

**INOVASI BISNIS PENYEWAAN JASA
OPAH “OJEK SAMPAH”**



Disusun Oleh

- | | | |
|----|---------------------|---------|
| 1. | Cici Anisa | 2003037 |
| 2. | Dinda Yustika | 2003039 |
| 3. | Nur Kholifah | 2003052 |
| 4. | Refina Aninda Legia | 2003055 |

**PROGRAM STUDI D3 TEKNIK INFORMATIKA
JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
POLITEKNIK NEGERI INDRAMAYU
2023**

SUMMARY

OPAH “Ojek Sampah” merupakan aplikasi penyewaan yang mempunyai konsep layanan yang menyediakan jasa pengumpulan dan pengangkutan sampah dari rumah-rumah atau tempat-tempat lain ke tempat pembuangan akhir atau fasilitas pengolahan sampah.

Aplikasi OPAH “Ojek Sampah” merupakan solusi inovatif yang memberikan banyak keunggulan dalam menjaga kebersihan lingkungan. Dengan adanya aplikasi ini, pengguna dapat dengan mudah memesan jasa ojek sampah untuk mengumpulkan dan mengangkut sampah dari tempat tinggal mereka. Hal ini meminimalisir penumpukan sampah di sekitar rumah dan mencegah terjadinya pencemaran lingkungan. Melalui aplikasi ini, pengguna dapat memilih jadwal pengambilan sampah yang sesuai dengan kebutuhan mereka, sehingga tidak hanya efektif, tetapi juga efisien dalam mengelola sampah rumah tangga.

Usaha OPAH “Ojek Sampah” menawarkan prospek yang menjanjikan dalam menjawab tantangan pengelolaan limbah yang semakin kompleks. Dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya daur ulang dan perlindungan lingkungan, ojek sampah menjadi solusi kreatif untuk mengoptimalkan pengumpulan dan pengelolaan sampah. Para pengemudi ojek sampah tidak hanya menyediakan transportasi bagi warga untuk membuang sampah, tetapi juga berperan sebagai agen perubahan sosial yang membantu membangun kesadaran masyarakat tentang pentingnya pemilahan dan daur ulang sampah. Selain itu, kehadiran teknologi juga dapat memperluas prospek usaha ojek sampah, seperti penggunaan aplikasi pemesanan online untuk mempermudah akses dan transaksi dengan pelanggan. Dengan kombinasi antara inovasi, kesadaran lingkungan, dan teknologi, prospek usaha ojek sampah terlihat cerah dalam menghadapi tantangan keberlanjutan dan menjadi bagian penting dari upaya global untuk menciptakan lingkungan yang lebih bersih dan lestari.

DAFTAR ISI

SUMMARY.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR TABEL	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Dan Motivasi Melakukan Usaha.....	1
B. Justifikasi Pemilihan Obyek Usaha	1
C. Tujuan Usaha Yang Hendak Dicapai.....	2
BAB II ANALISIS PRODUK	3
A. Jenis Dan Nama Produk, Serta Karakteristik Produk.....	3
B. Keterkaitan Dengan Produk Lain Termasuk Dalam Hal Perolehan Bahan Baku.....	3
BAB III ANALISIS PASAR	5
A. Profil Konsumen Potensial	5
B. Potensi Dan Segmentasi Pasar	5
C. Pesaing Dan Peluang Pasar	5
D. Media Promosi Yang Akan Digunakan	6
E. Target Atau Rencana Penjualan Satu Tahun	6
F. Strategi Pemasaran Yang Akan Diterapkan	6
BAB IV ANALISI PRODUKSI ATAU OPERASI	7
A. Alur Produksi	7
B. Alat dan Bahan	8
C. Metode Pembuatan	8
D. Proses Produksi	10
BAB V ANALISIS KEUANGAN.....	12
A. Investasi Yang Diperlukan (Kebutuhan Modal Disertai Kebutuhannya) 12	
B. Penentuan Harga Pokok Penjualan.....	16
C. Rencana Neraca Awal Dan Neraca Akhir Tahun	16
D. Rencana Laporan Laba/Rugi	16
BAB VI ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)	17
A. Pemanfaatan SDM.....	17

B.	Kualifikasi SDM Yang Dibutuhkan.....	17
C.	Spesifikasi Jabatan (<i>Job Description</i>)	19
D.	Sistem Penggajian Dan Kompensasi	20
BAB VII STRATEGI BISNIS		21
A.	Strategi Penjualan Dan Marketing	21
B.	Strategi Keuangan	22
C.	Strategi Untuk Mitigasi Resiko	22
D.	Informasi Lainnya Yang Menjadi Daya Tarik/Ciri Khas Karya	23

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Diagram Alur Pelaksanaan	7
Gambar 4.2 Metode <i>Agile</i>	8

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Rencana Penjualan Satu Tahun	6
Tabel 4.1 Proses Produksi.	11
Tabel 5.1 Kebutuhan Modal	12
Tabel 5.2 Harga Pokok Penjualan.	16
Tabel 5.3 Rencana Neraca Awal dan Neraca Akhir Tahun.....	16
Tabel 5.4 Laporan Laba/Rugi.....	16
Tabel 6.1 Sistem Penggajian dan Kompensasi.....	20

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Dan Motivasi Melakukan Usaha

Perkembangan teknologi di era globalisasi sangat lah pesat. Perkembangan ini juga didukung oleh perkembangan teknologi telekomunikasi, sehingga pemanfaatan komputer menjadi sangat luas di dalam kehidupan manusia. Tidak hanya dalam komputer, bahkan sekarang manusia dapat melakukan banyak hal dalam satu genggam tangan benda yang bernama *handphone* atau sekarang sering disebut dengan *smartphone*. Bisnis penyedia jasa ataupun bisnis yang berorientasi pada pelayanan juga tak luput dari pemanfaatan teknologi yang semakin pesat ini.

Selain dampak positif, tentunya perkembangan teknologi juga memiliki dampak *negative* bagi kehidupan manusia era globalisasi ini. Salah satu contohnya adalah mudahnya pembelian lewat *online merchant* atau lebih dikenal dengan nama *online shop* ternyata memiliki dampak *negative* yaitu penumpukan sampah dari *packaging* atau bungkus dari produk-produk yang sudah dibeli.

Penumpukan sampah ini selain mengganggu kenyamanan tentunya dapat menimbulkan berbagai masalah jika sampahnya tidak dikelola dengan baik. Untuk memperbaiki masalah tersebut, teretuslah inovasi *driver* sampah. Dalam hal ini, masyarakat dapat memanggil *driver* sampah ketika sampah rumah tangganya sudah dirasa menumpuk. Selain mengurangi penumpukan sampah, pemanfaatan *driver* sampah juga dapat mencegah masyarakat membuang sampah sembarangan yang disebabkan oleh tidak adanya orang dari pemerintahan yang rutin mengangkut sampah ke desa-desa.

Sampah yang sudah diangkut juga dapat dimanfaatkan kembali oleh pengelola menjadi sesuatu yang lebih bermanfaat. Namun, fokus utama dari bisnis ini adalah penyediaan jasa pengangkutan sampah yang memiliki metode seperti ojek *online* yang sudah kita kenal sekarang.

B. Justifikasi Pemilihan Obyek Usaha

Pemilihan obyek usaha ojek sampah dapat memiliki beberapa justifikasi sebagai berikut:

1. Mengurangi penumpukan sampah rumah tangga

Dengan memanfaatkan aplikasi ojek sampah, pemilik rumah dapat memanggil orang atau dalam hal ini ojek sampah, untuk mengangkut sampah nya jika sewaktu-waktu sampah di rumahnya sudah terlalu menumpuk dikarenakan belum waktunya untuk petugas kebersihan mengangkut sampahnya.

2. Menciptakan lapangan kerja baru

Aplikasi ojek sampah ini membutuhkan *driver* untuk mengangkut sampah dari rumah ke tempat pembuangan, hal ini dapat membuka peluang pekerjaan bagi masyarakat yang dapat mengendarai kendaraan, baik berupa motor ataupun mobil roda tiga.

3. Menumbuhkan kreativitas

Sampah-sampah yang dibawa oleh ojek sampah kemudian akan dibagi menjadi dua kategori, yaitu sampah organik dan sampah anorganik. Untuk sampah organik dapat dimanfaatkan menjadi pupuk kompos, sedangkan sampah anorganik dapat diolah lagi menjadi barang-barang kerajinan yang dapat mendorong orang untuk menjadi lebih kreatif lagi.

C. Tujuan Usaha Yang Hendak Dicapai

Tujuan usaha ojek sampah ini adalah sebagai berikut:

1. Mengurangi penumpukan sampah rumah tangga.
2. Menciptakan lapangan kerja baru.
3. Memanfaatkan sampah organik.
4. Memanfaatkan sampah anorganik.

BAB II

ANALISIS PRODUK

A. Jenis Dan Nama Produk, Serta Karakteristik Produk

Jenis produk usaha ini yaitu pemanfaatan sampah. Selain itu, produk ini juga memiliki jenis lain dalam hal pengelolaannya. Produk ini bukan hanya mengelola dan memanfaatkan sampah saja, tetapi dalam segi pengambilannya juga merupakan salah satu bentuk dari bisnis ini. Daya jual dalam produk ini adalah dalam bidang jasa. Fokus utama penyediaan jasa dari bisnis ini adalah dalam hal pengangkutan sampah, metodenya seperti metode ojek *online*. Konsumen bisa sewaktu-waktu memanggil *driver* untuk mengangkut sampahnya yang kemudian sampah tersebut akan diolah kembali menjadi sesuatu yang bermanfaat.

Nama produk penyediaan jasa ojek sampah ini yaitu “OPAH” yang memiliki kepanjangan “Ojek Sampah”. OPAH ini berbentuk aplikasi *mobile* yang dapat diunduh di android *smartphone*.

Bisnis ini memiliki beberapa karakteristik di antaranya yang paling utama adalah ramah lingkungan karena selain mengurangi penumpukan sampah, bisnis ini juga dapat menumbuhkan inovasi dan kreativitas masyarakat untuk mengelola sampah yang ada. Selain itu, bisnis ini juga berorientasi pada pemanfaatan SDM karena membutuhkan *driver* yang berdampak positif untuk menambah lowongan pekerjaan.

B. Keterkaitan Dengan Produk Lain Termasuk Dalam Hal Perolehan Bahan Baku

Bisnis ini memiliki poin utama dalam penyediaan jasa pengangkutan sampahnya. Dalam pengangkutannya, bisnis ini membutuhkan kendaraan berupa kendaraan kecil berupa motor roda tiga yang dapat menjangkau daerah sempit di masyarakat, dan kendaraan besar berupa truk untuk mengangkut sampah besar. Namun, sampah yang sudah diambil atau diangkut dari masyarakat tentunya memerlukan perhatian. Sampah tersebut rencananya akan dibagi menjadi dua kategori yaitu sampah organik dan anorganik. Untuk sampah organik tentunya dapat dimanfaatkan menjadi pupuk kompos dan sampah anorganik dapat dibuat

menjadi berbagai produk kerajinan yang dapat membuka peluang pasar baru untuk meningkatkan pendapatan usaha.

BAB III

ANALISIS PASAR

A. Profil Konsumen Potensial

Penyedia jasa ojek sampah merupakan aplikasi yang menyediakan sistem pengambilan sampah organik dan anorganik. Penyedia jasa ojek sampah merencanakan pemasaran pada masyarakat umum. Dengan menggunakan aplikasi ojek sampah, mereka dapat dengan mudah memesan jasa ojek sampah untuk mengambil sampah dari lokasi mereka yang dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

B. Potensi Dan Segmentasi Pasar

Aplikasi ojek sampah memiliki potensi pasar yang cukup besar. Dengan adanya *platform* yang menyediakan jasa ojek sampah kebutuhan akan pengelolaan sampah akan menjadi lebih efektif dan efisien. Hasil dari pengambilan sampah tersebut akan dipisahkan menjadi sampah organik dan anorganik. Sampah organik akan didaur ulang menjadi kerajinan dan biji plastik, sedangkan sampah anorganik akan dibuang ke tempat pembuangan sampah terakhir. Target pasar ojek sampah ini terdapat beberapa segmen yaitu rumah tangga, restoran, sekolah, kantor, dan pabrik.

C. Pesaing Dan Peluang Pasar

1. Pesaing Pasar

Aplikasi ojek sampah ini belum mempunyai banyak pesaing. Sebagai contohnya aplikasi GoSampah, *TrashHero*, atau *Waste4Change*. Setelah melakukan penelusuran mengenai aplikasi-aplikasi tersebut, ketiga aplikasi tersebut memiliki tujuan yang serupa yaitu meningkatkan pengelolaan sampah yang lebih baik. Memberikan solusi praktis untuk menghubungkan konsumen dengan penyedia layanan pengelolaan sampah.

2. Peluang Pasar

Ojek Sampah (OPAH) berbeda dengan para pesaing, Ojek Sampah (OPAH) bukan hanya menyediakan jasa pengambilan sampah, akan tetapi opah juga dapat berpeluang baik untuk menjual dan memasarkan barang-barang hasil daur ulang dari sampah organik. Kerajinan tersebut dapat dipasarkan dengan harga jual yang tinggi.

D. Media Promosi Yang Akan Digunakan

1. Media Sosial
2. Banner
3. Brosur
4. Poster
5. Kegiatan Kemahasiswaan

E. Target Atau Rencana Penjualan Satu Tahun

Berikut target jasa ojek sampah satu tahun:

Kendaraan	Tarif
Motor Gerobak (kecil)	Rp 12.000
Motor Roda 3 (sedang)	Rp 15.000
Truk	Rp 20.000
Total	Rp 47.000

Tabel 3.1 Target atau Rencana Penjualan Satu Tahun

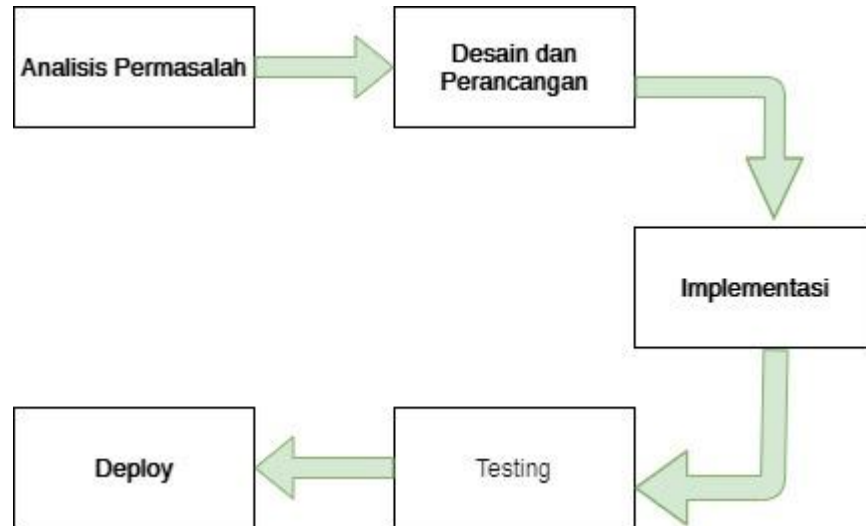
Target penjualan jasa ojek sampah menetapkan tarif harga rata-rata per layanan sesuai dengan kebutuhan layanan. Dalam satu bulan, akan memproyeksikan setiap pelanggan akan menggunakan jasa ojek sampah sebanyak 5 kali, dengan rata-rata total pendapatan Rp 235.000 per bulan. Maka dari itu target penjualan jasa satu tahun dapat mencapai total Rp 2.820.000.

F. Strategi Pemasaran Yang Akan Diterapkan

1. Memasang iklan di media sosial (foto dan video).
2. Memasang banner promosi.
3. Menyebarakan brosur kepada mahasiswa dan karyawan.
4. Berpartisipasi dalam kegiatan kemahasiswaan.
5. Mengadakan kegiatan-kegiatan rutin yang menyertakan para mahasiswa dan karyawan.

BAB IV ANALISI PRODUKSI ATAU OPERASI

A. Alur Produksi



Gambar 4.1 Diagram Alur Pelaksanaan

a) Analisis Permasalahan

Pada tahapan awal dilakukan analisis permasalahan untuk mengidentifikasi, memahami, dan menganalisis masalah. Analisis masalah ini dapat dilakukan dengan 2 kebutuhan yaitu:

1. Kebutuhan Fungsional
2. Kebutuhan Non-Fungsional

b) Desain dan Perancangan

Pada tahapan desain dan perancangan, tim pengembang merancang struktur keseluruhan dari sistem atau aplikasi yang akan dibangun. Meliputi identifikasi komponen utama.

c) Implementasi

Tahap implementasi mulai menulis kode program berdasarkan desain yang telah dirancang sebelumnya.

d) Testing

Pada tahap ini menguji dan memvalidasi kualitas, kinerja, dan fungsionalitas dari aplikasi yang dikembangkan.

e) Deploy

Pada tahap ini melakukan proses mengirimkan aplikasi atau sistem yang telah dikembangkan ke lingkungan produksi atau lingkungan yang akan digunakan oleh pengguna akhir.

B. Alat dan Bahan

1. Software Visual Studio Code
2. Software Android Studio
3. XAMPP
4. Draw.io
5. Figma
6. Microsoft Office Word 2019
7. PC atau Laptop

C. Metode Pembuatan

Metode pembuatan yang digunakan metode *agile*. *Agile software development* adalah metodologi pengembangan *software* yang didasarkan pada proses pengerjaan yang dilakukan berulang dimana, aturan dan solusi yang disepakati dilakukan dengan kolaborasi antar tiap tim secara terorganisir dan terstruktur.



Gambar 4.2 Metode *Agile*

a) Perancangan

Pada tahapan ini tim pengembangan dan klien melakukan perencanaan kebutuhan yang dibutuhkan untuk *software* yang hendak dikerjakan.

b) Implementasi

Tahapan selanjutnya menekankan pada tim pemrograman dalam melakukan pengkodean suatu *software*.

c) Tes Perangkat Lunak

Tahap ini untuk pengetesan dan pengecekan perangkat lunak yang telah diproduksi agar *bug* yang ditemukan mampu diperbaiki segera.

d) Dokumentasi

Tahap dokumentasi untuk memberikan kemudahan pada proses pemeliharaan.

e) Deployment

Tahap ini menjamin kualitas perangkat lunak yang telah dibuat dengan menguji kualitas sistem. Jika sistem telah memenuhi syarat maka *software* siap dikembangkan.

f) Pemeliharaan

Tahap pemeliharaan dilakukan supaya tidak ada bug atau gangguan pada perangkat lunak. Tahap ini harus dilakukan secara berkala.

D. Proses Produksi

Pembuatan aplikasi Ojek Sampah (Opah) memerlukan waktu 4 bulan. Berikut adalah jadwal pengerjaan:

Sprint	Tugas	Bulan															
		Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3				Bulan-4			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mengumpulkan informasi kebutuhan pengguna dan pembuatan backlog produk																
2	Perancangan kasus pengguna dan perancangan antar muka pengguna																
3	Pengembangan fitur pemesanan ojek dan pelacakan lokasi (inti)																
4	Penyelesaian pengembangan fitur inti, evaluasi																
5	Diskusi Perbaikan backlog berdasarkan evaluasi																
6	Pengembangan fitur integrasi pembayaran dan penilaian pengguna (fitur tambahan)																
7	Pengujian dan debugging fitur tambahan																
8	Pemantapan fitur dan persiapan demo hasil																
9	Evaluasi dan diskusi penambahan atau perubahan backlog																

Sprint	Tugas	Bulan															
		Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3				Bulan-4			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mengumpulkan informasi kebutuhan pengguna dan pembuatan backlog produk																
10	Meningkatkan performa aplikasi dan keamanan																
11	Pengujian akhir dan mengumpulkan evaluasi dari pengguna																
12	Penyelesaian pengembangan																
13	Cek kondisi																
14	Peluncuran aplikasi Ojek sampah																

Tabel 4.1 Proses Produksi

BAB V
ANALISIS KEUANGAN

A. Investasi Yang Diperlukan (Kebutuhan Modal Disertai Kebutuhannya)

Kebutuhan		Volume		Harga Satuan	Nilai
1. Perlengkapan kebutuhan yang diperlukan					
-	Poster A4	1000	lembar	Rp 2000	Rp 2.000.000
-	Banner 33x4	50	buah	Rp.150.000	Rp 7.500.000
-	Dokumentasi Video tutorial	3	Video	Rp 100.000	Rp 300.000
-	Brosur	1000	lembar	Rp 2000	Rp 2.000.000
-	ATK	2	set	Rp 200.000	Rp 400.000
-	Biaya Internet	6	Bulan	Rp 400.000	Rp 2.400.000
Subtotal 1					Rp 14.600.000
1. Perjalanan					
-	Promosi ke masyarakat	35	Liter	Rp 10.000	Rp 350.000
Subtotal 2					Rp 350.000
2. Sewa					
-	Domain Server	1	tahun	Rp 200.000	Rp 200.000
-	Server	1	tahun	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Subtotal 3					Rp 2.200.000
3. SDM					

Kebutuhan		Volume		Harga Satuan	Nilai
1. Perlengkapan kebutuhan yang diperlukan					
-	Poster A4	1000	lembar	Rp 2000	Rp 2.000.000
-	Banner 33x4	50	buah	Rp.150.000	Rp 7.500.000
-	Dokumentasi Video tutorial	3	Video	Rp 100.000	Rp 300.000
-	Brosur	1000	lembar	Rp 2000	Rp 2.000.000
-	ATK	2	set	Rp 200.000	Rp 400.000
-	Biaya Internet	6	Bulan	Rp 400.000	Rp 2.400.000
Subtotal 1					Rp 14.600.000
1. Perjalanan					
-	Promosi ke masyarakat	35	Liter	Rp 10.000	Rp 350.000
Subtotal 2					Rp 350.000
2. Sewa					
-	Domain Server	1	tahun	Rp 200.000	Rp 200.000
-	Server	1	tahun	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Subtotal 3					Rp 2.200.000
-	Business Analyst(1 orang)	4	bulan	Rp 4.000.000	Rp 16.000.000
-	Desainer (1 orang)	4	bulan	Rp 2.000.000	Rp 8.000.000
-	Mobile development (3	4	bulan	Rp 3.500.000	Rp 42.000.000

Kebutuhan		Volume		Harga Satuan	Nilai
1. Perlengkapan kebutuhan yang diperlukan					
-	Poster A4	1000	lembar	Rp 2000	Rp 2.000.000
-	Banner 33x4	50	buah	Rp.150.000	Rp 7.500.000
-	Dokumentasi Video tutorial	3	Video	Rp 100.000	Rp 300.000
-	Brosur	1000	lembar	Rp 2000	Rp 2.000.000
-	ATK	2	set	Rp 200.000	Rp 400.000
-	Biaya Internet	6	Bulan	Rp 400.000	Rp 2.400.000
Subtotal 1					Rp 14.600.000
1. Perjalanan					
-	Promosi ke masyarakat	35	Liter	Rp 10.000	Rp 350.000
Subtotal 2					Rp 350.000
2. Sewa					
-	Domain Server	1	tahun	Rp 200.000	Rp 200.000
-	Server	1	tahun	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Subtotal 3					Rp 2.200.000
	orang)				
-	Network Administrator (1 orang)	4	bulan	Rp 2.500.000	Rp 10.000.000

Kebutuhan		Volume		Harga Satuan	Nilai
1. Perlengkapan kebutuhan yang diperlukan					
-	Poster A4	1000	lembar	Rp 2000	Rp 2.000.000
-	Banner 33x4	50	buah	Rp.150.000	Rp 7.500.000
-	Dokumentasi Video tutorial	3	Video	Rp 100.000	Rp 300.000
-	Brosur	1000	lembar	Rp 2000	Rp 2.000.000
-	ATK	2	set	Rp 200.000	Rp 400.000
-	Biaya Internet	6	Bulan	Rp 400.000	Rp 2.400.000
Subtotal 1					Rp 14.600.000
1. Perjalanan					
-	Promosi ke masyarakat	35	Liter	Rp 10.000	Rp 350.000
Subtotal 2					Rp 350.000
2. Sewa					
-	Domain Server	1	tahun	Rp 200.000	Rp 200.000
-	Server	1	tahun	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Subtotal 3					Rp 2.200.000
-	Marketing (1 orang)	4	bulan	Rp 2.500.000	Rp 10.000.000
Subtotal 4					Rp 86.000.000
Total Biaya Kebutuhan					Rp 103.150.000

B. Penentuan Harga Pokok Penjualan

Kendaraan	Ukuran kendaraan	Harga
Motor Gerobak	Kecil	Rp 15.000 per km
Motor roda 3	Sedang	Rp 20.000 per km
Truk	Besar	Rp 25.000 per km

Tabel 5.2 Harga Pokok Penjualan

C. Rencana Neraca Awal Dan Neraca Akhir Tahun

Aset	Neraca Awal tahun	Neraca akhir tahun
Kas	Rp 100.000.000	Rp 150.000.000
Piutang Usaha	Rp 50.000.000	Rp 60.000.000
Inventaris	Rp 200.000.000	Rp 200.000.000
Total Aset	Rp 350.000.000	Rp 410.000.000
Kewajiban dan Ekuitas		
Utang Usaha	Rp 50.000.000	Rp 40.000.000
Utang Pajak	Rp 20.000.000	Rp 30.000.000
Total Kewajiban	Rp 70.000.000	Rp 70.000.000
Ekuitas		
Modal Awal	Rp 200.000.000	Rp 250.000.000
Laba Tahun Berjalan	Rp 80.000.000	Rp 90.000.000
Total Ekuitas	Rp 280.000.000	Rp 340.000.000
Total Kewajiban dan Ekuitas	Rp 350.000.000	Rp 410.000.000

Tabel 5.3 Rencana Neraca Awal dan Neraca Akhir Tahun

D. Rencana Laporan Laba/Rugi

Tahun	Pendapatan	Harga Pokok Penjualan	Biaya Operasional	Besar Pajak	Laba bersih/tahun	Laba bersih/bulan
1	Rp. 550.000.000	Rp. 500.000.000	Rp. 335.000.000	5% Rp. 10.750.000	Rp. 204.250.000	Rp. 17.020.833
2	Rp. 660.000.000	Rp. 600.000.000	Rp. 395.000.000	5% Rp. 13.250.000	Rp. 251.750.000	Rp. 20.979.166
3	Rp. 770.000.000	Rp. 700.000.000	Rp. 445.000.000	5% Rp. 16.250.000	Rp. 308.750.000	Rp. 25.729.166

Tabel 5.4 Laporan Laba/Rugi

BAB VI

ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

A. Pemanfaatan SDM

Pemanfaatan sumber daya manusia yang efektif dan efisien sangat penting dalam mengembangkan dan operasionalisasi aplikasi ojek sampah.

B. Kualifikasi SDM Yang Dibutuhkan

Berikut beberapa kualifikasi SDM yang diperlukan:

1. *Business Analyst*

a) Analisis Bisnis

Kemampuan dalam menganalisis kebutuhan bisnis, merancang solusi teknologi yang sesuai, dan mengembangkan rekomendasi bisnis berdasarkan analisis data dan informasi yang dikumpulkan.

b) Komunikasi dan Kolaborasi

Kemampuan untuk berkomunikasi dengan jelas dan efektif dengan pihak-pihak terkait, serta kemampuan untuk bekerja secara kolaboratif dengan tim lintas departemen.

c) Keterampilan Analisis

Kemampuan dalam mengumpulkan, menganalisis, dan memvalidasi data untuk mengidentifikasi tren, peluang, dan masalah bisnis.

2. *Mobile Developmen*

a) Bahasa Pemrograman

Kemampuan dalam salah satu atau lebih bahasa pemrograman *mobile* seperti Java atau Kotlin dan JavaScript untuk pengembangan aplikasi lintas *platform* menggunakan kerangka kerja seperti React Native atau Flutter.

b) *Framework* dan Alat Bantu

Kemampuan untuk menggunakan *framework* pengembangan dan alat bantu yang relevan seperti Android Studio, Xcode, React Native, Flutter, atau Xamarin untuk mempercepat proses pengembangan, pengujian.

c) Kolaborasi dan Komunikasi

Kemampuan untuk bekerja secara efektif dalam tim pengembangan, berkomunikasi dengan jelas, dan berkolaborasi dengan pengembang, desainer, dan lainnya dalam proyek pengembangan perangkat lunak *mobile*.

3. Network Administrator

a) Administrasi Jaringan

Pengetahuan mendalam tentang konfigurasi, pemeliharaan, dan pemecahan masalah pada jaringan komputer, termasuk jaringan lokal (LAN) dan jaringan luas (WAN).

b) Protokol Jaringan

Pengetahuan tentang protokol jaringan seperti TCP/IP, DNS, DHCP, VPN, dan protokol jaringan lainnya.

c) Pemecahan Masalah

Kemampuan untuk menganalisis dan memecahkan masalah jaringan dengan cepat dan efektif.

4. Marketing

a) Pengetahuan Pemasaran

Memiliki pemahaman yang kuat tentang prinsip-prinsip pemasaran, strategi pemasaran, segmentasi pasar, *branding*, dan penelitian pasar.

b) Pemasaran Digital

Pemahaman tentang strategi pemasaran digital, termasuk media sosial dan periklanan *online*.

c) Keterampilan Kreatif

Kemampuan untuk mengembangkan materi pemasaran kreatif dan menarik, agar dapat menarik masyarakat supaya memakai Aplikasi Ojek Sampah (OPAH).

5. Desainer

a) Keterampilan Desain

Kemampuan dalam menggunakan perangkat lunak desain seperti Adobe Photoshop, Illustrator, Sketch, atau perangkat lunak desain lainnya.

b) Kreativitas

Kemampuan untuk menghasilkan konsep desain yang inovatif dan original.

c) Kolaborasi dan Komunikasi

Kemampuan untuk bekerja dengan tim dan berkomunikasi dengan jelas dalam menerjemahkan kebutuhan klien atau pengguna ke dalam desain yang efektif.

C. Spesifikasi Jabatan (*Job Description*)

Berikut spesifikasi posisi yang kami perlukan beserta tugas-tugasnya:

1. *Business Analyst*

Menganalisis kebutuhan bisnis dan memahami tujuan aplikasi, serta merancang spesifikasi fungsional dan teknis berdasarkan pemahaman tersebut.

2. Desainer

Dapat membuat UI/UX design, desain poster, brosur, banner dan lain sebagainya.

3. *Programmer*

Melakukan pembuatan dan pengembangan aplikasi *mobile*, melakukan pengujian dan *debugging* untuk memastikan kualitas aplikasi.

4. *Network Administrator*

Membangun, mengkonfigurasi, memelihara infrastruktur jaringan serta memantau jaringan untuk mendeteksi dan mengatasi gangguan masalah keamanan.

5. Marketing

Melakukan analisis pasar dan pesaing untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman, serta membuat dan mengembangkan strategi pemasaran untuk mempromosikan Aplikasi Ojek Sampah (OPAH).

D. Sistem Penggajian Dan Kompensasi

Pada penggajian karyawan dibayar setiap akhir bulan. Besaran gaji dapat bervariasi tergantung pada faktor-faktor seperti pengalaman dan posisi. Berikut rincian dari besaran penggajian di setiap posisi.

Posisi	Besaran Gaji
Mobile Development	3,5 juta - 8 juta
Business Analyst	4 juta - 8 juta
Marketing	2,5 juta - 6 juta
Desainer	2 juta - 6 juta
Network Administrator	2,5 juta - 7 juta

Tabel 6.1 Sistem Penggajian dan Kompensasi

BAB VII

STRATEGI BISNIS

A. Strategi Penjualan Dan Marketing

Strategi pemasaran/promosi telah kami paparkan pada bagian BAB III tentang Analisis Pasar. Selain itu kami mempunyai strategi penjualan dan marketing yang diterapkan:

1. Pop Up Chat

Kami akan menawarkan bantuan *chat* pada para pelanggan yang ingin mendapatkan pendampingan dalam melakukan transaksi. Dengan ini kami dapat mensugesti pelanggan untuk menggunakan layanan lebih banyak.

Misalnya pelanggan telah melakukan login pada aplikasi, kami akan langsung menawarkan bantuan kepada para pelanggan yang ingin mendapatkan untuk melakukan pemesanan jasa ojek sampah. Dengan cara ini juga member baru dapat terbantu, biasanya member baru akan kebingungan apabila pertama kali melakukan penyewaan lewat *platform* yang baru.

2. Member Only

Kami akan mewajibkan pelanggan untuk melakukan pendaftaran member sebelum memesan jasa ojek sampah. Hal ini akan sangat berguna bagi kami dalam meningkatkan *revenue* yang didapatkan dengan cara mengelola datanya untuk diberikan Email Promosi, dan whatsapp Promosi.

Misalnya apabila ada informasi terbaru terkait produk dan promosi, kami akan sangat mudah untuk memberi informasi melalui email, dan whatsapp kepada pelanggan/member.

3. Followup

Kami akan melakukan *followup* baik via email atau sms mengenai pending order yang dimiliki pelanggan. Bisa saja pelanggan lupa bahwa telah melakukan pemesanan jasa ojek sampah, sehingga *followup* dapat membantu mereka untuk melakukan pembayaran.

4. Kode Voucher

Kami akan memberikan kode voucher kepada beberapa pengguna yang memiliki waktu terbatas setelah diterima. Dengan cara ini, kami dapat memicu pemesanan jasa ojek sampah agar lebih meningkat lagi.

Rata-rata para pelanggan pada *platform* pemesanan online akan lebih tertarik apabila *platform* tersebut membagikan kode voucher, misalnya kode voucher untuk potongan harga, dengan masa pemakaian terbatas setelah diterima. Dengan cara ini akan memicu pemesanan jasa ojek sampah agar lebih meningkat lagi.

B. Strategi Keuangan

Strategi keuangan adalah elemen inti untuk bisnis apa pun dan pada akhirnya membentuk tulang punggung struktur bisnis. Mengelola keuangan dan mengejar serta mengamankan pendapatan sangat penting bagi keberhasilan bisnis apa pun.

1. Jumlah Dana Investasi Yang Dibutuhkan

Jumlah dana investasi yang dibutuhkan adalah Rp. 103.150.000,- yaitu untuk penyediaan perangkat lunak dan perangkat keras.

2. Cash Flow, Proyeksi Pendapatan Dalam 3-5 Tahun

Proyeksi pendapatan dalam 3-5 tahun kedepan untuk pemesanan jasa ojek sampah yang kami masukan dalam proposal yaitu sejumlah Rp. 204.250.000 – 308.750.000,-.

C. Strategi Untuk Mitigasi Resiko

Mitigasi risiko adalah tindakan yang bertujuan untuk menurunkan dan/atau menjaga besaran dan/atau level risiko utama hingga mencapai risiko residual harapan.

Untuk meminimalisir kerugian dalam berbisnis kami menyediakan solusi Membangun kemitraan dengan pemerintah setempat dan perusahaan-perusahaan yang menghasilkan banyak sampah. Dengan menjalin kerjasama, hal ini dapat memperoleh akses ke sumber daya tambahan, seperti tempat pembuangan sampah

yang lebih efisien dan peluang kontrak pengumpulan sampah dengan perusahaan besar.

D. Informasi Lainnya Yang Menjadi Daya Tarik/Ciri Khas Karya

Informasi lainnya yang menjadi daya tarik dari ide yang kami buat adalah:

1. Kontribusi terhadap Keberlanjutan Lingkungan

Bisnis ojek sampah membantu dalam menjaga kebersihan lingkungan dan mengurangi dampak negatif sampah terhadap ekosistem. Dengan mengumpulkan dan membuang sampah dengan benar, bisnis ini berkontribusi pada keberlanjutan dan kebersihan lingkungan.

2. Fleksibilitas dan Efisiensi

Bisnis ojek sampah umumnya beroperasi dengan menggunakan sepeda motor atau sepeda yang dilengkapi dengan tempat pengangkut sampah. Hal ini membuat mereka dapat dengan mudah mengakses berbagai area yang sulit dijangkau oleh truk pengangkut sampah besar. Kecepatan dan kecilnya ukuran kendaraan mereka juga memungkinkan mereka untuk mengumpulkan sampah secara efisien di tempat yang berbeda dalam waktu yang relatif singkat.

3. Edukasi dan Kesadaran Lingkungan

Melalui aktivitas sehari-hari mereka, ojek sampah juga dapat menjadi agen perubahan dalam hal edukasi dan kesadaran lingkungan. Mereka dapat memberikan informasi kepada masyarakat tentang pentingnya pengelolaan sampah yang baik, pengurangan sampah, dan praktik ramah lingkungan lainnya.

