


**UJIAN SUSULAN TENGAH
SEMESTER TAHUN AKADEMIK
2021/2022**

Mata kuliah:	IN064 Kewirausahaan
Semester:	Ganjil
Sifat Ujian:	Online
Hari/ Tanggal:	Senin, 11 April 22
Waktu:	120 menit
Soal:	Submit di Morning file UTS_NRP_NAMA
Pengajar:	Julianti Kasih, S.E., M.Kom.

Pengesahan Kaprod

(<u>Julianti Kasih</u> , <u>S.E., M.Kom</u>)
NIK: 720286

Rancanglah sebuah bisnis online Produk Jasa dengan kriteria bentuk bisnis bebas.

Kemudian lengkapi dengan beberapa hal dibawah ini .

- Buatlah Penjelasan tentang produk secara lengkap, termasuk pemberian nama Produk dan slogan yang sesuai dengan Value Proposition perusahaan
- Buatlah Business Model Canvas beserta penjelasan tiap bagiannya
- Buat Grafik Break Even Poin dari produk beserta Analisanya
- Bagaimana Solusi dari pemasalahan Sumber Daya yang bekerja paruh WFO dan WFH dan meminta agar uang transportasi tetap di berikan secara penuh bahkan meminta kenaikan Gaji diawal tahun (catatan: Perusahaan sudah memberikan Gaji sesuai ketentuan UMR)

ooOOoo

Nama Produk: EduLater
Tipe: Jasa / Edukasi
Deskripsi: Buat platform yang menggunakan algoritme pembelajaran mesin untuk mempersonalisasi pengalaman belajar bagi siswa berdasarkan kebutuhan dan gaya belajar masing-masing.
Slogan: Study smarter, not harder

- Value Proposition:
- Membuat platform yang dapat mempersonalisasi kemampuan tiap individu
 - Membuat real-time feedback
 - Membuat hasil analisis data terkait siswa
 - Membuat tampilan yang interaktif dengan point-based learning

- Key Activities:
- Membangun model yang dapat mempersonalisasi kemampuan individu menggunakan recommender system
 - Membangun model real-time feedback
 - Membuat model yang dapat menganalisis data terkait siswa
 - Membuat tampilan yang interaktif berdasarkan serta konten dan kurikulum pembelajaran

- Key Resources:
- Software developers
 - Machine Learning Engineer
 - Data analyst
 - Ahli di bidang edukasi

- Key Partners:
- Guru yang bersedia menyediakan konten, memberikan kritik dan saran
 - Orang tua siswa

- Cost Structure:
- Membangun dan maintenance platform
 - Gaji pegawai
 - Marketing
 - Kebijakan pemerintah (seperti pajak, dll)

- Customer Segment:
- Institusi seperti sekolah/ universitas
 - Pegawai kantor yang ingin menaikan skill
 - Individu yang tertarik belajar di luar sekolah
 - Orang tua yang mencari sumber pembelajaran untuk anaknya
 - Siswa homeschooling yang mencari rekomendasi kurikulum

- Customer Relationship:
- Free membership
 - Memberikan diskon bagi institusi yang memiliki lebih dari 50 pengguna

- Channels:
- Penjualan langsung ke institusi seperti sekolah/universitas
 - Online marketing melalui Whatsapp, IG

- Revenue Streams:
- Subscription berbayar untuk setiap kelas pembelajaran
 - Memberikan lowongan iklan bagi sekolah-sekolah yang ingin mempromosikan di platform EduLater

- BEP
- Fixed Cost:
- Gaji pegawai
 - Perlengkapan teknologi (komputer, software licenses, teknologi lainnya untuk mengolah data)
 - Marketing
 - Biaya kebijakan pemerintah (pajak)

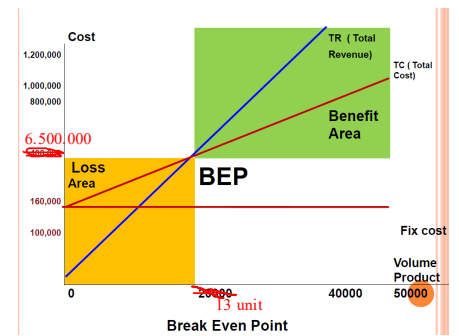
- Variable Cost:
- Hosting

$$\text{BEP} = \frac{5200.000}{500.000 - 100.000} = 13 \text{ unit}$$

$$\text{BEP} = \frac{5200.000}{1 - \frac{100.000}{500.000}} = 6.500.000$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/unit} - \text{Biaya variabel/unit}}$$
$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel perunit}}{\text{Harga Jual}}}$$

Penjualan: 13 unit * 500.000
 Biaya var: 13 * 100.000
 Kontribusi: 5.200.000
 Fix cost: 5.200.000
 Laba: 0



Kondisi:

Kendala WFO dan WFH minta uang transportasi diberikan penuh, minta kenaikan gaji di awal tahun

Gaji sudah sesuai UMR

1. Permasalahan uang transportasi

- Jangan langsung katakan tidak, dengarkan keluhan dari karyawan
- Diskusikan terlebih dahulu dengan petinggi-petinggi di perusahaan
- Cari SOP / buku panduan terkait ketentuan pemberian gaji
- Sosialisasikan dengan karyawan terkait pekerja WFO perlu mendapatkan uang transportasi dikarenakan harus berangkat ke kantor sedangkan WFH tidak
- Jika memungkinkan, menetapkan kebijakan bahwa seluruh karyawan WFH sehingga semua tidak mendapatkan uang transportasi
- Kalau tidak memungkinkan, karyawan WFH dan WFO diberikan waktu bergilir (sehingga seluruh karyawan tetap mendapatkan uang transportasi secara bergilir)
- Memberikan alternatif lain seperti kuota internet/pulsa bagi karyawan WFH

2. Permasalahan kenaikan gaji

- Jangan langsung katakan tidak, dengarkan keluhan dari karyawan
- Cek kondisi pasar, kebijakan pemerintah, perhitungan dengan biaya hidup "standard" dari seorang karyawan
- Karyawan dapat dinaikan gaji dengan ketentuan dan syarat (melihat kinerja karyawan selama ini, misalkan kontribusi apa yang telah dilakukan oleh karyawan tersebut)
- Kenaikan gaji harus dilakukan secara transparan sehingga karyawan mengetahui alasan mengapa gajinya tidak naik/naik
- Menekan biaya produksi sehingga dapat mengurangi pengeluaran yang tidak perlu
- Jika kas perusahaan tidak memungkinkan untuk menaikkan gaji, maka berikan alternatif lain seperti bonus/ insentif kerja

Nama Produk: PrinTee

Tipe: Produk / Shirt

Deskripsi: Buat platform yang menggunakan algoritme pembelajaran mesin untuk mempersonalisasi design dan design tersebut akan dicetak di baju menggunakan Direct Transfer Film (DTF) dengan Tear Off Label (label yang bisa dicabut sehingga memudahkan reseller/dropshipper yang ingin menjual baju dari PrinTee)

Slogan: Print your T-Shirt

Value Proposition:

- Membuat platform yang dapat mempersonalisasi design yang disukai oleh setiap individu
- Hasil design tersebut akan dicetak langsung ke kaos (bisa satuan)
- Tear off label (label bisa dicabut dengan cara ditarik sehingga memudahkan reseller/dropshipper yang ingin menjual baju dari PrinTee)
- Kaos yang disediakan terdapat dalam beberapa ketebalan (24s, 30s, dll) dengan berbagai warna dan ukuran (harga untuk ukuran S,M,L akan disamakan)
- Membuat tampilan platform untuk memilih design yang interaktif dan mudah

Key Activities:

- Membangun model yang dapat mempersonalisasi kemampuan individu menggunakan recommender system
- Membangun dan melakukan setting mesin DTF untuk sablon satuan
- Membuat label tear-off
- Membuat daftar ketebalan kaos, warna kaos, serta ukuran kaos
- Membuat tampilan yang interaktif untuk memilih design yang disediakan

Key Resources:

- Software developers
- Machine Learning Engineer
- Designer
- Ahli di bidang konveksi

Key Partners:

- Penjahit konveksi
- Dropshipper / Reseller

Cost Structure:

- Membangun dan maintenance platform
- Gaji pegawai
- Marketing
- Kebijakan pemerintah (seperti pajak, dll)
- Ongkos produksi

Customer Segment:

- Institusi seperti sekolah/ universitas
- Pegawai kantor yang membutuhkan kaos partai/satuan
- Individu yang tertarik sablon baju (custom baju)

Customer Relationship:

- Memberikan diskon setiap pembelian lebih dari 50 baju dalam 1 kali transaksi
- 2 kali revisi design

Channels:

- Penjualan langsung ke institusi seperti sekolah/universitas
- Online marketing melalui Whatsapp, IG,
- Online shop
- Toko fisik

Revenue Streams:

- Design cost
- Memberikan lowongan iklan
- Penjualan baju
- Dropshipper/reseller