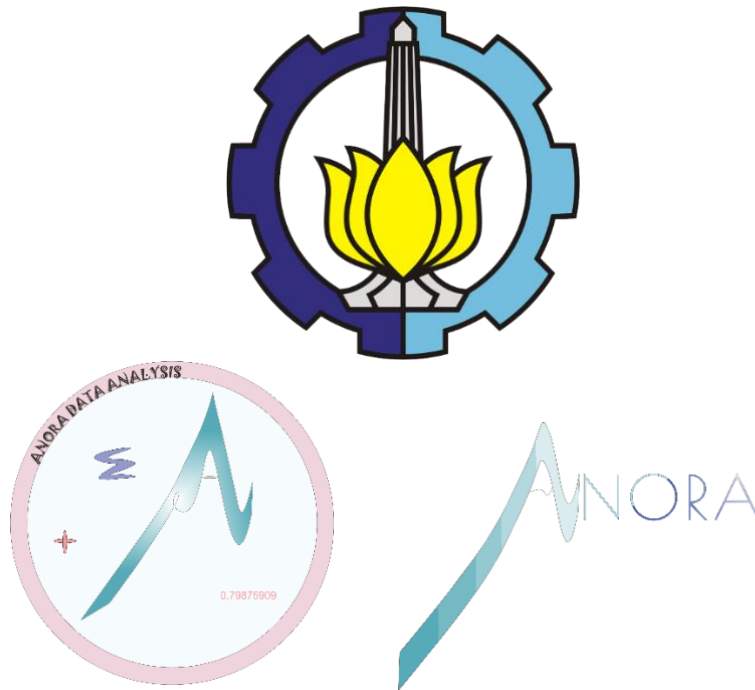


PROPOSAL BUSINESS PLAN
ITS YOUTH TECHNOPRENEUR
ANORA (*DATA ANALYSIS PROVIDER APPLICATION*) SEBAGAI
PROVIDER PENGOLAHAN DATA DI ERA REVOLUSI INDUSTRI 4.0



Diusulkan oleh:

Wahidatul Wardah Al Maulidiyah (06211940000090) Angkatan 2019

Nanda Novenia Shinta Hapsari (06211940000008) Angkatan 2019

Andrea Ernest (06211940000098) Angkatan 2019

Mery Yulinda Rahmi (05211940000003) Angkatan 2019

INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

SURABAYA

2020

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
DAFTAR ISI.....	2
BAB 1 RINGKASAN EKSEKUTIF	3
BAB 2 GAMBARAN BISNIS	
2.1 Latar Belakang.....	4
2.2 Gambaran Produk	5
2.3 Visi dan Misi.....	5
2.4 Analisis SWOT	5
BAB 3 STRUKTUR PERUSAHAAN	6
BAB 4 OPERASIONAL.....	7
BAB 5 STRATEGI PEMASARAN DAN METODE PROMOSI	
5.1 Keunggulan Produk dari Kompetitor	9
5.2 Kebijakan STP.....	9
5.3 Kebijakan 4P.....	9
BAB 6 KEUANGAN	10
LAMPIRAN.....	11

BAB 1. RINGKASAN EKSEKUTIF

Bisnis pengolahan data ini bernama ANORA (Data Analysis Provider Application) yang merupakan aplikasi jasa olah data mulai dari proses pengentrian, pengolahan, hingga penginterpretasian data. Tujuan diadakannya bisnis ini adalah untuk menghubungkan para pelanggan yang membutuhkan bantuan jasa mengolah data yang mereka miliki dengan statistisi (para mahasiswa terpilih minimal semester 5). Bisnis ini dapat meningkatkan tingkat profesionalitas para mahasiswa dalam mengerjakan proyek-proyek pengolahan data.

Target pasar ANORA adalah para mahasiswa tingkat akhir baik itu S1, S2, maupun S3 yang mengalami kesulitan dalam menganalisis data tugas akhir, selain itu bisnis ini juga akan ditawarkan kepada para siswa SMP dan SMA yang sedang membuat penelitian, dan para pengusaha kecil yang mengalami kesulitan mengenai pengolahan data. Dalam bisnis ini, kami menyediakan dua jenis layanan jasa yaitu, jasa olah data dan jasa jual database. Dalam usaha ini kami menyediakan fitur khusus seperti *layanan home service*, *livechat*, dan *videocall* yang dapat menghubungkan *costumer* dengan statistisi secara langsung. Rencananya ANORA juga akan memberikan promosi kepada *costumer* dalam bentuk kode referral. Pembagian keuntungan dari jual jasa olah data yakni 35% diperuntukkan ANORA dan 65% diperuntukkan para statistisi. Sementara itu, 100% keuntungan jasa jual database hanya diperuntukkan ANORA. Usaha ini akan dipasarkan melalui media *online* seperti Instagram, facebook, twitter, serta *platform* iklan lainnya.

Dalam pelaksanaannya, ANORA dijalankan oleh empat orang dan merekrut tiga statistisi dari mahasiswa statistika minimal semester lima. Menurut estimasi perhitungan, usaha ini akan mengalami titik impas jika telah melakukan 13 transaksi, dengan 12 transaksi jasa olah data senilai Rp 1.195.000 dan 1 transaksi jasa jual database dengan nilai transaksi Rp 850.000. estimasi rata-rata pendapatan kotor per bulan adalah Rp 25.102.500. estimasi total pendapatan kotor dalam satu tahun adalah Rp 301.230.000 dengan net profit dalam satu tahun mencapai Rp 106.990.500.

BAB 2. GAMBARAN BISNIS

2.1 Latar belakang

Lulusan pendidikan tinggi di Indonesia pada tahun 2018 tercatat sebanyak 1.247.116 lulusan, dengan jumlah lulusan di Jawa Timur mencapai 167.996 orang (Kemenristekdikti, 2018). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat ratusan ribu mahasiswa yang sedang dalam tahap pengerjaan tugas akhir tiap tahunnya di Jawa Timur. Sementara dari data survei kami, 23 dari 33 mahasiswa tingkat akhir mengalami kesulitan dalam mengolah data skripsi mereka. Hal ini menandakan pentingnya jasa pengolahan data pada proses pengerjaan skripsi.

Saat ini bisnis pengolahan data online yang ada hanyalah berbasis *website*. Proses ordernya pun masih melalui telepon dan Whataspp, kemudian layanan lanjutannya tidak lagi melalui online. *Website* tersebut hanya sebagai tempat promosi. Sehingga kurang adanya kemudahan dan keefisienan bagi pengguna layanan jasa olah data. Berdasarkan data survei kami, sebanyak 93,5% dari 31 mahasiswa tingkat akhir akan memilih menggunakan jasa pengolahan data yang berbasis aplikasi dibandingkan yang konvensional. Meninjau peluang yang ada, kami membuat sebuah inovasi bisnis pengolahan data yang berbasis aplikasi bernama ANORA (Data Analysis Provider Application) dengan fitur order secara *online*, dan beberapa fitur lainnya.

2.2 Gambaran produk

ANORA adalah bisnis jasa olah data berbasis aplikasi dan *website*. Layanan yang diberikan adalah jasa olah data dan fitur pencarian data yang tersedia di BPS. ANORA juga menjual *database* umum yang diperoleh dari customer secara legal dengan menyetujui *policy and terms* pada saat menyerahkan data mereka. Fitur spesial ANORA dibandingkan produk lain, yaitu layanan *home service*, *e-payment*, *livechat*, *video call*, dan *deadline* penyelesaian proyek data.

Pada aplikasi ANORA langkah awal yang harus dilakukan customer untuk menggunakan jasa kami yakni, customer melakukan *sign up* ke aplikasi untuk mendapatkan akses layanan ANORA. Kedua, customer mengirim berkas data pada laman yang telah disediakan. Ketiga, setelah data diterima oleh pihak internal ANORA, maka data diskriming untuk menentukan estimasi biaya dan waktu pengerjaan. Penentuan biaya ini dilakukan oleh tim internal ANORA dengan menggunakan dasar harga yang telah disetujui dengan mitra (statistisi) sebelumnya.

Tahap screening ini dapat dilakukan melalui *video call* dengan zoom ataupun tatap muka secara langsung dengan statistisi yang akan mengolah data mereka. Keempat, *customer* akan mendapat notifikasi konfirmasi dari ANORA terkait biaya dan waktu pengerjaan, lalu *customer* dapat mengkonfirmasi pesanan mereka. Apabila *customer* telah menyetujui, maka data akan segera diolah.

Setelah proses pengolahan, *customer* dapat menggunakan fitur tambahan ANORA yaitu fitur *home service* dan *video call* untuk proses penginterpretasian data. Setelah pengolahan data selesai, *customer* melakukan pembayaran via *e-payment* atau *transfer* agar hasilnya dapat segera dikirimkan melalui *e-mail customer*.

2.3 Visi dan Misi

Visi = Menjadi perusahaan olah data berbasis aplikasi yang praktis, professional, dan terpercaya dalam pengolahan serta analisis data di Indonesia.

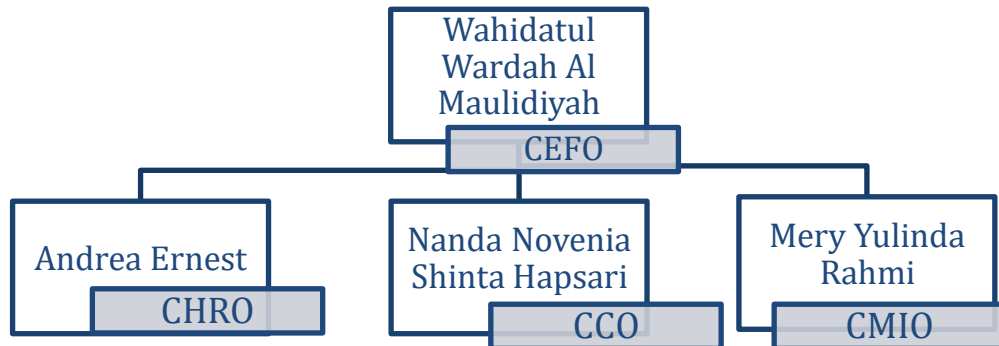
Misi =

1. **Easy** : Mempermudah klien dalam proses pengentrian berkas data, interpretasi, dan transaksi melalui aplikasi.
2. **Professional** : Menghasilkan analisis data yang sesuai dengan disiplin statistika
3. **Inovatif** : Mengembangkan seluruh sumber daya secara berkesinambungan untuk meningkatkan profesionalisme bagi kepuasan pelanggan
4. **Totality** : Berupaya menyelesaikan masalah klien secara sistematis, komprehensif, dan tuntas.

2.4 Analisis SWOT

<div data-bbox="308 1529 379 1664">S</div> <ul style="list-style-type: none"> • Harga jasa terjangkau • Statistisi berada di sekitar konsumen • Terdapat layanan <i>home service</i> • Proses pembayaran mudah • Sesuai dengan perkembangan teknologi • Dapat berkonsultasi dengan statistisi secara online 	<div data-bbox="847 1529 919 1664">O</div> <ul style="list-style-type: none"> • Setiap tahun, dipastikan banyak mahasiswa yang mengerjakan skripsi, tesis, dan disertasi • Tidak ada cara instan untuk mengolah data mentah menjadi sebuah kesimpulan • Banyak pelanggan yang merasa kesulitan dalam mengolah data sembari mengerjakan tugas akhir yang menumpuk • Pencarian statistisi dengan harga terjangkau, lokasi dekat, dan tepat sulit ditemukan
<div data-bbox="292 1760 395 1895">W</div> <ul style="list-style-type: none"> • Pelayanan <i>home service</i> hanya terdapat di Surabaya dan sekitarnya • Belum dapat menerima pengolahan <i>big data</i> • <i>Customer</i> terbatas pada mahasiswa tingkat akhir dan pengusaha kecil 	<div data-bbox="847 1776 919 1910">T</div> <ul style="list-style-type: none"> • Adanya aplikasi serupa dalam pelayanan ini • Aplikasi pesaing mampu menyediakan jasa pengolahan yang lebih murah

BAB 3. STRUKTUR PERUSAHAAN



Gambar 3.1 Struktur Perusahaan

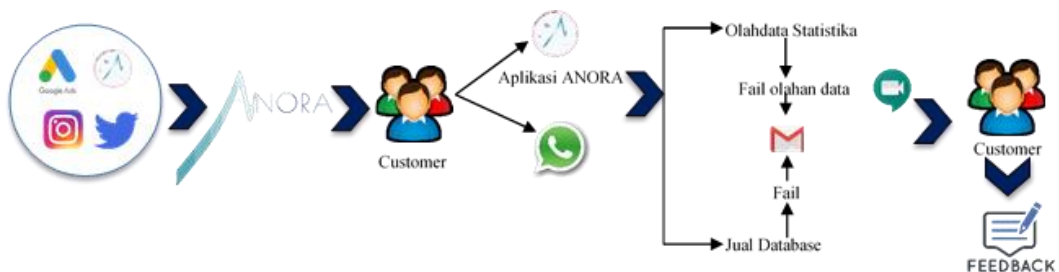
ANORA dikelola oleh empat orang mahasiswa beserta 3 mitra mahasiswa untuk mengerjakan proyek pada awal merintis bisnis. Tenaga kerja merupakan mahasiswa statistika semester lima ke atas. Berikut adalah struktur organisasi yang diterapkan pada perusahaan ANORA guna mencapai tujuan beserta tugas kerja:

1. Chief Executive dan Finance Officer (Wahidatul Wardah Al Maulidiyah) : bertanggung jawab atas segala sesuatu yang terjadi di perusahaan serta berperan dalam pengaturan alur administrasi dan keuangan.
2. Chief Creative Officer (Nanda Novenia Shinta Hapsari) : bertanggung jawab atas desain dan user interface aplikasi.
3. Chief Human Resources Officer (Andrea Ernest) : bertanggung jawab atas perekrutan dan pengendalian sumber daya manusia (mitra).
4. Chief Marketing and Information Officer (Mery Yulinda Rahmi) : bertanggung jawab atas pembuatan rencana dan rancangan strategi pemasaran sesuai dengan trend pasar serta sebagai pusat informasi untuk layanan konsumen.

BAB 4. OPERASIONAL

4.1 Perencanaan Alur Produksi

ANORA adalah sebuah bisnis yang bergerak di bidang jasa, sehingga proses produksi akan terjadi setelah adanya pelanggan yang menggunakan jasa kami. Proses produksi yang dilakukan menggunakan teknologi program komputer untuk mengolah data pelanggan dengan metode-metode statistika yang sesuai dengan data pelanggan. Kemudian, hasil produksi yang berupa data olahan akan sampai di tangan *customer* melalui media sosial seperti *e-mail*, pelanggan juga dapat menggunakan layanan interpretasi secara *online meeting* melalui *zoom* atau *Google Meet* dan secara *offline* melalui layanan *home service*.



Gambar 4.1 Arus Layanan Produksi

Perencanaan Keuangan dan Fasilitas yang diperlukan

Dana yang digunakan dan dibutuhkan dalam bisnis ini meliputi dana untuk:

- Pembelian peralatan penunjang seperti *Mifi*, proses registrasi aplikasi ke android, dan media promosi (pemberian promo, jasa iklan *Google* dan media sosial)
- Pembelian bahan habis pakai seperti server *firebase*, domain dan *hosting*, kuota internet, alat tulis kantor, seragam statistisi *home service*, dan registrasi aplikasi ke IOS.
- Biaya perjalanan untuk mencari statistisi, publikasi, dan pembelian peralatan pemasaran,
- Biaya prasarana lain yang dibutuhkan pekerja dan perusahaan seperti cetak *banner*, brosur, dan lain-lain, serta dana cadangan untuk kebutuhan tak terduga lainnya.

Dana yang menjadi sumber pemasukan:

- Tenaga jasa pengolahan data umum, skripsi, dan bisnis dari pelanggan
- Penjualan *database*

Perencanaan Pemasaran

Pemasaran akan dilakukan secara *offline* dengan pembagian brosur atau dengan media *word of mouth*. Namun, akan lebih ditekankan secara *online* lewat Google Ads dan sosial media seperti *website* ANORA, Instagram, Twitter, dan sebagainya dengan beragam promo menarik. Subyek target dari pemasaran yang ditetapkan adalah mahasiswa tingkat akhir yang sedang menyelesaikan skripsi, mahasiswa pada umumnya, siswa yang memerlukan pengolahan data untuk keperluan lomba, dan para pengusaha baru yang memiliki data untuk di olah.

Perencanaan Sumber Daya Manusia

Terdiri dari pihak internal, administrasi, dan tenaga pekerja (statistisi). Pemilihan tenaga administrasi dan statistisi pada awalnya dilakukan dengan memberikan penawaran pada mahasiswa minimal semester 5 di jurusan statistika yang membutuhkan pekerjaan dan ingin menerapkan ilmunya dalam pengolahan data. Setelah bisnis berkembang, akan dicoba membuka lowongan untuk mahasiswa lain yang ingin bekerja paruh waktu, juga untuk alumni, hingga para konsultan data yang ingin bergabung.

BAB 5. STRATEGI PEMASARAN DAN METODE PROMOSI

5.1 Keunggulan Produk dari Competitor

Berikut beberapa perbandingan ANORA dan usaha lain yang dapat dijadikan sebagai peluang usaha, karena terdapat layanan yang disediakan ANORA namun tidak disediakan usaha lain.

No	Pembeda	ANORA	Zafolah
1	Bentuk	Aplikasi dan Website	Website
2	Potongan Harga	Kode Referrall	Tidak ada
3	Fitur <i>Video Call</i>	Ada	Tidak ada
4	Layanan <i>Home Service</i>	Ada	Tidak ada
5	Mitra	BPS, Mahasiswa statistika semester 5 ke atas, dosen statistika ITS	Tidak tahu
6	Fitur <i>deadline</i> penyelesaian proyek pengolahan data	Ada	Tidak ada
7	Harga	Murah untuk kalangan mahasiswa	Mahal untuk kalangan mahasiswa

5.2 Analisis Kebijakan STP

Analisis kebijakan STP dipaparkan dalam tabel berikut:

Segmentasi	Target	Positioning
Geografi : 1. Surabaya dan sekitarnya 2. Luar Surabaya	1. Surabaya dan sekitarnya	Menggunakan media aplikasi dan website yang memiliki fitur <i>home service</i> dan <i>e-payment</i> yang belum pernah pada bisnis lainnya
Kalangan sosial : 1. Pelajar dan Mahasiswa 2. Umum	1. Pelajar dan mahasiswa : a. Pelajar SMP dan SMA yang sedang menyusun karya tulis ilmiah b. Mahasiswa tingkat akhir S1, S2, dan S3 2. Umum: a. pengusaha yang membutuhkan jasa olah data sederhana	Bisnis ini dilakukan oleh sebagian besar mahasiswa statistika dan <i>costumernya</i> juga mayoritas mahasiswa sehingga biaya lebih terjangkau tanpa mengurangi tingkat kepuasan layanan kepada <i>costumer</i>

5.3 Analisis Kebijakan 4P

Analisis kebijakan 4P dijelaskan dalam gambar berikut:

<p>1. Product</p> <p>ANORA adalah bisnis jasa olah data berbasis aplikasi dan website. Layanan yang diberikan adalah pemberian jasa olah data dan fitur pencarian data yang tersedia di BPS. ANORA juga menjual <i>database</i> umum yang diperoleh dari <i>customer</i> yang diperoleh secara legal dengan menyetujui <i>policy and terms</i> pada saat menyerahkan data mereka.</p> <p>Aplikasi ANORA memiliki beberapa fitur spesial dibandingkan produk lain, yaitu layanan <i>home service</i>, <i>e-payment</i>, <i>livechat</i>, <i>video call</i> dan <i>deadline</i> penyelesaian proyek data.</p>	<p>2. Price</p> <p>Harga untuk layanan jasa olah data relatif terjangkau untuk kalangan mahasiswa karena pengerjaannya juga dikerjakan oleh mahasiswa. Biaya pengolahan data terdiri atas biaya yang telah disepakati bersama dengan partner pengolahan data dan profit untuk ANORA, dimana pembagiannya 65% dari harga jual untuk statistisi dan 35% untuk ANORA. Pembayaran jasa ANORA dilakukan melalui <i>e-payment</i>.</p>
<p>3. Place</p> <p>ANORA akan dipasarkan melalui media online, yaitu google ads, Instagram, facebook, dan media sosial yang lain.</p>	<p>4. Promotion</p> <p>Promosi ANORA dilakukan dengan memberikan kode referral kepada pelanggan yang berhasil mengajak lima orang pelanggan lain, kode tersebut jika digunakan maka akan memberikan Potongan sebesar 5% dari harga yang telah ditetapkan kepada pelanggan.</p>

BAB 6. KEUANGAN

Jumlah modal yang dibutuhkan senilai Rp 11.500.000,00, detailnya sebagai berikut :

Modal yang dibutuhkan	Jumlah
Bahan habis pakai	2400000
Biaya pembuatan aplikasi	4000000
Biaya promosi	2600000
Perjalanan	1500000
Lain-lain	1000000
Total	11500000

Perhitungan rencana keuangan seperti harga jual, HPP dan BEP disajikan dalam tabel dibawah ini :

Jenis Produk	(%)	Harga Jual	Biaya Produksi
Jasa Olah Data	90%	Layanan regular : Rentang harga (150.000 - 2.000.000) Rata-rata harga Rp 1.075.000,00	Biaya statistisi 65% dari harga jual : Rp 698.750 Biaya habis pakai (1.700.000/50) : Rp 34.000,00
		Layanan <i>home service</i> , dan fitur tambahan lain: Rentang harga (50.000 – 250.000) Rata-rata harga Rp 150.000,00 *tidak semua <i>costumer</i> menggunakan layanan ini, diasumsikan 80%	Biaya habis pakai : Rp 20.000 *tidak semua <i>costumer</i> menggunakan layanan ini, diasumsikan 80%
		Total = Rp 1.195.000	Total = Rp 748.750
Jasa jual Database	10%	Rentang harga (200.000 – 1.500.000) Rata rata harga : Rp 850.000	-
		Total = Rp 850.000	Total = Rp 0
Harga jual jasa gabungan = 90% (1.195.000) + 10% (850.000) = Rp 1.160.500,00			
HPP jasa gabungan = 90% (748.750) + 10% (0) = Rp 673.875,00			
Keuntungan marginal = harga jual jasa gabungan – HPP jasa gabungan = Rp 486.625,00			
BEP = biaya tetap / keuntungan marginal = 12,3 ≈ 13			

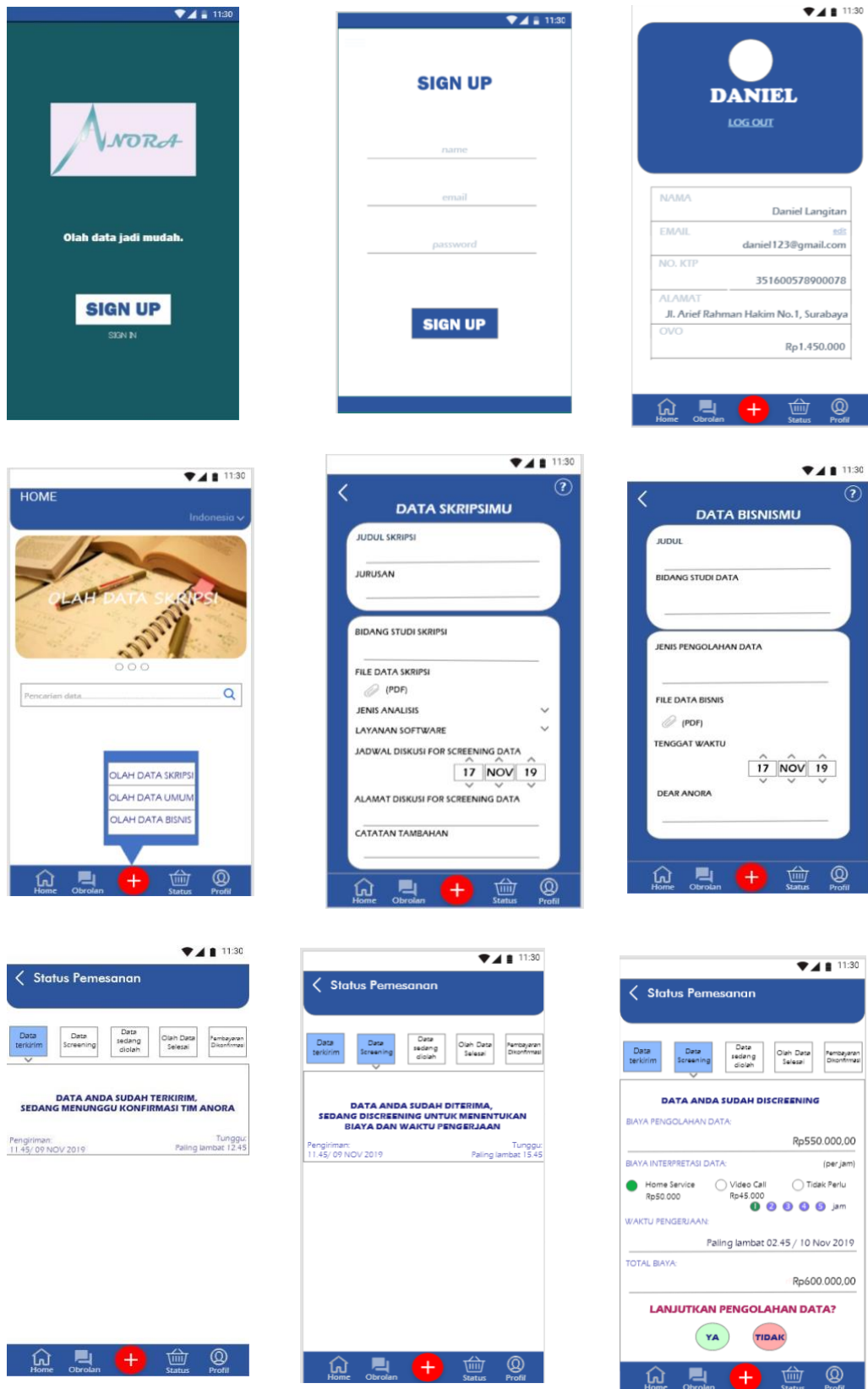
Jadi, ANORA mengalami kondisi impas jika melakukan 13 transaksi penjualan jasa, yaitu 12 transaksi jasa olah data dengan asumsi tiap transaksi seharga Rp 1.195.000,00 dan 1 transaksi jasa jual database yang diasumsikan harganya Rp 850.000,00. Sedangkan estimasi *cash flow* selama satu tahun disajikan pada gambar di bawah ini :

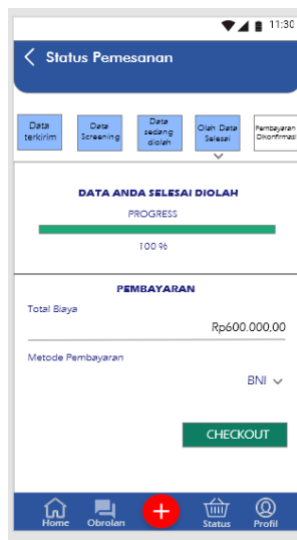
(Dalam ribuan rupiah)

Uraian	Bulan ke-1	Bulan ke-2	Bulan ke-3	Bulan ke-4	Bulan ke-5	Bulan ke-6
Saldo Awal	11500	11343	13000,5	16268,25	22843,25	31929,75
Pemasukan	Jasa olah data	3980	8450	11765	21500	24390
	Jasa jual database	0	300	900	1000	2300
Total Pemasukan	3980	8750	12665	22500	26690	21150
pengeluaran	Biaya habis pakai	1100	1100	1100	1200	1200
	Biaya statistisi	2587	5492,5	7647,25	13975	15853,5
	Biaya promosi	400	400	600	650	500
	lain-lain	50	100	50	100	50
Total Pengeluaran	4137	7092,5	9397,25	15925	17603,5	14822,5
Uraian	Bulan ke-7	Bulan ke-8	Bulan ke-9	Bulan ke-10	Bulan ke-11	Bulan ke-12
Saldo Awal	38257,25	49348,5	61678,5	77621,5	89451,5	103444,5
Pemasukan	Jasa olah data	25975	27800	31980	29800	29980
	Jasa jual database	3900	4500	6700	3400	5400
Total Pemasukan	29875	32300	38680	33200	35380	36060
pengeluaran	Biaya habis pakai	1200	1200	1200	1200	1100
	Biaya statistisi	16883,75	18070	20787	19370	19487
	Biaya promosi	600	650	650	650	600
	lain-lain	100	50	100	150	50
Total Pengeluaran	18783,75	19970	22737	21370	21387	21014

LAMPIRAN

Mockup Aplikasi

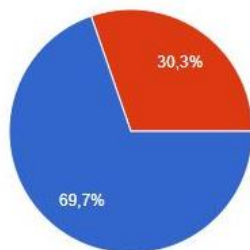




Hasil Survei

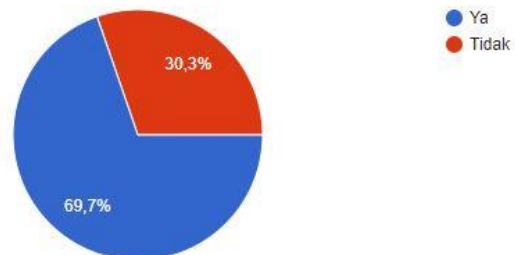
Apakah menurut kakak mengolah data skripsi dengan menerapkan ilmu statistika itu sulit?

33 tanggapan



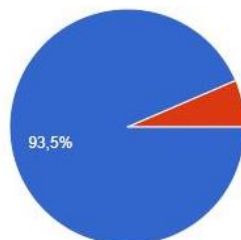
Apakah kakak ada kendala dalam menemukan jasa pengolahan data?

33 tanggapan



Bagaimana apabila terdapat pengolahan data skripsi secara online lewat aplikasi, apakah anda setuju?

31 tanggapan



Jika setuju, lebih memilih lewat video call atau home service?

31 tanggapan

