2.000.000	36.000.000	34.000.000
	Peningkatan retensi pelanggan	1.000.000	15.000.000	14.000.000
	Sub Total			
TOTAL				90.000.000

Tahun ke 6

Jenis	Deskripsi	Analisis Investasi		Keuntungan (Rp.)
		Sebelum (Rp.)	Sesudah (Rp.)	
Menambah kinerja	Pengurangan Biaya Administrasi Dokumen	5.000.000	0	5.000.000
	Pengurangan Waktu respon pemberian informasi dasar Ke Pasien	6.000.000	0	6.000.000
	Pengurangan Penggunaan Kertas	2.000.000	0	2.000.000
Sub Total				13.000.000
Menambah akurasi	Kesalahan dalam pemantauan dan pencatatan kondisi pasien	10.000.000	0	10.000.000
	Peningkatan efisiensi dalam merespon feedback Pasien	1.000.000	22.000.000	21.000.000
	Sub Total			
Menambah pelayanan	Pelayanan pelanggan yang lebih cepat dan andal	2.000.000	43.000.000	41.000.000
	Peningkatan retensi pelanggan	1.000.000	16.000.000	15.000.000
	Sub Total			
TOTAL				90.000.000

Project Cash Flow

Discount rate (r) = xx %

Arus	Deskripsi	Tahun ke t						Jumlah
		1	2	3	4	5	6	
TBO/ Inflow (Rp.)	Menambah Kinerja	0	8.000.000	11.000.000	13.000.000	13.000.000	13.000.000	58.000.000
	Menambah Akurasi	0	9.000.000	16.000.000	24.000.000	29.000.000	31.000.000	109.000.000
	Menambah Pelayanan	0	13.000.000	23.000.000	33.000.000	48.000.000	56.000.000	173.000.000
	Total	0	30.000.000	50.000.000	70.000.000	90.000.000	100.000.000	340.000.000
TCO/ Outflow (Rp.)	Direct Cost	36.700.000	0	0	0	0	0	36.700.000
	Ongoing Cost	10.000.000	11.700.000	6.700.000	4.700.000	14.700.000	5.700.000	53.500.000
	Indirect Cost	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	18.000.000
	Total	49.700.000	14.700.000	9.700.000	7.700.000	17.700.000	8.700.000	108.200.000
Cashflows (C)	Inflow - Outflow	-49.700.000	-34.400.000	-5.900.000	56.400.000	128.700.000	220.000.000	315.100.000
Discount Factor (DF)	DF = $1/(1+r)^t$	0.91	0.83	0.75	0.68	0.62	0.56	
Present Value	Discounted Cashflows = C x DF	-45.227.00	-28.552.000	-4.425.000	38.352.000	79.794.000	123.200.000	163.142.000
TBO x DF		0	24.900.000	37.500.000	47.600.000	55.800.000	56.000.000	
TCO x DF		45.227.000	12.201.000	7.275.000	5.236.000	10.974.000	3.192.000	
Cumulative Discounted Cashflows		-45.227.000	-73.779.000	-78.204.000	-39.852.000	39.942.000	163.142.000	
Payback Period	Tahun ke 5 Sebesar Rp 39.942.000							
BEP	Tahun ke 5 bulan ke 5 Sebesar Rp163.142.000							
	108.200.000 - 39.942.000 = 68.258.000 68.258 : 123,2 = 0.554 0.554 x 12 bulan = 5,54							
ROI	ROI Pada Tahun ke 5 adalah 408% ROI = TBO - TCO / TCO * 100% = 55.800.000 - 10.974.000 = 44.826.000/10.974.000 = 408.474%							
NPV	Rp 163.142.000							

Rekomendasi

No	Kriteria	Bobot	Penilaian Solusi ke	
			1	2
1	Mendukung sasaran bisnis	25%	90	80
2	Memiliki sponsor internal yang kuat	15%	70	80
3	Memiliki dukungan pelanggan yang kuat	15%	80	60
4	Tingkat penggunaan teknologi	10%	90	80
5	Dapat diimplementasi dalam 1 tahun atau kurang	5%	20	30
6	NPV	20%	80	60
7	Risiko, waktu, dan biaya rendah	10%	50	70
Skor Proyek		100%	76	69.5

Masalah yang dihadapi INDONED, termasuk rendahnya pertumbuhan pasien dan keterbatasan layanan konsultasi gizi, dapat diatasi dengan fokus pada Solusi pertama, yaitu pengembangan aplikasi mobile INDONED. Melalui pembuatan aplikasi inovatif, INDONED dapat mencapai MOV yang telah ditentukan yaitu peningkatan pertumbuhan pasien, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan aksesibilitas layanan dengan pelayanan konsultasi gizi yang lebih terjangkau dan efektif.

Solusi ini dapat dianggap layak karena mendukung sasaran bisnis INDONED dan memiliki dukungan pelanggan yang kuat. Meskipun memiliki risiko adopsi pelanggan yang perlu diatasi dan waktu implementasi yang relatif lebih lama, akan tetapi solusi ini menawarkan kelebihan dalam penggunaan teknologi, terutama mengikuti tren konsumen yang semakin mengandalkan internet untuk konsultasi kesehatan. Aplikasi ini akan menawarkan fitur-fitur inovatif seperti kemudahan penggunaan, konten yang disesuaikan dengan kebutuhan diet, dan opsi interaktif untuk tracking gizi harian dan chat dengan ahli gizi. Solusi ini diarahkan pada target pasar secara Nasional pada Kota-Kota di Indonesia. Kelayakan ekonomi dan teknis akan dijamin dengan evaluasi keuangan yang cermat dan penggunaan sumber daya teknologi terkini.

Dari segi finansial, pembuatan Aplikasi INDONED juga menunjukkan kelebihan pada nilai NPV yang positif, yaitu mencapai Rp 409.902.000 pada tahun ke-5, yang menandakan potensi keuntungan jangka panjang. ROI yang tinggi sebesar 846% juga mencerminkan efisiensi investasi yang baik. Meskipun solusi kedua juga menunjukkan NPV dan ROI yang positif, akan tetapi nilai tersebut lebih rendah dibandingkan dengan solusi pertama. NPV dari Solusi Kedua yang mencapai sebesar Rp 163.142.000 pada tahun ke-5 dan ROI sebesar 408% juga menunjukkan potensi keuntungan yang baik, namun perbandingannya lebih rendah dibandingkan solusi pertama. Akan tetapi, solusi pembuatan Aplikasi ini masih memiliki risiko, waktu, dan biaya yang relatif tidak murah, bisa dilihat dari TCO nya di tahun pertama yang memerlukan modal yang besar yaitu sebesar Rp145.000.000, serta memerlukan payback 5 tahun dan BEP di tahun ke 5 bulan kelima. Sehingga perlu ada perencanaan dengan cermat agar dapat mendukung keberlanjutan bisnis INDONED dalam jangka waktu yang lebih lama. Dengan nilai NPV dan ROI yang lebih tinggi, solusi pertama (Mobile Apps) menjadi rekomendasi utama. Investasi dalam pengembangan aplikasi mobile cenderung memberikan keuntungan finansial yang lebih besar dalam jangka panjang, sesuai dengan MOV untuk meningkatkan jumlah pasien dan efektivitas layanan konsultasi gizi. Meskipun solusi kedua (Website) juga menjanjikan, keunggulan finansial solusi pertama membuatnya menjadi pilihan yang lebih menguntungkan dari segi investasi.

Lampiran

WEBSITE

1. Landing Page/ Home

Yaitu bagian yang menampilkan halaman utama dari website Indoned. Berisi mengenai detail layanan yang tersedia pada Indoned, serta bagian lain seperti tata cara konsultasi dan testimoni pelanggan.

The screenshot displays the homepage of the Indoned website. At the top, there's a navigation bar with links for Home, Serba-Serbi Gizi, Screening Gizi, Kalkulator Asupan, and a search icon. A prominent 'Konsultasi Sekarang' button is located in the top right corner. The main content area features a dark green header with the text 'Layanan Konsultasi Gizi Pilihan Anda!' and a subtext about the service helping users manage their health. Below this, there are four service cards: 'Konsultasi Gizi' (with a doctor icon), 'Serba-serbi Gizi' (with a document icon), 'Screening Gizi' (with a stethoscope icon), and 'Kalkulator Gizi' (with a calculator icon). Each card has a brief description and a 'Read Details' button. To the right, there's a testimonial section titled 'Happy Customers' featuring three reviews from 'Nana Nia' (Ui Designer, Google) with five-star ratings and placeholder text. At the bottom, there's a large 'Konsultasi Sekarang!' button and a smaller 'Konsultasi' button. The footer contains links for 'Our Services' (Design Interior, Assembly Product, Free Shipping, Customer Center), 'Support' (Help Center, Contact Us, Careers, FAQ), and 'Our Social' (Instagram, Twitter, Medium, Feedback) along with a copyright notice.

2. Serba Serbi Gizi

Bagian yang menampilkan kumpulan artikel terkait gizi yang tersedia di dalam website Indoned. Pada bagian serba-serbi ini terdiri dari 2 jenis halaman, yaitu halaman yang berisi kumpulan artikel dan halaman isi dari masing-masing artikel yang berisi konten serta komentar dari pengunjung mengenai artikel tersebut.

Dikiran Konsultasi Hingga 50% Biaya Penggunaan Biaya

Indoned

Home Serba-Serbi Gizi Screening Gizi Kalkulator Asupan Konsultasi Sekarang

Artikel

Serba-Serbi Gizi

Artikel Terbaru

- 30 Mar 2018 Thoughtful living in Los Angeles
- 30 Mar 2018 Vivamus molestie gravida turpis.
- 30 Mar 2018 Fusce lobortis lorem at ipsum semper sagittis.

Categories

- Medicine (14)
- Equipments (7)
- Heart (10)
- Free counseling (5)
- Lab test (5)

Tags

- DOCTORS AGENCY
- COMPANY MEDICINE
- SURGERY MARKETING
- SOCIAL MEDIA BRANDING
- LABORATORY

Time Schedule

Monday - Friday	9:00 - 17:00
Saturday	9:00 - 16:00
Sunday	Closed

Need Urgent Help? **+23-4565-65768**

5 Comments 28th January

Mitos atau Fakta? Menjelajahi Informasi Tepat tentang Gizi

Lorum ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. blandit aliquet arcu etiam facere concommodi caputlatine omnis voluptatibus inventore atque videtur cum id assumenda quae recusandae loem ea pono, dicta ad.

BACA SELengkapnya >

5 Comments 28th January

Panduan Lengkap untuk Memahami Nutrisi yang Tepat

Lorum ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. blandit aliquet arcu etiam facere concommodi caputlatine omnis voluptatibus inventore atque videtur cum id assumenda quae recusandae loem ea pono, dicta ad.

BACA SELengkapnya >

5 Comments 28th January

Bagaimana Gizi yang Baik Mempengaruhi Kesehatan Tubuh

Lorum ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. blandit aliquet arcu etiam facere concommodi caputlatine omnis voluptatibus inventore atque videtur cum id assumenda quae recusandae loem ea pono, dicta ad.

BACA SELengkapnya >

1 2 3 ...

Copyright © 2023. All Rights Reserved.

Indoned
Indonen Konsultasi Gizi
Terpercaya!

Our Services

- Design Interior
- Assembly Product
- Free Shipping
- Customer Center

Support

- Help Center
- Contact Us
- Comers
- FAQ

Our Social

- Instagram
- Twitter
- Medium
- Feedback

Dikiran Konsultasi Hingga 50% Biaya Penggunaan Biaya

Indoned

Home Serba-Serbi Gizi Screening Gizi Kalkulator Asupan Konsultasi Sekarang

Artikel Terbaru

- 03 Mar 2018 Thoughtful living in Los Angeles
- 03 Mar 2018 Vivamus molestie gravida turpis.
- 03 Mar 2018 Fusce lobortis lorem at ipsum semper sagittis.

Categories

- Medicine (14)
- Equipments (7)
- Heart (10)
- Free counseling (5)
- Lab test (5)

Tags

- DOCTORS AGENCY
- COMPANY MEDICINE
- SURGERY MARKETING
- SOCIAL MEDIA BRANDING
- LABORATORY

Time Schedule

Monday - Friday	9:00 - 17:00
Saturday	9:00 - 16:00
Sunday	Closed

Need Urgent Help? **+23-4565-65768**

2 Comments on Healthy environment...

John
United Kingdom | Posted April 7, 2018
Reply

Some consultants are employed indirectly by the client via a consultancy staffing company, a company that provides consultants on an agency basis.

Philip W
United Kingdom | Posted June 7, 2019
Reply

Some consultants are employed indirectly by the client via a consultancy staffing company, a company that provides consultants on an agency basis.

Write a comment

Name Email Comment

Copyright © 2023. All Rights Reserved.

3. Screening untuk Pasien ICU

Halaman yang menampilkan kalkulator perhitungan resiko nutrisi dalam NUTRIC Score berdasarkan umur, indeks APACHE II, SOFA score, jumlah komordibiti, total hari di ICU.

Diskon Konsultasi Hingga 50% Bagi Pengguna Baru! ×

Indoned Home Serba-Serbi Gizi **Screening Gizi** Kalkulator Asupan Konsultasi Sekarang

Nutrition Risk in the Critically Ill (NUTRIC) Score

Identifies critically ill patients who can benefit from nutrition therapy, recommended by ACG guidelines

Pearls/Pitfalls ▾	Why Use ▾		
Age, years	<50 0	50–74 +1	≥75 +2
APACHE II	<15 0	0	
	15–19 +1		
	20–27 +2		
	≥28 +3		
SOFA Score Initial, on presentation.	<6 0	6–9 +1	≥10 +2
Number of comorbidities	0–1 0	≥2 +1	
Days in hospital to ICU admit	0 0	≥1 +1	
IL-6, µ/mL Optional	0–399 0	≥400 +1	
0 points Low risk NUTRIC Score ~1% mortality at 28 days. Copy Results Next Steps ➞			
» Next Steps	❑ Evidence	💡 Creator Insights	

Indoned Layanan Konsultasi Gizi Terpercaya!

Our Services
Design Interior
Assembly Product
Free Shipping
Customer Center

Support
Help Center
Contact Us
Careers
FAQ

Our Social
Instagram
Twitter
Medium
Feedback

Copyright © 2023. All Rights Reserved.

4. Kalkulator Asupan Kalori dan Screening Gizi

Halaman yang menampilkan alat perhitungan jumlah asupan kalori yang dibutuhkan oleh seseorang. Pada halaman ini, pengguna akan diminta untuk memasukkan data seperti jenis kelamin, umur, berat badan, tinggi badan, serta intensitas aktivitas sehari-hari. Setelah berhasil memasukkan semua data, maka pengguna akan mendapatkan hasil kalori yang dibutuhkan dan terbagi ke dalam 3 kategori berdasarkan preferensi pengguna tersebut. Kategori tersebut di antaranya yaitu asupan kalori yang dibutuhkan jika pengguna ingin mengurangi berat badan, mempertahankan berat badan, serta jika pengguna ingin meningkatkan berat badan.

The screenshot shows two main sections of a web application:

Daily Calorie Intake Calculator: This section contains five input fields, each with a question and a numeric answer. The fields are numbered 1 through 5:

- 1. What is your sex? (Male)
- 2. How old are you? (9 Years)
- 3. How tall are you? (166 cm)
- 4. How much do you weigh? (123 lb)
- 5. How active are you on daily basis? (Very Active)

Below these fields is a button labeled "Calculate your needed calorie intake".

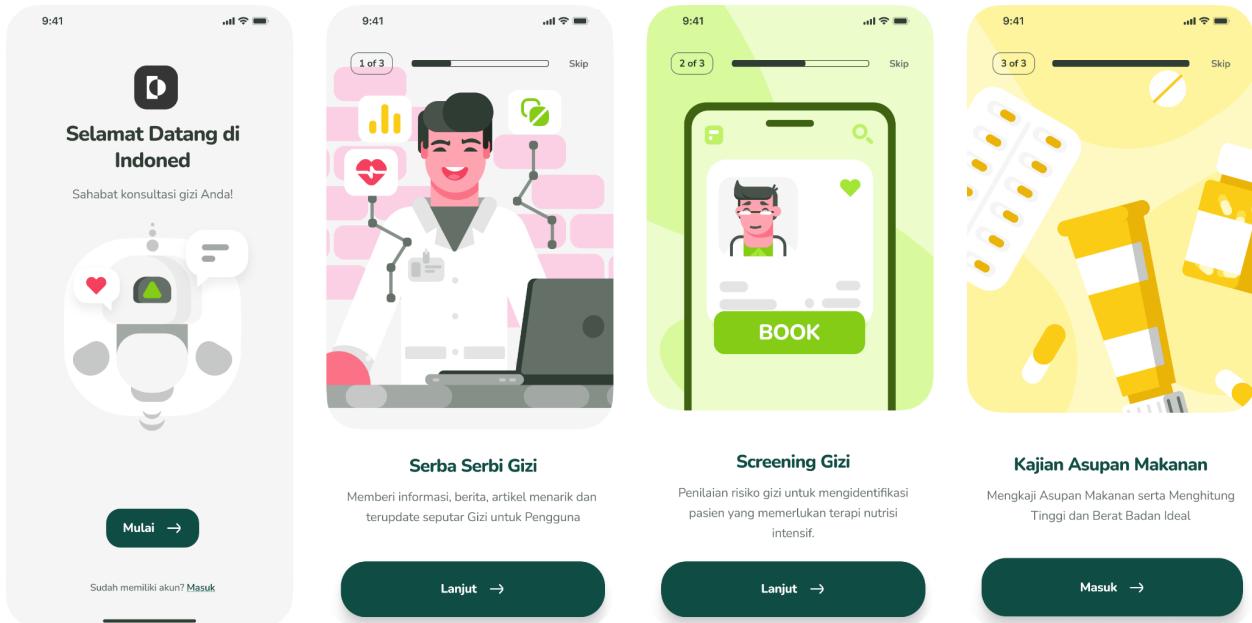
Your Personal Result: This section displays three categories of calorie intake ranges:

- Lose weight:** Calorie intake per day 1370 - 1470 cal. Description: This range of daily calories will enable you to lose 1-2 lbs per week in a healthy and sustainable way.
- Maintain weight:** Calorie intake per day 1640 - 1840 cal. Description: This range of daily calories will enable you to maintain your current weight.
- Gain weight:** Calorie intake per day 2020 - 2220 cal. Description: This range of daily calories will enable you to gain 1-2 lbs per week.

MOBILE APPS

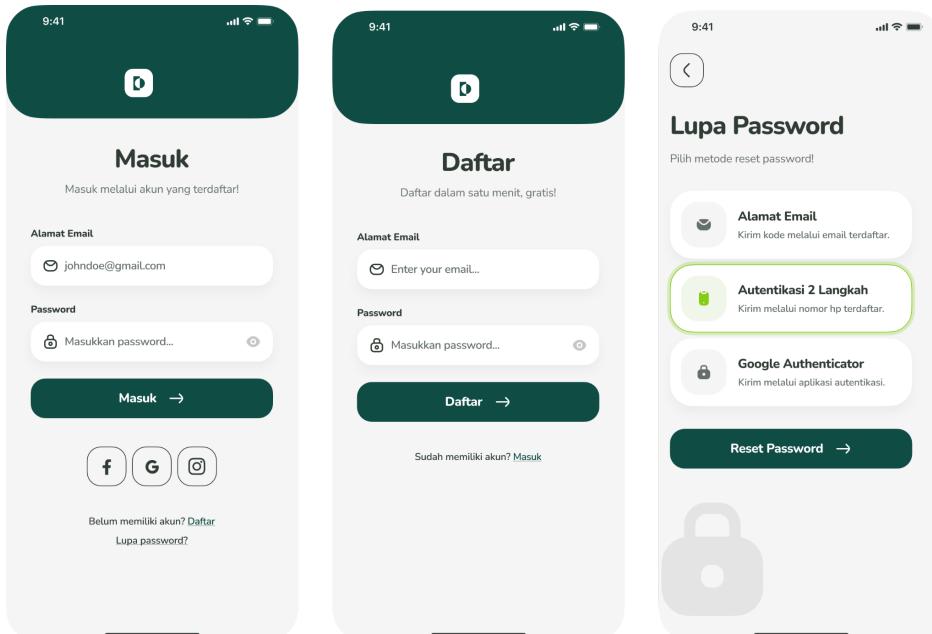
1. On-Boarding

Halaman awalan yang menampilkan mengenai fitur-fitur yang ada di dalam aplikasi mobile Indoned.



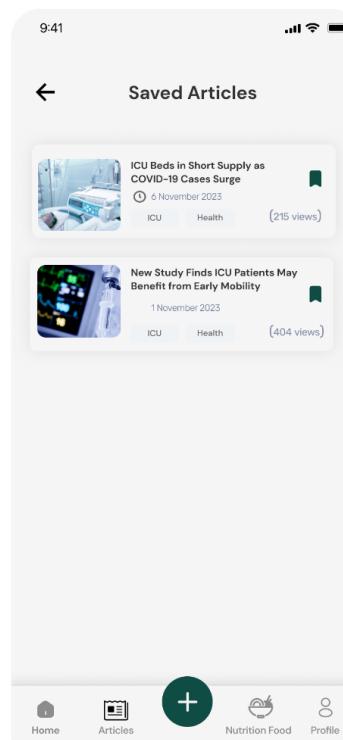
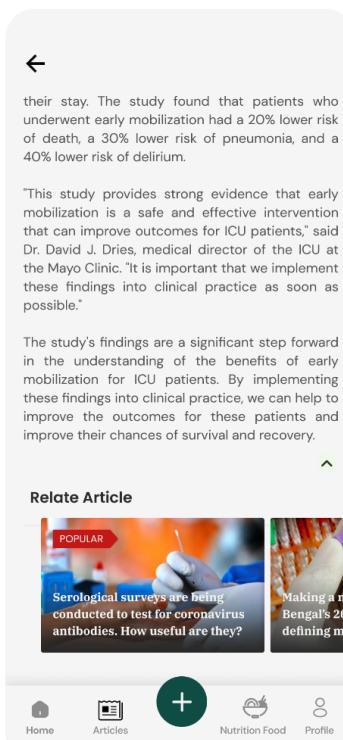
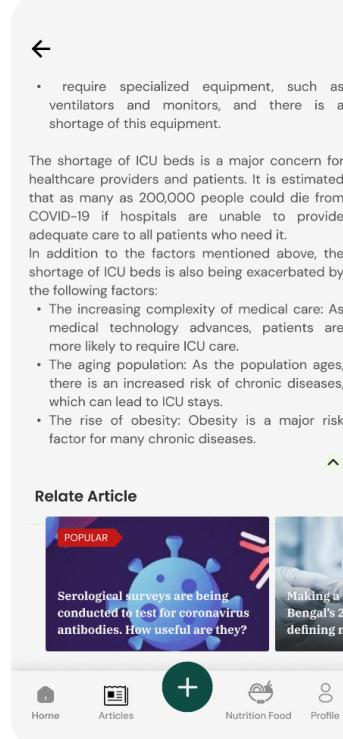
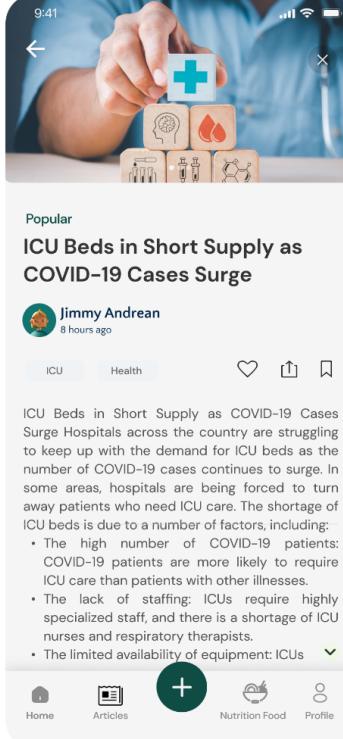
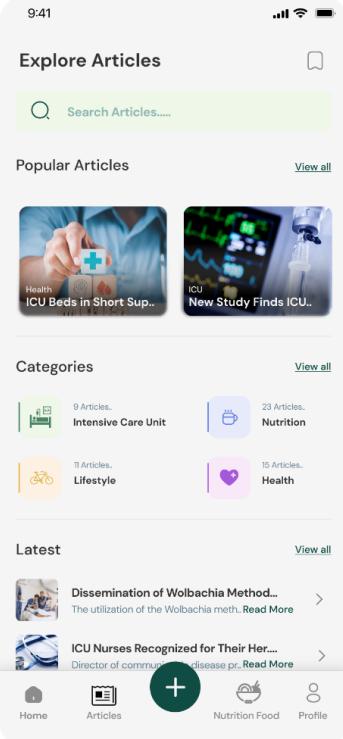
2. Login & Register

Halaman autentikasi yang berisi halaman di mana user melakukan login atau pendaftaran akun baru. Selain itu, terdapat juga halaman lupa password.



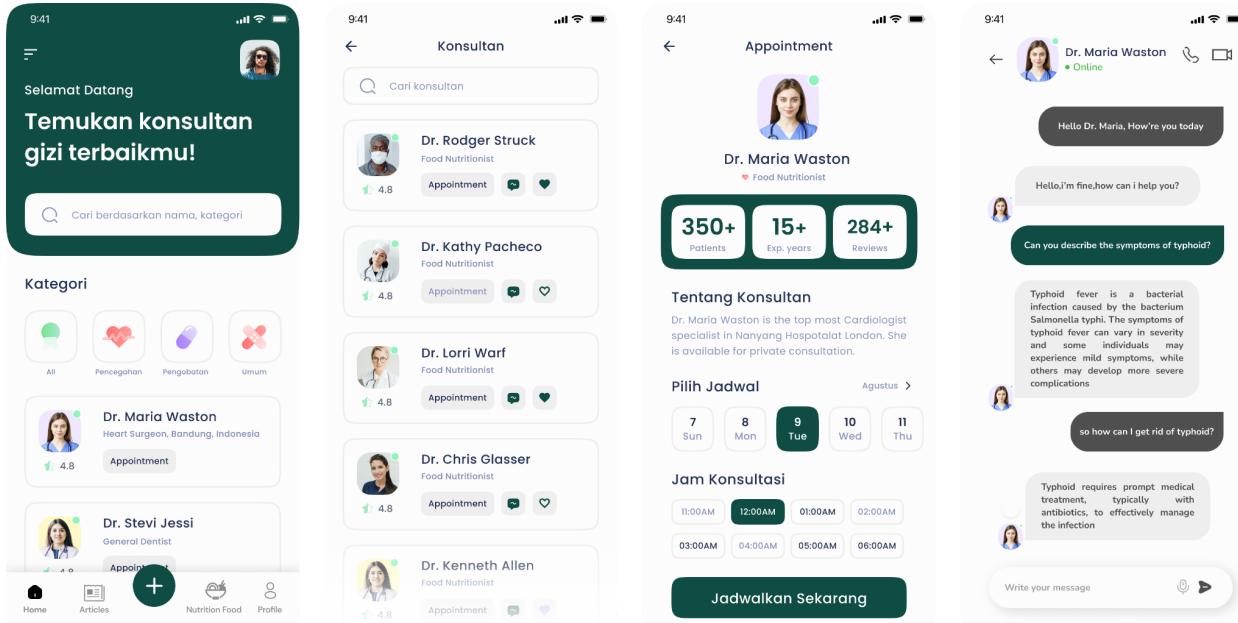
3. Serba-Serbi Gizi

Bagian yang menampilkan kumpulan artikel terkait gizi, ICU, dan seputar kesehatan secara umum yang tersedia di dalam Aplikasi Indoned. Serta menampilkan Artikel yang disimpan secara pribadi oleh Pengguna



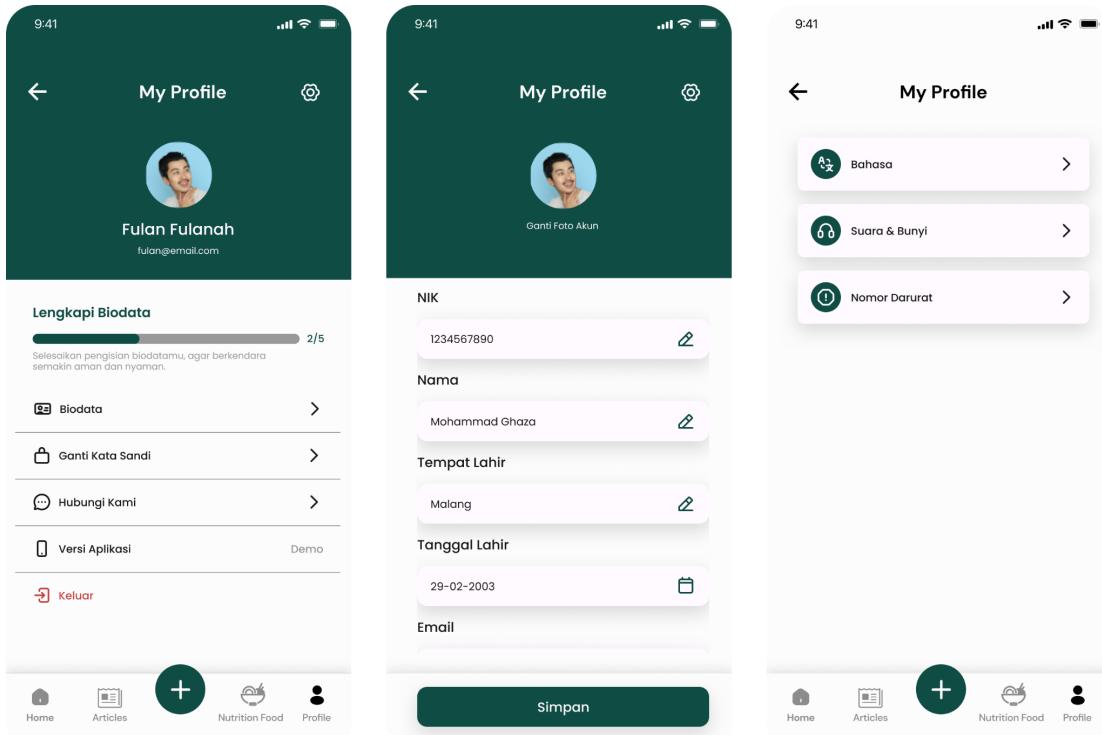
4. Home & Konsultasi

Halaman yang pertama kali dijumpai saat setelah berhasil melakukan login Akun di Apps Indoned. Pada Home terdapat fitur pencarian, kategori konsultasi, List Appointment yang sudah dibuat oleh Pengguna dengan Dokter / Ahli Gizi Indoned serta dapat membuat Janji Temu dan Chatting dengan Konsultan lainnya.



5. Profil

Halaman yang berisi biodata pengguna seperti Domisili Pengguna, Nama, NIK, serta dapat melakukan pengaturan Aplikasi Indoned secara umum seperti mengubah bahasa, FAQ, Logout dan fitur lainnya yang secara umum ada di Setting.



6. Screening untuk Pasien ICU

Bagian yang menampilkan kalkulator perhitungan resiko nutrisi dalam NUTRIC Score berdasarkan umur, indeks APACHE II, SOFA score, jumlah komordibiti, total hari di ICU untuk Screening Pasien ICU

	Points	0	1	2	3
Umur (Tahun)	<50	50-74	≥75	--	--
APACHE II	<15	15-19	20-27	≥28	--
SOFA Skor	<6	6-9	≥10	--	--
Jumlah Penyakit Penyerta	0-1	≥2	--	--	--
Hari di rumah sakit hingga masuk ICU	0	≥1	--	--	--
IL-6, µ/mL	0-399	≥400	--	--	--

Faktor dan Angka	Skor	Resiko	Kematian 28 hari
Risiko Rendah	0		-1%
	1		-2%
	2		-3%
	3		-8%
Risiko Tinggi	4		-11%
	5		-20%
	6		-30%
	7		-45%
	8		-58%
	9		-70%
	10		-80%

7. Kalkulator Asupan Kalori dan Screening Gizi

Halaman yang menampilkan alat perhitungan jumlah asupan kalori yang dibutuhkan oleh seseorang. Pada halaman ini, pengguna akan diminta untuk memasukkan data seperti jenis kelamin, umur, berat badan, tinggi badan, serta intensitas aktivitas sehari-hari. Setelah berhasil memasukkan semua data, maka pengguna akan mendapatkan hasil kalori yang dibutuhkan dan terbagi ke dalam 3 kategori berdasarkan preferensi pengguna tersebut. Kategori tersebut di antaranya yaitu asupan kalori yang dibutuhkan jika pengguna ingin mengurangi berat badan, mempertahankan berat badan, serta jika pengguna ingin meningkatkan berat badan.

