

LAPORAN MOTION LAB

APLIKASI MY TEACHER



DISUSUN OLEH
I GSA PUTU SINTHA DEVIYA YULIANI
1301194410
IF 43-06
BUSINESS ANALYST 4

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	2
EXECUTIVE SUMMARY	4
BAB I	6
PENDAHULUAN	6
1.1 Latar Belakang.....	6
1.2 Tujuan Bisnis	7
BAB II	8
PEMBAHASAN	8
2.1 Analisis SWOT	8
2.1.1 Strength (Kekuatan)	8
2.1.2 Weakness (Kelemahan)	8
2.1.3 Opportunities (Peluang)	8
2.1.4 Threats (Ancaman)	8
2.2 Segmentasi Pasar	9
2.2.1 Segmentasi Berdasarkan Karakteristik Konsumen	9
2.2.2 Segmentasi Berdasarkan Respons Konsumen	9
2.3 Analisis Kompetitor	10
2.3.1 Strategi.....	10
2.3.2 Kelebihan dan Kekurangan	11
2.4 BMC.....	12
2.5 Prototype.....	13
2.6 Proyeksi Keuangan.....	15
2.6.1 Perencanaan Investasi.....	15
2.6.2 Biaya Sumber Daya Manusia (SDM)	16
2.6.3 Cashflow	16
.....	17
BAB III	18
KESIMPULAN dan SARAN.....	18
3.1 Kesimpulan	18
3.2 Saran	18

DAFTAR PUSTAKA.....	19
---------------------	----

EXECUTIVE SUMMARY

My Teacher merupakan program aplikasi yang dirancang untuk memberi bimbingan akademik, mental, dan pendidikan karakter kepada pelajar SD, SMP, dan SMA secara online maupun offline. Aplikasi ini membantu meringankan beban orang tua dalam mengajar materi pembelajaran kepada pelajar. Selain itu, penulis juga merancang aplikasi ini agar membantu orang tua dalam meringankan biaya pengeluaran untuk belajar tambahan serta dapat digunakan oleh semua golongan masyarakat dikarenakan biaya yang relatif lebih murah dibandingkan bimbel lainnya. Selain membantu target pasar aplikasi ini juga bertujuan untuk membuka lowongan pekerjaan bagi guru, mahasiswa, maupun masyarakat Indonesia, sehingga dapat membantu guru yang kehilangan pekerjaannya selama masa pandemi, mahasiswa yang ingin mendapatkan uang tambahan, maupun masyarakat lain yang membutuhkan pekerjaan. My Teacher tidak hanya membuka lowongan pekerjaan pada bidang pendidikan (tentor yg bertugas dilapangan), melainkan bidang pemasaran, keuangan, design web, pengembangan produk, human resource dan administrasi. Dengan adanya aplikasi ini, penulis berharap agar masyarakat Indonesia mendapatkan pekerjaan yang layak serta dapat membantu pertumbuhan ekonomi dan juga dapat membantu meningkatkan kualitas pelajar Indonesia.

Di zaman era modern ini, aktivitas masyarakat tak lepas dari teknologi, salah satunya ialah smartphone. My Teacher penulis kembangkan dengan mengadopsi sistem kerja dari Gojek dan Ruang Guru untuk memanjakan pengguna dalam mengakses aplikasi ini. Selain itu, My Teacher juga dapat dimaksimalkan untuk membantu pelajar meningkatkan potensi diri baik pada masa pandemi maupun keadaan normal. My Teacher ingin mempermudah proses pembelajaran dari pelajar sehingga penulis merangkai sistem pelayanan yang mana nantinya pada halaman utama si pengguna mendapatkan tampilan fitur-fitur pilihan pelayanan yg diinginkan.

Fitur-fitur yang ada pada My teacher ialah:

1. E-book
2. fitur soal-soal try out ujian sekolah maupun nasional.
3. Video Pembelajaran
4. Rumus jitu
5. Rangkuman (menampilkan rangkuman materi dan rumus berdasarkan sub bab dan mata pelajaran)
6. Guru private (apabila pelajar memilih fitur guru private, maka akan dibawa pada tampilan berikutnya untuk memilih apakah si pelajar ingin menggunakan fitur guru private secara belajar online(my teacher's room) atau secara offline (guru private akan datang ketempat tujuan)
7. Guru BK (my teacher juga ingin membantu pelajar Indonesia agar mengetahui apa minat bakat mereka agar mudah untuk memfokuskan dan mengembangkan passion agar terbentuk menjadi seperti yang mereka minati (fitur ini dapat digunakan secara online maupun offline)

Setelah si pengguna memilih fitur yang diinginkan maka sistem akan membawanya ke tampilan yg mereka pilih. Pada fitur e-book, video pembelajaran, rumus jitu, dan rangkuman terdapat tampilan daftar mata pelajaran serta materi pembelajaran yang ingin diakses. Pada fitur guru private dan guru bk, pengguna dapat merequest tentor untuk dimaksimalkan secara online maupun offline. Fitur-fitur yg terdapat dalam produk ini dapat diakses secara efektif.

Masyarakat yang ingin menjadi tentor, akan diuji coba terlebih dahulu, apakah masuk dalam kriteria ambang batas atau tidak. Setelah dinyatakan lulus uji coba dan resmi menjadi tentor dalam aplikasi ini, tentor akan dibina oleh pihak Human Resource My Teacher. Setelah itu tentor harus membuat ringkasan materi, rumus-rumus jitu, serta video pembelajaran yang disajikan dengan tampilan menarik, menggunakan bahasa yang mudah dimengerti, komunikasi yang jelas, dan juga dengan cara yang asyik dan menyenangkan. Dengan begitu, tentor akan mendapatkan bonus dari views video pembelajaran, ringkasan materi, dan juga rumus-rumus jitu yang telah di upload dalam aplikasi My Teacher ini.

Bagi pengguna yang ingin menggunakan aplikasi ini, maka pengguna harus berlangganan terlebih dahulu. Estimasi harga berlangganan dimulai dari tingkat SD yaitu, Rp 20.000 (kurang mampu) - Rp 100.000 (menengah), tingkat SMP yaitu, Rp 50.000 (kurang mampu) - Rp 150.000 (menengah), dan tingkat SMA Rp 100.000 (kurang mampu) - Rp 300.000 (menengah) per 3 bulan. Untuk pengguna yang ingin berlangganan tetapi berasal dari keluarga yang kurang mampu, dapat menyertakan surat keterangan tidak mampu agar pihak manajemen My Teacher dapat membantu proses pembayaran. Apabila telah terdaftar menjadi pelanggan, maka pengguna dapat mengakses fitur sepuasnya. Khusus untuk fitur Guru Private dan Guru BK yang akan diakses secara offline akan dikenakan biaya sebesar Rp 25.000/ 90 menit dan biaya perjalanan sebanyak jarak tempuh.

Investasi awal untuk membuat aplikasi My Teacher ini membutuhkan dana sebesar Rp 500.000.000 dengan rincian :

1. Aplikasi Android/IOS untuk pengajar
2. Aplikasi Android/IOS Untuk pelajar
3. Web Administrator
4. Akun Developer di Google Playstore/Appstore

Berdasarkan data tersebut, pengembangan aplikasi My Teacher ini memiliki prospek jangka panjang yang cukup besar serta dapat menjadi model dalam pola pengembangan di bidang pendidikan dan ekonomi.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendidikan dan perekonomian merupakan salah dua aspek penting dalam kemajuan bangsa. Pendidikan merupakan proses peningkatan kualitas generasi penerus bangsa, dan ekonomi merupakan aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi terhadap barang atau jasa. Indonesia merupakan salah satu negara yang terkena dampak virus corona yang mana tidak hanya mengancam kesehatan masyarakat akan tetapi juga ekonomi masyarakat dan pendidikan[1]. Pendidikan dan ekonomi memiliki keterikatan dalam menuju kesejahteraan. Pendidikan yang maju dapat membantu kemajuan ekonomi suatu negara. Apalagi kita memiliki tujuan bernegara untuk mencerdaskan kehidupan bangsa, yang seharusnya menjadi acuan perkembangan pembangunan kesejahteraan dan kebudayaan bangsa.

Selama dilanda pandemi COVID-19, laju perekonomian dan pendidikan Indonesia terganggu. Sehingga pemerintah harus mengeluarkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) untuk memutuskan rantai persebaran virus corona. Ini mengakibatkan banyak perusahaan yang pailit dan harus memberhentikan karyawannya. Sehingga, saat ini tercatat ada 29,12 juta pengangguran akibat pandemi di Indonesia. Kondisi ini juga berdampak pada industri pendidikan dan berdampak buruk bagi pelajar maupun pengajar. Dengan demikian, ada sebanyak 407.000 sekolah, 3,4 juta guru dan 56 juta siswa serta ada sebanyak 419.605 mahasiswa di seluruh universitas di Indonesia yang terkena dampak pandemi, sehingga banyak sekolah maupun universitas yang harus melakukan proses pembelajaran daring. Masyarakat dipaksa untuk bertransformasi dan beradaptasi dalam kondisi pandemi ini. Hal ini tentu bukanlah hal yang mudah, mengingat belum sepenuhnya mayoritas masyarakat siap meskipun sebenarnya, model pembelajaran di rumah dan di sekolah bisa dikatakan relatif sama tujuannya jika dalam keadaan normal. Mungkin yang membedakan adalah sarana, prasarana, dan juga kemampuan SDM dalam menangkap materi pembelajaran. Dengan begitu, Indonesia mendapatkan masalah baru dalam bidang pendidikan.

Dengan adanya problematika ini, penulis memberikan solusi dengan membuat sebuah aplikasi yang bertujuan untuk mengurangi permasalahan yang terdapat dalam bidang pendidikan dan ekonomi pada masa pandemi. Aplikasi yang penulis buat ini bernama My Teacher. Aplikasi My Teacher ini merupakan program aplikasi yang dirancang untuk memberi bimbingan kepada pelajar SD, SMP, dan SMA secara *online* maupun *offline*. Aplikasi ini tidak hanya bermanfaat bagi pelajar, tetapi juga bisa membantu para pengajar atau pun masyarakat yang telah kehilangan pekerjaannya untuk tetap bisa mengajar dalam masa pandemi ini dan membantu perkembangan perekonomian Indonesia.

1.2 Tujuan Bisnis

Aplikasi My Teacher yang akan penulis buat ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk membantu para pengajar maupun masyarakat yang telah kehilangan pekerjaannya
2. Untuk memberi bimbingan kepada pelajar SD, SMP, dan SMA secara online maupun offline dengan memanfaatkan fitur-fitur di dalam aplikasi ini. Seperti, fitur E-book, video pembelajaran yang disajikan dengan tampilan menarik, guru private, ringkasan materi dan juga rumus-rumus jitu
3. Memberi bimbingan mental & pendidikan karakter kepada pelajar dengan memanfaatkan fitur Guru BK
4. Memetakan atau mengarahkan pelajar dengan mengetahui minat bakat dari pelajar tersebut dengan memanfaatkan fitur Guru BK
5. Dapat membantu meringankan beban orang tua dalam mengajar materi pembelajaran kepada pelajar
6. Dapat membantu orang tua (semua golongan masyarakat) dalam meringankan biaya pengeluaran untuk belajar tambahan dikarenakan biayanya relatif lebih murah dibandingkan bimbel lainnya

BAB II

PEMBAHASAN

2.1 Analisis SWOT

2.1.1 Strength (Kekuatan)

- Aplikasi ini memiliki fitur-fitur yang membantu mempermudah proses pembelajaran
- Aplikasi ini dapat dimanfaatkan dalam keadaan pandemi ataupun kondisi normal
- Memiliki fitur Guru *Private* yang dapat dimaksimalkan untuk datang ke rumah apabila pembelajaran si pelajar kurang optimal jika hanya membaca atau menonton video pembelajaran
- Memiliki fitur Guru BK yang dapat dimaksimalkan untuk datang ke rumah apabila si pelajar ingin konsultasi tentang apa yang diminati dan passion apa yang sebenarnya dimiliki
- Relatif lebih murah dibandingkan Bimbingan Belajar (Bimbel) atau aplikasi lainnya
- Bukan hanya mengedepankan prestasi akademik, tetapi dapat dimanfaatkan untuk membentuk karakter dan mental
- Memiliki fitur soal-soal try out ujian sekolah maupun nasional.

2.1.2 Weakness (Kelemahan)

- Minim pemasukan
- Masih banyak masyarakat yang enggan menggunakan layanan My Teacher dikarenakan mereka menganggap guru privat/guru BK yang akan datang ke rumah mereka merupakan orang lain yang tidak mereka kenal sama sekali asal-usulnya.

2.1.3 Opportunities (Peluang)

- Perkembangan teknologi yang sangat dimanfaatkan oleh masyarakat luas
- Masyarakat yang telah mengkonsumsi teknologi (khususnya smartphone) dalam aktivitas sehari-hari
- Fitur-fitur aplikasi yang dapat dimanfaatkan dalam kondisi pandemi maupun kondisi normal
- Harga yang relatif murah dapat meningkatkan jangkauan pasar
- Mental pelajar yang kurang stabil
- Minimnya pengetahuan tentang minat bakat si pelajar
- Akses aplikasi yang mudah

2.1.4 Threats (Ancaman)

- Terdapat kompetitor yang serupa, seperti Ruang Guru dan Expertcourse

2.2 Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar merupakan kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli berdasarkan karakteristik konsumen dan respons konsumen[2]

2.2.1 Segmentasi Berdasarkan Karakteristik Konsumen

a. Demografis

Segmentasi demografi merupakan segmentasi pasar yang dibagi menjadi kelompok-kelompok dengan dasar pembagian usia, jenis kelamin, tingkat ekonomi, dan tingkat Pendidikan[3]. Secara demografis, target sasaran pengguna My Teacher yaitu masyarakat menengah kebawah yang mempunyai penghasilan dari Rp 300.000 sampai Rp 5.000.000 per bulan.

b. Psikografis

Segmentasi psikografis adalah segmentasi pasar yang menelaah bagaimana konsumen dengan segmen demografi tertentu merespon suatu stimuli pemasaran[3]. Aplikasi My Teacher ditujukan kepada masyarakat yang mampu menggunakan smartphone, memiliki sifat yang selalu ingin belajar dan berkembang, memiliki permasalahan dalam bidang ekonomi dan pendidikan.

c. Geografis

Segmentasi geografis adalah segmentasi pasar yang dibagi ke dalam beberapa bagian geografi seperti negara, wilayah, kota, dan desa. Daerah geografi yang dipandang potensial dan menguntungkan akan menjadi target operasi perusahaan[3]. Dalam hal segmentasi ini, My Teacher menentukan tempat beroperasinya di Kota Mataram, Jalan Airlangga No.32, Nusa Tenggara Barat. Serta aplikasi My Teacher menunjukkan kepada semua masyarakat yang ada di Indonesia, yaitu masyarakat pedesaan dan perkotaan yang masih kesulitan dalam bidang ekonomi, tetapi tetap ingin mendapatkan sistem pembelajaran yang baik.

2.2.2 Segmentasi Berdasarkan Respons Konsumen

a. Segmentasi Manfaat

Awalnya konsumen berfikir mencari pendidikan yang memberikan banyak kemudahan dan manfaat terutama dalam kondisi pandemi COVID-19 ini, maka dari itu My Teacher datang untuk menjawab itu semua bukan hanya menyediakan fitur-fitur video pembahasan lengkap, tetapi juga dapat merequest/meminta guru private/BK untuk mengunjungi rumah dan melakukan proses belajar mengajar di rumah si pelajar sesuai daerahnya masing-masing.

b. Segmentasi Pengguna

Dalam hal ini My Teacher membagi pasar berdasarkan pengguna, dimana akan mengidentifikasi mana yang termasuk pengguna berat, menengah dan ringan.

c. Respon Promosional

My Teacher memasarkan produknya menggunakan iklan di web serta media sosial, dan awalnya akan membuat event saat pembukaan My Teacher. Setelah itu akan mengidentifikasi pengguna berdasarkan bagaimana pengguna merespon bentuk-bentuk promosi yang dilakukan My Teacher.

d. Loyalitas

Dalam hal segmentasi ini My Teacher akan membagi pengguna dalam 2 kelompok yaitu pengguna Loyal dan kurang Loyal. Konsumen loyal yaitu konsumen yang menjadikan My Teacher adalah sarana pendidikan utama bagi mereka, sehingga mereka selalu menggunakan jasa My Teacher dalam sarana pembelajaran sehari-harinya, bahkan hampir tiap hari menggunakan jasa My Teacher. Konsumen kurang loyal yaitu konsumen yang masih menggunakan sarana pendidikan lain selain My Teacher.

2.3 Analisis Kompetitor

Pada analisis kompetitor, aplikasi My Teacher telah mengidentifikasi bahwa pesaing utamanya adalah aplikasi Ruang Guru. Ruang Guru merupakan bimbingan belajar online yang memiliki fitur-fitur lengkap dan juga telah menerima segudang prestasi. Selain Ruang Guru, pesaing aplikasi My Teacher adalah expert course. Expert course merupakan bimbingan belajar yang dilakukan oleh mahasiswa telkom university. Tutor dari bimbingan belajar ini adalah mahasiswa telkom dan penggunanya juga mahasiswa telkom. Bimbingan ini hanya dapat dilakukan secara offline. Dengan begitu, My Teacher telah menyusun strategi, tujuan, serta kekuatan dan kelemahan pada aplikasi ini.

2.3.1 Strategi

Aplikasi My Teacher menggunakan 3 jenis strategi pemasaran untuk memperluas pasar, diantaranya Direct Selling (Penjualan langsung), Internet marketing, dan Earned media.

a. Direct Selling (Penjualan langsung)

Penulis selaku pemilik aplikasi My Teacher menawarkan aplikasi My Teacher secara langsung kepada pelanggan/user atau yang biasa disebut dengan door to door.

b. Internet marketing

Aplikasi My Teacher mempromosikan aplikasinya dengan memanfaatkan kualitas dari sosial media, seperti Instagram, facebook, youtube, dan lain-lain.

c. Earned media

Service yang baik yang dapat penulis berikan kepada pelanggan untuk memberikan kenyamanan serta memanjakan customer setia atas kelayakan mereka terhadap aplikasi My Teacher.

Selain daripada itu, penulis juga mengembangkan strategi seperti :

a. Berkolaborasi dengan Influencer

Influencer merupakan tokoh publik yang dapat menggerakkan massa dan memiliki pengaruh kepada masyarakat. Dengan begitu, penulis percaya bahwa berkolaborasi dengan Influencer dapat membantu penulis untuk memperluas pasar serta mendapatkan keuntungan.

b. Kemitraan

Selain berkolaborasi dengan Influencer, penulis juga berkolaborasi dengan pihak lain, seperti media partner. Kemitraan ini, sangat menguntungkan karena biayanya relatif murah.

c. Berkolaborasi dengan karyawan

Dengan adanya kolaborasi ini, penulis ingin karyawan pada My Teacher turut serta dalam memperluas pasar. Strategi ini, penulis kembangkan dengan tujuan untuk meningkatkan efektivitas kerja karyawan.

2.3.2 Kelebihan dan Kekurangan

a. Kelebihan

Kelebihan dari aplikasi My Teacher dibandingkan dengan pesaing utama adalah dalam fitur guru private dan guru BK pengguna dapat merequest guru private dan guru BK secara offline sesuai dengan daerahnya masing-masing. Dan kelebihan dari aplikasi My Teacher dibandingkan dengan expert course adalah target user-nya pelajar dan masyarakat luas, serta untuk menjadi tutor dalam aplikasi My Teacher tidak hanya mahasiswa yang dapat mendaftar, tetapi guru atau masyarakat luas juga diperbolehkan. Cara pembelajarannya juga dapat dilakukan dengan online maupun offline.

b. Kekurangan

- Kekurangan dari aplikasi My Teacher dibandingkan dengan pesaing utama adalah biayanya yang terlalu murah, dimana akan membuat banyak masyarakat menganggap fitur-fitur yang diberikan aplikasi My Teacher sangat lengkap dan membantu, tetapi dengan harga yang sangat murah dapat membuat masyarakat menjadi ragu untuk menggunakannya. Serta kekurangan aplikasi My Teacher adalah masih banyak masyarakat yang enggan menggunakan layanan My Teacher dikarenakan mereka menganggap guru privat/guru BK yang akan datang ke rumah mereka merupakan orang lain yang tidak mereka kenal sama sekali asal-usulnya.

2.4 BMC

The Business Model Canvas

Key partners 1. Guru di Indonesia 2. Mahasiswa/i 3. Media Partner (Instagram terkait pembelajaran dan televisi) 4. FinTech (Gopay, Linkaja, ShopeePay, Ovo, M-Banking)	Key activities 1. Membantu para pengajar maupun masyarakat yang telah kehilangan pekerjaannya 2. Memberi bimbingan mental dengan memanfaatkan fitur guru BK 3. Mengarahkan pelajar dengan mengetahui minat bakat dari pelajar tersebut dengan memanfaatkan fitur Guru BK 4. Memberi bimbingan dengan fitur-fitur di dalam aplikasi ini. Seperti, fitur E-book, fitur soal-soal try out ujian sekolah maupun nasional, video pembelajaran yang disajikan dengan tampilan menarik, guru private, ringkasan materi dan juga rumus-rumus jitu 5. Android dan iOS yang berbasis software development Key resources 1. Aplikasi berbasis mobile app 2. Server 3. Tim Developer 4. Listrik dan Internet (sinyal)	Value propositions 1. Dimasa pembelajaran online selama masa pandemi ini, My Teacher hadir untuk membantu pelajar dalam memahami pembelajaran serta menawarkan fitur guru private yang dapat dimanfaatkan untuk belajar di rumah. 2. Dilengkapi fitur E-book, fitur soal-soal try out ujian sekolah maupun nasional, video pembelajaran yang disajikan dengan tampilan menarik, ringkasan materi dan juga rumus-rumus jitu 3. Memprioritaskan kenyamanan pengguna 4. Harga Relatif Murah	Customer relationships 1. Memberikan informasi seputar pendidikan (rumus cepat, dan lain sebagainya) 2. Melakukan interaksi baik dengan pengguna via whatsapp atau fitur chatting di aplikasi My Teacher 3. Memberikan konten-konten menarik dan juga relevan pada sosial media 4. Terdapat promo menarik setiap bulan bagi user yang paling sering menggunakan aplikasi Channels 1. Iklan media sosial (Instagram, Youtube, membuat website, dan membuat konten kreatif pada platform Tiktok) 2. Google Play dan App Store 3. Influencers	Customer segments Demografis : Masyarakat menengah kebawah yang mempunyai penghasilan dari Rp 300.000 sampai Rp 5.000.000 per bulan Psikografis : - Masyarakat yang mampu menggunakan smartphone - Memiliki sifat yang selalu ingin belajar dan berkembang - Memiliki permasalahan dalam bidang ekonomi dan pendidikan. Geografis : Tempat beroperasinya di Kota Mataram, Jalan Airlangga No.32, Nusa Tenggara Barat. Dan aplikasi My Teacher menunjukkan kepada semua masyarakat yang ada di Indonesia, yaitu masyarakat pedesaan dan perkotaan yang masih kesulitan dalam bidang ekonomi, tetapi tetap ingin mendapatkan sistem
Cost Structure 1. Biaya Pembuatan website (Hosting dan Domain) dan juga aplikasi 2. Biaya pengembangan website dan aplikasi 3. Gaji tim 4. Biaya iklan media sosial (Instagram, Youtube, membuat website, dan membuat konten kreatif pada platform Tiktok)		Revenue Streams 1. 25% dari pendapatan Guru Private 2. 10% dari biaya subscription 3. Berlangganan aplikasi untuk SD : Rp20.000/bulan, Rp50.000/3bulan, Rp100.000/tahun, SMP : Rp50.000/bulan, Rp100.000/3bulan, Rp150.000/tahun, dan SMA : Rp100.000/bulan, Rp200.000/3bulan, Rp300.000/tahun		

2.5 Prototype

Login

Add your details to login


Your Email


Password

Login

Forgot your password?

or Login With

 Login with Facebook

 Login with Google

Don't have an Account? [Sign Up](#)

Sign Up

Add your details to sign up

Name

Email

Mobile No

Grades

Address

Password

Confirm Password

Sign Up

Reset Password

Please enter your email to receive a link to create a new password via email

Email

Send

GOOD MORNING DEVIYA!
Monumen Emmy Saelan

Search Subject

E-book

Video Pembelajaran

Rumus jitu

Rangkuman

Guru Privat

Guru BK

Menu Subjects Home Profile More

Profile

Hi there deviya!

Name
I GSA Putu Sintha

Email
deviya190701@gmail.com

Address
Jalan kudus e 26, matarm

Password

Menu Subjects Home Profile More

< E-book

Matematika

Fisika

English

Biologi

Kimia

Bahasa Indonesia

< Video Pembelajaran

Matematika

Fisika

English

Biologi

< Rangkuman

Matematika

Fisika

English

Biologi

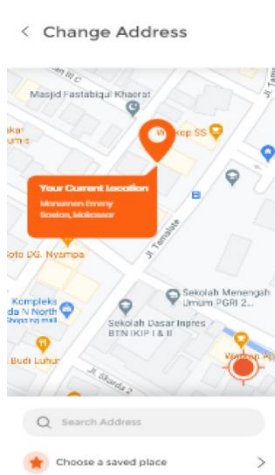
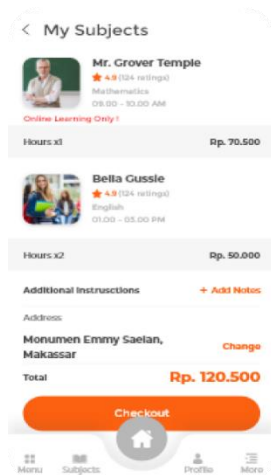
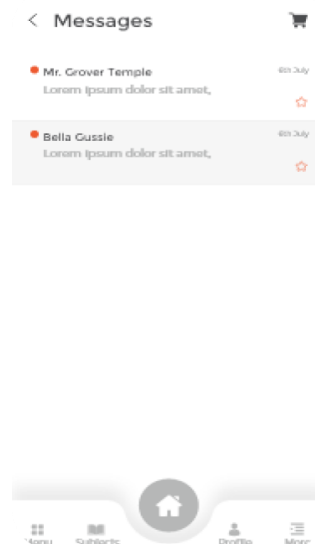
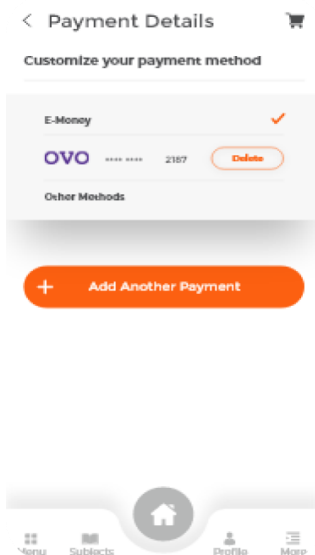
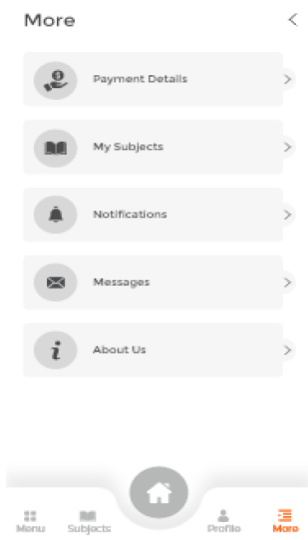
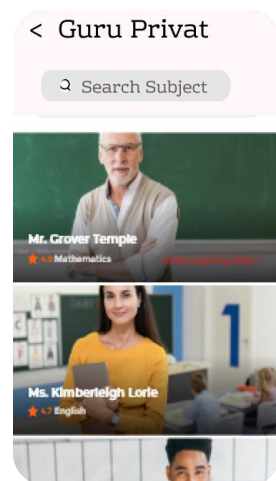
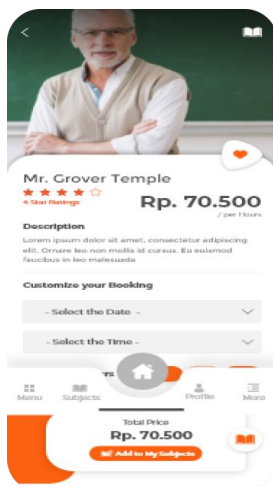
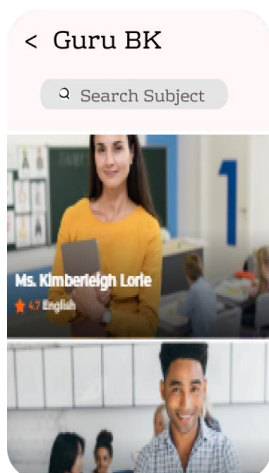
< Rumus jitu

Matematika

Fisika

English

Biologi



2.6 Proyeksi Keuangan

2.6.1 Perencanaan Investasi

Investasi adalah suatu kegiatan menanamkan modal dengan harapan pada waktu nanti pemilik modal mendapatkan sejumlah keuntungan dari hasil penanaman modal tersebut[4]. Investasi yang dilakukan aplikasi My Teacher terdiri dari yang berwujud hingga tidak berwujud seperti

BERWUJUD							
No	Item	Spesifikasi	Unit	Economic Life	Jumlah	Biaya per Satuan	Biaya Total
1	Komputer	Komputer	Buah	5	4	Rp 9,000,000	Rp 36,000,000
2	Meja dan kursi	Meja dan kursi	Buah	5	3	Rp 2,500,000	Rp 7,500,000
3	Internet dan telepon	Internet dan telepon	Buah	5	1	Rp 500,000	Rp 500,000
4	Peralatan Alat tulis	Peralatan Alat tulis	Buah	1	1	Rp 300,000	Rp 300,000
5	AC	AC	Buah	3	10	Rp 5,000,000	Rp 5,000,000
6	Printer	Printer	Buah	4	3	Rp 1,000,000	Rp 3,000,000
7	Peralatan Alat Kebersihan	Sapu, alat pel, tempat sampah	Buah	2	4	Rp200,00	Rp 800,000
8	Peralatan Elektronik	lampu, terminal kabel	Buah	2	4	Rp100,00	Rp 400,000
10	Server	Asus server RS520-E9/RS8	Buah	4	1	Rp 13,000,000	Rp 51,555,000
11	Domain	Hosting Domain	Buah	3	1	Rp 300,000	Rp 300,000
12	Motor	Honda Scoopy Sporty	Buah	8	5	Rp 19,000.000	Rp 95,000,000
TOTAL					37	Rp50.900,00	Rp 200,355,000

TIDAK BERWUJUD			
No	Item	Economic Life	Biaya
1	Observasi	5	Rp 500,000
2	Development Website	5	Rp 70,000,000
3	Development Mobile Application	5	Rp 120,000,000
TOTAL			Rp 190,500,000

2.6.2 Biaya Sumber Daya Manusia (SDM)

SDM itu sendiri merupakan seseorang atau individu yang bekerja sebagai penggerak dan perencanaan suatu organisasi sehingga harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya[5]. Gaji SDM dalam aplikasi My Teacher ini adalah sebagai berikut.

BIAYA SDM								
no	item	jumlah tk	gaji/bulan	2020	2021	2022	2023	2024
1	CEO	1	15.000.000,00	15.200.000,00	15.500.000,00	16.000.000,00	16.500.000,00	17.000.000,00
2	Directur	1	13.000.000,00	13.500.000,00	13.800.000,00	14.000.000,00	14.500.000,00	14.800.000,00
3	Manager	6	10.000.000,00	10.300.000,00	10.700.000,00	11.000.000,00	11.500.000,00	11.900.000,00
4	HRD team/Human resource	3	4.000.000,00	4.300.000,00	4.800.000,00	5.000.000,00	5.500.000,00	6.000.000,00
5	designer web	3	8.000.000,00	8.200.000,00	8.500.000,00	8.800.000,00	8.900.000,00	9.000.000,00
7	marketing team	8	4.000.000,00	4.300.000,00	4.800.000,00	5.000.000,00	5.500.000,00	6.000.000,00
8	administrasi team	3	4.000.000,00	4.300.000,00	4.800.000,00	5.000.000,00	5.500.000,00	6.000.000,00
9	Programmer	3	8.000.000,00	8.200.000,00	8.500.000,00	8.800.000,00	8.900.000,00	9.000.000,00
10	Pengembangan website & aplikasi team	4	8.000.000,00	8.200.000,00	8.500.000,00	8.800.000,00	8.900.000,00	9.000.000,00
11	finance team	3	4.000.000,00	4.300.000,00	4.800.000,00	5.000.000,00	5.500.000,00	6.000.000,00
Total			78.000.000,00	80.800.000,00	84.700.000,00	87.400.000,00	91.200.000,00	94.700.000,00

Pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa total gaji tenaga kerja dalam aplikasi My Teacher adalah sebesar Rp78.000.000,00 Perbulan. Pada tahun 2020 gaji tenaga kerja adalah sebesar Rp80.800.000,00, pada tahun 2021 gaji tenaga kerja naik sebesar Rp84.700.000,00, pada tahun 2022 adalah sebesar Rp87.400.000,00, pada tahun 2023 adalah sebesar Rp91.200.000,00, dan pada tahun 2024 adalah sebesar Rp94.700.000,00

2.6.3 Cashflow

Cashflow itu sendiri merupakan laporan keuangan yang berisi informasi tentang keuangan perusahaan seperti, kegiatan operasional, transaksi, pembiayaan, pendanaan, dan hal lainnya[6]. Cashflow dari aplikasi My Teacher adalah sebagai berikut.

CASHFLOW															
Keterangan	Tahun 1			Tahun 2			Tahun 3			Tahun 4			Tahun 5		
Saldo Awal	500.000.000,00			1.553.170.000,00			17.194.050.000,00			46.877.730.000			52.300.010.000,00		
Cash In	Jumlah	Harga Satuan	Total	Jumlah	Harga Satuan	Total	Jumlah	Harga Satuan	Total	Jumlah	Harga Satuan	Total	Jumlah	Harga Satuan	Total
Pengguna Aplikasi SD (kurang mampu)	100	600.000,00	60.000.000	300	600.000,00	180.000.000	800	600.000,00	480.000.000	1500	600.000,00	900.000.000	2000	600.000,00	1.200.000.000
Pengguna Aplikasi SD (menengah ke atas)	250	1.200.000,00	300.000.000	500	1.200.000,00	600.000.000	1000	1.200.000,00	1.200.000.000	2000	1.200.000,00	2.400.000.000	2500	1.200.000,00	3.000.000.000
Pengguna Aplikasi SMP (kurang mampu)	150	1.200.000,00	180.000.000	500	1.200.000,00	600.000.000	1000	1.200.000,00	1.200.000.000	1500	1.200.000,00	1.800.000.000	2000	1.200.000,00	2.400.000.000
Pengguna Aplikasi SMP (menengah ke atas)	300	2.400.000,00	720.000.000	1000	2.400.000,00	2.400.000.000	2000	2.400.000,00	4.800.000.000	3000	2.400.000,00	7.200.000.000	3500	2.400.000,00	8.400.000.000
Pengguna Aplikasi SMA (kurang mampu)	300	3.000.000,00	900.000.000	1500	3.000.000,00	4.500.000.000	2500	3.000.000,00	7.500.000.000	3500	3.000.000,00	10.500.000.000	4000	3.000.000,00	12.000.000.000
Pengguna Aplikasi SMA (menengah ke atas)	500	6.000.000,00	3.000.000.000	2500	6.000.000,00	15.000.000.000	5000	6.000.000,00	30.000.000.000	7500	6.000.000,00	45.000.000.000	8000	6.000.000,00	48.000.000.000
Iklan Aplikasi	5	1.000.000,00	5.000.000	7	1.000.000,00	7.000.000	10	1.000.000,00	10.000.000	13	1.000.000,00	13.000.000	20	1.000.000,00	20.000.000
Pendapatan Tentor	30	9.600.000,00	288.000.000	100	9.600.000,00	960.000.000	300	9.600.000,00	2.880.000.000	1500	9.600.000,00	14.400.000.000	1800	9.600.000,00	17.280.000.000
Investor	2	500.000.000,00	1.000.000.000	0		0	0		0	0		0	0		0
Total Cash In	6.453.000.000			24.247.000.000			48.070.000.000			82.213.000.000			92.300.000.000		
Cash Out	Jumlah	Harga Satuan	Total	Jumlah	Harga Satuan	Total	Jumlah	Harga Satuan	Total	Jumlah	Harga Satuan	Total	Jumlah	Harga Satuan	Total
Biaya gedung	1	300.000.000,00	300.000.000	0	0	0	0	300.000.000,00	0	0	300.000.000,00	0	0	300.000.000,00	0
Laptop programmer	3	25.000.000,00	75.000.000	0	0	0	0	25.000.000,00	0	0	25.000.000,00	0	0	25.000.000,00	0
Meja Kantor Besar	5	500.000,00	2.500.000	0	0	0	0	500.000,00	0	0	500.000,00	0	0	500.000,00	0
Meja Kantor Kecil	66	150.000,00	9.900.000	0	0	0	0	150.000,00	0	0	150.000,00	0	0	150.000,00	0
Meja kantor server	2	600.000,00	1.200.000	0	0	0	0	600.000,00	0	0	600.000,00	0	0	600.000,00	0
Meja kantor panjang	4	550.000,00	2.200.000	0	0	0	0	550.000,00	0	0	550.000,00	0	0	550.000,00	0
Kursi manager	6	300.000,00	1.800.000	0	0	0	0	300.000,00	0	0	300.000,00	0	0	300.000,00	0
Kursi Staff	57	100.000,00	5.700.000	0	0	0	0	100.000,00	0	0	100.000,00	0	0	100.000,00	0
Kursi Directur	1	400.000,00	400.000	0	0	0	0	400.000,00	0	0	400.000,00	0	0	400.000,00	0
Sofa tamu	4	2.000.000,00	8.000.000	0	0	0	0	2.000.000,00	0	0	2.000.000,00	0	0	2.000.000,00	0
Kursi CEO	2	800.000,00	1.600.000	0	0	0	0	800.000,00	0	0	800.000,00	0	0	800.000,00	0
Printer	5	2.000.000,00	10.000.000	10	2.000.000,00	20.000.000	10	2.000.000,00	20.000.000	10	2.000.000,00	20.000.000	10	2.000.000,00	20.000.000
Tinta isi printer	5	1.200.000,00	6.000.000	10	1.200.000,00	12.000.000	10	1.200.000,00	12.000.000	10	1.200.000,00	12.000.000	10	1.200.000,00	12.000.000
Pesawat telepon kantor	2	150.000,00	300.000	0	0	0	0	150.000,00	0	0	150.000,00	0	0	150.000,00	0
Air Conditioner	10	2.500.000,00	25.000.000	0	0	0	0	2.500.000,00	0	0	2.500.000,00	0	0	2.500.000,00	0
Proyektor kantor	2	3.000.000,00	6.000.000	0	0	0	0	3.000.000,00	0	0	3.000.000,00	0	0	3.000.000,00	0
Asus server RS520-E9/RS8	2	13.000.000,00	26.000.000	0	0	0	0	13.000.000,00	0	0	13.000.000,00	0	0	13.000.000,00	0
Laptop Mackbook pro	27	11.000.000,00	297.000.000	30	11.000.000,00	330.000.000	30	11.000.000,00	330.000.000	50	11.000.000,00	550.000.000	50	11.000.000,00	550.000.000
Listrik kantor	1	120.000.000,00	120.000.000	1	120.000.000,00	120.000.000	1	120.000.000,00	120.000.000	1	120.000.000,00	120.000.000	1	120.000.000,00	120.000.000
Lampu neon LED 18 watt	25	240.000,00	6.000.000	30	240.000,00	7.200.000	30	240.000,00	7.200.000	30	240.000,00	7.200.000	30	240.000,00	7.200.000
pengembangan website & aplikasi	1	127.000.000,00	127.000.000	2	127.000.000,00	254.000.000	3	127.000.000,00	381.000.000	4	127.000.000,00	508.000.000	4	127.000.000,00	508.000.000
Galon air & air	5	480.000,00	2.400.000	10	480.000,00	4.800.000	10	480.000,00	4.800.000	10	480.000,00	4.800.000	10	480.000,00	4.800.000
Wifi speedy	5	6.000.000,00	30.000.000	10	6.000.000,00	60.000.000	10	6.000.000,00	60.000.000	10	6.000.000,00	60.000.000	10	6.000.000,00	60.000.000
Alat Kebersihan(sapu,alat pel,tempat sampah)	3	120.000,00	360.000	6	120.000,00	720.000	6	120.000,00	720.000	6	120.000,00	720.000	6	120.000,00	720.000
Peralatan Alat tulis	10	120.000,00	1.200.000	20	120.000,00	2.400.000	30	120.000,00	3.600.000	50	120.000,00	6.000.000	50	120.000,00	6.000.000
Motor kantor (honda scoopy sporty)	4	13.000.000,00	52.000.000	11	13.000.000,00	143.000.000	15	13.000.000,00	195.000.000	50	13.000.000,00	650.000.000	50	13.000.000,00	650.000.000
Observasi	5	2.000.000,00	10.000.000	10	2.000.000,00	20.000.000	10	2.000.000,00	20.000.000	10	2.000.000,00	20.000.000	10	2.000.000,00	20.000.000
Terminal kabel	6	45.000,00	270.000	0	0,00	0	0	45.000,00	0	0	45.000,00	0	0	45.000,00	0
Gaji CEO	1	180.000.000,00	180.000.000	1	180.000.000,00	180.000.000	1	180.000.000,00	180.000.000	1	180.000.000,00	180.000.000	1	180.000.000,00	180.000.000
Gaji Directur	1	156.000.000,00	156.000.000	1	156.000.000,00	156.000.000	1	156.000.000,00	156.000.000	1	156.000.000,00	156.000.000	1	156.000.000,00	156.000.000
Gaji manager	6	120.000.000,00	720.000.000	6	120.000.000,00	720.000.000	6	120.000.000,00	720.000.000	6	120.000.000,00	720.000.000	6	120.000.000,00	720.000.000
Gaji HRD team/Human resource	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000
Gaji designer web	3	96.000.000,00	288.000.000	3	96.000.000,00	288.000.000	3	96.000.000,00	288.000.000	3	96.000.000,00	288.000.000	3	96.000.000,00	288.000.000
Gaji tentor	30	48.000.000,00	1.440.000.000	100	48.000.000,00	4.800.000.000	300	48.000.000,00	14.400.000.000	1500	48.000.000,00	72.000.000.000	1800	48.000.000,00	86.400.000.000
Gaji marketing team	8	48.000.000,00	384.000.000	8	48.000.000,00	384.000.000	8	48.000.000,00	384.000.000	8	48.000.000,00	384.000.000	8	48.000.000,00	384.000.000
Gaji administrasi team	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000
Gaji Programmer	3	96.000.000,00	288.000.000	3	96.000.000,00	288.000.000	3	96.000.000,00	288.000.000	3	96.000.000,00	288.000.000	3	96.000.000,00	288.000.000
Gaji Pengembangan website & aplikasi team	4	96.000.000,00	384.000.000	4	96.000.000,00	384.000.000	4	96.000.000,00	384.000.000	4	96.000.000,00	384.000.000	4	96.000.000,00	384.000.000
Gaji finance team	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000	3	48.000.000,00	144.000.000
Total Cash Out	5.399.830.000			8.606.120.000			18.386.320.000			76.790.720.000			91.190.720.000		
Saldo Akhir	1.553.170.000			17.194.050.000			46.877.730.000			52.300.010.000			53.409.290.000		

BAB III

KESIMPULAN dan SARAN

3.1 Kesimpulan

Dengan mempelajari kondisi pandemi pada saat ini, My Teacher hadir dengan inovasinya untuk meminimalisir problematika yang terjadi dalam bidang ekonomi dan juga pendidikan. My Teacher ingin mengedepankan bimbingan akademik dan juga mental dari pelajar Indonesia agar memiliki persiapan yang matang untuk membawa Indonesia yang lebih baik lagi kedepannya. My Teacher ingin membantu meminimalisir adanya kesenjangan sosial dalam menerima bimbingan belajar tambahan. Penulis berharap dengan adanya My Teacher ini, seluruh golongan masyarakat dapat terbantu atau merasakan keadilan dalam bimbingan belajar tambahan. Selain itu, My Teacher ingin membantu masyarakat Indonesia yang belum memiliki pekerjaan atau yang telah kehilangan pekerjaannya dalam masa pandemi ini agar dapat mengembangkan potensi dirinya dalam lingkup My Teacher ini.

3.2 Saran

Saran yang dapat penulis berikan adalah masyarakat Indonesia dapat tetap menjaga kesehatannya dalam masa pandemi ini dan juga tetap produktif serta dapat mengembangkan potensi dirinya agar perekonomian dan pendidikan di Indonesia segera meningkat walaupun kondisi sedang tidak baik-baik saja.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] <https://www.stit-alkifayahriau.ac.id/pengaruh-ekonomi-terhadap-pendidikan-anak-di-masa-pandemi-covid-19/>
- [2] https://id.wikipedia.org/wiki/Segmentasi_pasar
- [3] <http://ciputrauceo.net/blog/2015/7/14/segmentasi-pasar-beserta-pengelompokan-dan-contoh>
- [4] <https://id.wikipedia.org/wiki/Investasi>
- [5] <https://www.jojonomic.com/blog/sumber-daya-manusia/>
- [6] <https://www.paper.id/blog/finansial-umkm/apa-itu-cash-flow/>