

Nama : Muhammad Maulana Hikam  
NIM : A11.2021.13550  
Kelompok : A11.442U

## UTS Technopreneurship

### 1. Anggota kelompok dan deskripsi anggota dalam tim

- A11.2021.13254 - Yohanes Dimas Pratama sebagai CEO Indo Digital.
- A11.2021.13550 - Muhammad Maulana Hikam sebagai System Developer and Analyst.
- A11.2021.13603 - Ibrahim Mahardhika sebagai Marketing Business.

### 2. Ide produk

- Deskripsi singkat produk  
Pembuatan sistem aplikasi ini dikembangkan dengan tujuan untuk memberikan kemudahan bagi pengguna dalam mencari tempat parkir yang tersedia , memesan tempat parkir dan juga membayar biaya parkir secara cepat dan efisien.
- Fitur dan layanan
  - Parking Reservation  
Memesan lahan parkir sesuai dengan waktu yang diinginkan.
  - Parking Mapping  
Memantau posisi parkir untuk tidak membuang waktu mencari tempat.
  - Cashless Payment  
Pembayaran yang cashless dan modern sesuai dengan perkembangan zaman.
- Point inovasi / keunggulan
  - AI Technology  
Memaksimalkan AI kelancaran dan kemudahan penggunaan system.
  - User Rewards  
Memberi keuntungan lebih kepada pengguna yang aktif menggunakan layanan.

### 3. Analisis SWOT

- Strength
  - Memiliki Teknologi yang canggih.
  - Menawarkan efektivitas dan efisiensi.
  - Memiliki karyawan dengan kemampuan yang mumpuni.
- Weakness
  - Biaya teknologi yang besar.
  - Memiliki kapasitas karyawan yang sedikit.
  - Ketergantungan pada teknologi sehingga jika ada masalah di teknologi atau di servernya dapat menghambat kinerja perusahaan.
- Opportunity
  - Paling dibutuhkan pada zaman teknologi di era digitalisasi saat ini.
  - Menciptakan produk digital baru seiring berkembangnya teknologi.
  - Pemasaran produk yang realtime menggunakan internet dan sebagainya.
- Threat
  - Persaingan ketat antar perusahaan di era digital saat ini.

- Perkembangan teknologi yang semakin pesat dengan hadirnya teknologi baru.
- Rawan terjadinya serangan cyber.

#### 4. Studi kelayakan

- Positioning Product
  - Kami adalah penyedia layanan parkir terdepan yang memudahkan hidup masyarakat. Dengan teknologi canggih dan kemitraan dengan banyak tempat parkir, kami menawarkan parkir yang mudah, cepat, dan aman.
  - Kami hadir untuk memenuhi kebutuhan parkir di kota-kota besar, sehingga orang dapat fokus pada aktivitasnya sendiri tanpa khawatir tentang parkir. Kami memberikan pengalaman parkir yang terbaik dengan lokasi parkir yang strategis, harga yang terjangkau, dan program rewards yang menarik.
- Market Analysis
  - Segmen Pasar:
    - ✓ Pemilik kendaraan pribadi seperti mobil dan motor.
    - ✓ Penduduk di kota-kota besar yang kesulitan menemukan tempat parkir.
    - ✓ Pekerja atau pengunjung di kawasan perkantoran atau pusat perbelanjaan.
    - ✓ Pengunjung event atau acara yang membutuhkan tempat parkir.
  - Ukuran Pasar:
    - ✓ Menurut data dari BPS, jumlah kendaraan bermotor di Indonesia mencapai lebih dari 129 juta pada 2020.
    - ✓ Pasar parkir di Indonesia diperkirakan akan tumbuh sebesar 6,3% per tahun dari 2021-2026.
    - ✓ Berdasarkan survei, sekitar 60% masyarakat di kota-kota besar kesulitan menemukan tempat parkir dan mencari alternatif parkir yang mudah dan cepat.
  - Tren Pasar:
    - ✓ Penggunaan teknologi dan aplikasi dalam industri parkir semakin berkembang.
    - ✓ Tingginya mobilitas penduduk di kota-kota besar menyebabkan peningkatan permintaan untuk parkir yang mudah dan cepat.
    - ✓ Semakin banyak kawasan perkantoran, pusat perbelanjaan, dan tempat wisata yang membutuhkan penyediaan tempat parkir yang memadai.

#### 5. Draft Business Model Canvas (BMC)

