

BUSINESS PLAN

BlissFulJoki

Dosen Pengampu : Wartariyus, S.Kom, M.T.I



Disusun Oleh :

Adinda Putri

2113025025

**PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG**

2023

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
Ringkasan Eksekutif.....	1
BAB I PENDAHULUAN	
Latar Belakang	2
Tujuan	2
Manfaat	3
Data Perusahaan.....	3
Data Pemilik.....	3
Konsep	4
BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	
Aspek Pasar.....	5
Aspek Pemasaran	7
Analisis SWOT	8
Analisa 4P	8
BAB III ASPEK PRODUKSI	
Deskripsi Produk.....	10
Jenis Produk.....	10
Kualitas Produk.....	10
BAB IV ASPEK KEUANGAN	
Proyek Biaya.....	11
Sumber Dana.....	12
Proyeksi Penjualan.....	12

BAB V PENUTUP

Kesimpulan	13
Saran	13

Ringkasan Eksekutif

Business plan jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) harus mencakup beberapa hal penting, seperti tujuan usaha, target pelanggan, perencanaan, pesaing, kualitas layanan, dan integritas serta etika. Tujuan usaha jasa mengerjakan tugas adalah menentukan tujuan utama dari usaha, seperti menghasilkan pendapatan, membantu mahasiswa, atau memperoleh kesadaran akan bantuan. Target pelanggan adalah mahasiswa atau pelajar yang membutuhkan bantuan dalam menyelesaikan tugas-tugas akademis atau kuliah. Kualitas layanan harus memastikan kualitas layanan yang ditawarkan sesuai dengan harapan pelanggan dan sesuai dengan standar usaha. Integritas dan etika harus dipertimbangkan dalam menjalankan usaha, terutama dalam praktik yang melibatkan penipuan akademis. Ringkasan eksekutif harus dikemas dengan jelas dan ringkas, tetapi juga harus menarik pembaca untuk membaca rencana bisnis kita. Dalam business plan jasa mengerjakan tugas, ringkasan eksekutif harus memberikan gambaran tentang tujuan usaha, target pelanggan, jenis layanan yang ditawarkan, harga, strategi pemasaran, pesaing, kualitas layanan, dan integritas dan etika.

Executive Summary

An assignment service business plan (BlissFulJoki) must include several important things, such as business goals, target customers, planning, competitors, service quality, and integrity and ethics. The goal of an assignment service business is to determine the main goal of the business, such as generating income, helping students, or gaining awareness of assistance. Target customers are students who need help in completing academic or college assignments. Service quality must ensure that the quality of the services offered is in line with customer expectations and in accordance with business standards. Integrity and ethics must be considered in conducting business, especially in practices involving academic fraud. The executive summary must be packaged clearly and concisely, but it must also attract readers to read our business plan. In an assignment services business plan, the executive summary must provide an overview of business objectives, target customers, types of services offered, prices, marketing strategies, competitors, service quality, and integrity and ethics.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pendidikan kini semakin menuntut, dengan persyaratan kurikulum yang tinggi dan beragamnya tugas yang harus diselesaikan siswa maupun mahasiswa. Karena ini, banyak pelajar yang kesulitan menyeimbangkan semuanya. Oleh karena itu, layanan joki (*BlissFulJoki*) muncul sebagai solusi untuk membantu siswa maupun mahasiswa mengerjakan tugasnya. Dengan banyaknya permasalahan ini, adanya peluang bisnis dibidang ini. Layanan ini dapat memberikan bantuan kepada siswa maupun mahasiswa yang membutuhkan bantuan dalam mengerjakan tugas mereka.

Dengan adanya layanan ini siswa ataupun mahasiswa dapat menghemat waktu dengan mendapatkan bantuan dalam menyelesaikan tugasnya, sehingga dapat fokus dalam kegiatan lainnya. Oleh karena itu, layanan joki ini sangat membantu siswa maupun mahasiswa dapat mencapai keseimbangan yang lebih baik antara kehidupan akademis dan pribadi mereka. Layanan ini memberikan peluang bisnis yang menjanjikan dalam mendukung kesuksesan pendidikan tinggi di era modern.

B. Tujuan

Visi :

Menjadi layanan yang terpercaya dan solusi inovatif bagi siswa maupun mahasiswa untuk mencapai keberhasilan akademis mereka melalui layanan joki tugas ini.

Misi :

1. Menyediakan layanan joki tugas yang tidak hanya membantu tetapi juga meningkatkan pemahaman mereka.
2. Memberikan pengalaman pelanggan yang ramah, responsive, dan memperhatikan setiap umpan balik untuk meningkatkan kualitas layanan.
3. Menjunjung tinggi nilai keterbukaan dan transparansi dalam semua aspek layanan.

C. Manfaat

Adapun manfaat untuk menyusun proposal bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Memperjelas rencana strategis bisnis dalam menentukan poin penting dalam usaha.
2. Menjadi acuan untuk mencapai sasaran yang ingin dicapai.
3. Membantu Anda agar tetap kreatif dan fokus pada tujuan yang telah ditetapkan saat awal ingin membuka sebuah bisnis.
4. Membantu permodalan dengan memberikan informasi yang akurat yang berhubungan dengan permodalan usaha.
5. Menjadi pertimbangan dalam membuat keputusan.
6. Mengetahui tujuan dan prioritas bisnis.

D. Data Perusahaan

1	Nama Perusahaan	BlissFulJoki
2	Bidang Usaha	Pendidikan
3	Jenis Produk	Jasa Mengerjakan Tugas
4	Alamat Perusahaan	Kost Putri Nabila, Gedong Meneng
5	Nomor Telepon	082175219754
6	Alamat Email	BlissFulJoki@gmail.com

E. Data Pemilik

1	Nama	Adinda Putri
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Tempat, Tanggal Lahir	Baturaja, 16 Juli 2023
4	Alamat	Kost Putri Nabila, Gedong Meneng
5	Telepon/HP	082175219754
6	E-mail	Ap8709203@gmail.com
7	Peran Dalam Perusahaan	Owner sekaligus pekerja

F. Konsep Usaha

Jasa joki penugasan (*BlissFulJoki*) adalah jasa dimana seseorang dibayar untuk mengerjakan tugas kuliah atau akademis atas nama orang lain, fenomena ini telah menjadi topik kontroversial. Beberapa orang menganggapnya sebagai sumber pendapatan tambahan, sementara yang lain menganggapnya tidak etis dan ilegal. Jasa joki tugas dapat membantu siswa atau mahasiswa menyelesaikan tugas dengan cepat, namun juga dapat merugikan siswa atau mahasiswa dalam jangka panjang karena membatasi kesempatan belajar dan pengembangan keterampilan. Selain itu, tindakan tersebut dianggap sebagai pelanggaran akademis dan tidak diperbolehkan dalam ajaran Islam. Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan implikasi dan implikasi moral dan hukum sebelum melibatkan atau memberikan jasa joki pesaing.

BAB II

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

A. Aspek Pasar

1. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran

Usaha jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) adalah usaha yang tidak memerlukan banyak pengeluaran. Usaha ini juga tidak memerlukan tempat karena bisa dikerjakan dirumah saja.

2. Jenis Produk yang Dipasarkan

Jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) merupakan salah satu jenis usaha jasa yang menawarkan layanan untuk menyelesaikan tugas-tugas akademis atau kuliah atas nama orang lain dengan imbalan pembayaran. Jenis produk yang dipasarkan dari usaha jasa mengerjakan tugas dapat berupa layanan penulisan artikel, jasa penerjemah, jasa coding, jasa desain foto, jasa membuat makalah, jasa membuat power point, dan lain sebagainya. Produk yang dipasarkan dalam usaha ini berfokus pada layanan yang membantu untuk menyelesaikan tugas-tugas akademis atau kuliah dengan cepat dan efisien. Meskipun layanan ini dapat memberikan kemudahan bagi mereka, namun perlu dipertimbangkan dampak dan implikasi moral serta hukum sebelum menggunakan atau menyediakan jasa mengerjakan tugas. Beberapa sumber juga menyoroti kontroversi terkait etika dan legalitas dari praktik ini, sehingga penting untuk mempertimbangkan aspek-aspek tersebut sebelum terlibat dalam usaha ini.

3. Target Pasar

Mahasiswa atau pelajar yang membutuhkan bantuan dalam menyelesaikan tugas-tugas akademis atau kuliah. Mahasiswa atau pelajar yang sibuk, memiliki kesibukan lain, atau menghadapi kesulitan dalam menyelesaikan tugas-tugas akademis dapat menjadi target pasar potensial. Selain itu, mahasiswa asing yang mungkin menghadapi hambatan bahasa atau kesulitan dalam menyesuaikan diri dengan tugas-tugas akademis dalam bahasa asing juga dapat menjadi target pasar.

4. Pesaing

Pesaing dapat berasal dari individu atau kelompok yang menawarkan layanan serupa secara langsung atau melalui jaringan sosial. Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan persaingan yang ada dan menemukan cara untuk membedakan diri dari pesaing, seperti menawarkan layanan yang lebih baik, harga yang lebih terjangkau, atau fokus pada pelanggan yang berbeda.

5. Sasaran Pembeli

Sasaran utama dari usaha jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) adalah untuk membantu mahasiswa atau pelajar yang membutuhkan bantuan dalam menyelesaikan tugas-tugas akademis atau kuliah. Tujuan utama dari usaha ini dapat bervariasi, seperti menghasilkan pendapatan, membantu mahasiswa, atau memperoleh kesadaran akan bantuan. Selain itu, usaha jasa mengerjakan tugas juga bertujuan untuk memberikan manfaat bagi pelanggan, seperti membantu menyelesaikan tugas dengan cepat, meningkatkan keterampilan dalam memahami materi kuliah, dan memberikan rasa kepuasan tersendiri. Namun, dalam menjalankan usaha jasa mengerjakan tugas, integritas dan etika harus dipertimbangkan, terutama dalam praktik yang melibatkan penipuan akademis.

6. Strategi STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*)

a. Segmentation

Dalam usaha jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*), segmentasi pasar dapat dilakukan dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti usia, jenis kelamin, status perkawinan, pendapatan, pekerjaan, dan tingkat Pendidikan. Dengan melakukan segmentasi pasar yang tepat, usaha jasa mengerjakan tugas dapat menentukan target pasar yang lebih spesifik dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan hasil keuangan Perusahaan

b. Targeting

Target dalam usaha jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) ini tidak jauh dari mahasiswa dan siswa karena rata-rata yang membutuhkan jasa ini mereka.

c. Positioning

Beberapa Langkah untuk positioning dalam usaha jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*):

1. Menentukan keunggulan atau nilai tambah yang dapat ditawarkan kepada pelanggan, seperti kecepatan penyelesaian tugas, kualitas hasil pekerjaan, atau keandalan layanan.
2. Menentukan strategi yang akan digunakan untuk menempatkan perusahaan di pasar, seperti fokus pada kecepatan, kualitas, harga, atau spesialisasi dalam subjek tertentu.
3. Menempatkan perusahaan dalam posisi bersaing dengan pesaing yang dapat tertanam di benak konsumen.

B. Aspek Pemasaran

1. Promosi

Dalam pemasaran jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) menggunakan media sosial seperti Instagram, tiktok, dan whatsapp. Penggunaan kata-kata yang menarik dan informatif untuk menarik perhatian pelanggan.

2. Pengembangan Pasar

Melakukan riset pasar sebelum menjalankan strategi pemasaran jasa akan membantu mengetahui karakteristik calon pelanggan dan memperkirakan kebutuhan pasar.

3. Pengembangan Pasar

Pengembangan pasar jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) melibatkan perluasan dalam ketelitian dalam mengerjakan tugas. Selain itu, dengan meminta kritik dari pelanggan agar kita mengetahui kesalahan kita dan mengembangkan keahlian kita.

C. Analisis SWOT

1. Kekuatan (*strength*)

Jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) dapat memberikan kemudahan bagi mahasiswa atau siswa yang memiliki kesibukan lain atau kesulitan dalam menyelesaikan tugas akademis. Pemanfaatan teknologi dalam penyediaan layanan jasa mengerjakan tugas dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan.

2. Kelemahan (*weaknesses*)

Praktik jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) dapat menimbulkan kontroversi terkait etika dan integritas akademik. Penggunaan jasa mengerjakan tugas dapat mengurangi kesempatan belajar dan mengembangkan keterampilan mahasiswa atau siswa.

3. Peluang (*opportunities*)

Berkembangnya zaman sekarang teknologi seperti AI dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan. Adanya kebutuhan akan bantuan dalam menyelesaikan tugas akademis dari mahasiswa yang sibuk atau memiliki kesulitan.

4. Ancaman (*threats*)

Jasa ini memiliki potensi larangan di beberapa institusi atau akademis Pendidikan. Persaingan dari layanan serupa atau teknologi AI yang dapat mengurangi permintaan dalam jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*).

D. Analisa 4P

1. Produk (*product*)

Produk yang ditawarkan adalah jasa mengerjakan penulisan artikel, jasa penerjemah, jasa coding, jasa desain foto, jasa membuat makalah, jasa membuat power point, dan lain sebagainya.

2. Harga (*price*)

Harga dapat disesuaikan tingkat kesulitan dari jenis tugasnya seperti membuat makalah dari harga Rp.20.000 - Rp. 30.000, membuat power point Rp.15.000 - Rp.25.000, penulisan artikel Rp.35.000 - Rp.50.000, jasa penerjemah

Rp.20.000 - Rp.30.000, desain foto Rp.25.000 - Rp.40.000, jasa coding Rp.50.000 - Rp.100.000.

3. Tempat (*place*)

Usaha jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) dapat dilakukan secara online melalui media sosial yang digunakan.

4. Promosi (*promotion*)

Menggunakan media sosial seperti Instagram, tiktok, dan whatsapp untuk mempromosikan layanan jasa mengerjakan tugas. Memberikan diskon atau promo untuk pelanggan baru atau pelanggan yang loyal.

BAB III

ASPEK PRODUKSI

A. Deskripsi Produk

Jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) merupakan layanan untuk membantu pelanggan dalam menyelesaikan tugas akademik. Layanan ini dirancang untuk membantu pelanggan mengatasi kelangkaan waktu, kesulitan, atau kekurangan keahlian dalam menyelesaikan tugas akademik atau berpikiran yang meningkat.

B. Jenis Produk

Jasa mengerjakan tugas (*BlissFulJoki*) menyediakan berbagai layanan seperti penulisan artikel, jasa penerjemah, jasa coding, jasa desain foto, jasa membuat makalah, jasa membuat power point, dan lain sebagainya.

C. Kualitas Produk

Kualitas produk yang diberikan adalah pengerjaan yang baik dan sesuai dengan standar akademik untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan mempertahankan kepercayaan pelanggan. Oleh karena itu, harus memastikan bahwa produk yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik dan sesuai standar akademik atau kebutuhan pelanggan.

BAB IV

ASPEK KEUANGAN

A. Proyek Biaya

Usaha ini adalah hanya untuk awalan saja yang memerlukan modal sebesar Rp. 10.000.000. Dana tersebut digunakan untuk kebutuhan awal untuk memulai usaha ini.

1. Biaya Awal

No	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan/ Tahun (Rp)
1	Laptop	1	Unit	Rp. 7.930.000	Rp. 7.930.000	10	Rp. 793.000
2	Flashdisk	1	Unit	Rp. 70.000	Rp. 70.000	0,1	Rp. 700.000
3	Wifi	1	Unit	Rp. 250.000	Rp. 250.000	0,1	Rp. 2.000.000

2. Biaya Bulanan

No	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
2	Flashdisk	1	Unit	Rp. 70.000	Rp. 70.000
3	Wifi	1	Unit	Rp. 250.000	Rp. 250.000
Total :				Rp. 320.000	Rp. 320.000

B. Sumber Dana

Dalam membangun usaha jasa mengerjakan tugas keseluruhan biaya menggunakan dana pribadi dan dana dari orang tua. Dari dana pribadi itu sebesar Rp. 4.000.000 sedangkan dari orang tua sebesar Rp. 6.000.000.

C. Proyeksi Penjualan

Harga yang kami jual itu tergantung dari kesulitan dari tugas yang diberikan. Berikut kurang lebih harga pendapatan jika satu orang pelanggan dalam sehari :

No	Jenis Jasa	Harga
1	Makalah	Rp. 25.000
2	Power Point	Rp. 20.000
3	Artikel	Rp. 40.000
4	Coding	Rp. 50.000
5	Desain Foto	Rp. 20.000
Total :		Rp. 155.000

Jadi, jika dalam sebulan ada 30 hari.

$\text{Rp. 155.000} \times 30 \text{ hari} = \text{Rp. 4.650.000}$

Kebutuhan perbulan

$\text{Rp. 4.650.000} - \text{Rp. 320.000} = \text{Rp. 4.330.000}$

Pencapaian pertahun

$\text{Rp. 4.330.000} \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp. 51.960.000}$

Pendapatan – Pengeluaran

$\text{Rp. 51.960.000} - \text{Rp. 10.000.000} = \text{Rp. 41.960.000}$

Jika dalam 1 tahun dan setiap hari ada pelanggan satu dengan tugas semua tugas yang diatas, pendapatan pertahun sebesar Rp. 41.960.000. Dan juga didalam setahun ini kita sudah mengembalikan modal awal yang cukup banyak.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dengan berjalannya bisnis tersebut diharapkan mampu membantu kesulitan dari siswa ataupun mahasiswa dalam mengerjakan tugas. Dimana teknologi sekarang semakin berkembang dengan adanya teknologi AI, tetapi saya percaya bahwa ada siswa ataupun mahasiswa yang akan menggunakan jasa kami. Untuk mendapatkan jangka panjang saya akan menekuni terus menerus dalam bisnis jasa mengerjakan tugas ini.

B. Saran

Untuk lebih memajukan usaha perlu beberapa saran, kritik, masukan dari pelanggan agar dapat memperbaiki keahlian saya.