

PROPOSAL BISNIS

Jasa Pembuatan Website

Disusun Untuk Memenuhi Tugas

Mata Kuliah Ecommerce



Dosen Pengampu:

Wartariyus, S.Kom, M.T.I

Disusun oleh:

Nama : Haniel Jonathan

NPM : 2113025012

PROGRAM S1 PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI

FAKULTAS KEGURUAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

BAB 1

Profil Bisnis

1.1. Executive Summary

Jasa pembuatan website merupakan salah satu peluang usaha yang sangat menjanjikan di era digital saat ini. Hal ini dikarenakan semakin banyak orang yang menyadari pentingnya memiliki website untuk bisnis, instansi, atau personal.

Rencana bisnis ini memaparkan rencana untuk mendirikan usaha jasa pembuatan website yang berlokasi di Jakarta, Indonesia. Usaha ini akan menawarkan berbagai layanan pembuatan website, mulai dari website statis, website dinamis, hingga website e-commerce.

Tujuan utama usaha ini adalah untuk menyediakan layanan pembuatan website yang berkualitas dengan harga yang terjangkau. Usaha ini juga berkomitmen untuk memberikan layanan pelanggan yang terbaik.

1.2. Latar Belakang

Pasar jasa pembuatan website di Indonesia memiliki potensi yang sangat besar. Hal ini dikarenakan semakin banyak orang yang menyadari pentingnya memiliki website untuk berbagai keperluan.

Berdasarkan data dari Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia, jumlah pengguna internet di Indonesia pada tahun 2022 mencapai 202,6 juta orang. Angka ini diperkirakan akan terus meningkat di tahun-tahun mendatang.

Dengan meningkatnya jumlah pengguna internet, maka kebutuhan akan website juga akan semakin meningkat. Hal ini membuka peluang yang besar bagi usaha jasa pembuatan website untuk berkembang.

1.3. Visi dan Misi Perusahaan

Visi:

Menjadi penyedia layanan pembuatan website yang terpercaya dan berkualitas di Indonesia.

Misi:

- Menyediakan layanan pembuatan website yang berkualitas tinggi.
- Memberikan harga yang terjangkau.
- Memberikan layanan pelanggan yang terbaik.

BAB II

Aspek Pemasaran

2.1. Gambaran Umum Pasar (STP)

a. Segmentasi pasar

Usaha jasa pembuatan website akan menargetkan berbagai segmen pasar, yaitu:

- a. Bisnis: Usaha kecil, menengah, dan besar
- b. Instansi: Pemerintah, swasta, dan pendidikan
- c. Personal: Perorangan

b. Target pasar

- a. Segmentasi pasar bisnis dipilih karena segmen ini memiliki potensi yang besar untuk berkembang. Hal ini dikarenakan semakin banyak perusahaan yang menyadari pentingnya memiliki website untuk berbagai keperluan, seperti pemasaran, penjualan, dan layanan pelanggan.
- b. Segmentasi pasar instansi dipilih karena segmen ini juga memiliki potensi yang besar untuk berkembang. Hal ini dikarenakan semakin banyak instansi pemerintah, swasta, dan pendidikan yang menyadari pentingnya memiliki website untuk berbagai keperluan, seperti komunikasi, informasi, dan pelayanan publik.
- c. Segmentasi pasar personal dipilih karena segmen ini juga memiliki potensi yang besar untuk berkembang. Hal ini dikarenakan semakin banyak orang yang menyadari pentingnya memiliki website untuk berbagai keperluan, seperti personal branding, promosi, dan pemasaran.

c. Positioning

Usaha ini akan menawarkan berbagai layanan pembuatan website, mulai dari website statis, website dinamis, hingga website e-commerce. Usaha ini juga

akan menggunakan teknologi dan tools yang terkini untuk memastikan kualitas layanan yang diberikan.

2.2. Analisis SWOT

a. Strength

1. Menggunakan teknologi dan tools terkini
2. Memberikan layanan yang berkualitas tinggi
3. Memberikan layanan pelanggan yang terbaik
4. Harga yang terjangkau

b. Weakness

1. Usaha baru dengan pengalaman yang masih terbatas
2. Kurang dikenal di pasar
3. Memiliki sumber daya yang terbatas

c. Opportunity

1. Perkembangan teknologi web yang semakin pesat
2. Meningkatnya jumlah pengguna internet
3. Semakin banyak orang yang menyadari pentingnya memiliki website

d. Threat

1. Persaingan yang ketat di pasar jasa pembuatan website
2. Perubahan teknologi web yang dapat menurunkan kualitas layanan
3. Krisis ekonomi yang dapat menurunkan daya beli pelanggan

2.3. Pengelolaan Sumber Daya Manusia

a. Sumber Daya Manusia

Dalam sumber daya manusia pada bisnis LocaShops adalah saya sebagai pemilik usaha dan beberapa rekan saya sebagai pekerja untuk mengembangkan bisnis. Dengan memperhatikan :

1. SDM sesuai kemampuan dan keterampilan dalam bidangnya.
2. Keterampilan dalam membuat website.
3. Kemampuan untuk bekerjasama.

b. Money (Uang)

Uang akan didapatkan dari client yang memesan sebuah website yang kemudian akan digunakan juga untuk peningkatan mutu produk dan pemasaran produk jasa kami.

c. Materials (Materi)

Material yang dibutuhkan adalah perangkat keras berupa komputer personal (PC) maupun laptop komputer yang mana akan digunakan sebagai alat produksi utama dari jasa kami.

d. Method (Metode)

Bisnis menerapkan metode dengan menentukan strategi penjualan yang disusun secara sistematis.

e. Market (Pasar)

Market atau pasar untuk bisnis ini adalah secara online.

2.4.Perencanaan Keuangan

Beberapa Unsur dari Perencanaan Keuangan

a. Sasaran / Tujuan Keuangan

1. Untuk meraih keuntungan yang sebesar - besarnya

b. Laporan Kekayaan Bersih Individu

1. sebagai patokan untuk mengukur perkembangan menuju tujuan finansial di masa depan.

c. Analisis arus kas

1. Rencana pendapatan : 7.000.000 /bulan
2. Rencana pengeluaran : 2.000.000/bulan

d. Strategi pensiun

Rencana tersebut harus mencakup strategi untuk mengakumulasi modal pensiun yang diperlukan dan distribusi seumur hidup yang direncanakan.

e. Rencana manajemen risiko yang komprehensif

Rencana manajemen risiko mencakup tinjauan menyeluruh atas asuransi jiwa dan kecacatan, pertanggungan kewajiban pribadi, pertanggungan properti dan korban, dan perlindungan jika terjadi bencana.

f. Rencana investasi jangka panjang

Rencana investasi ini menetapkan pedoman untuk memilih, membeli dan menjual investasi dan menetapkan tolak ukur untuk penilaian kinerja.

g. Strategi pengurangan pajak

Strategi tersebut harus mencakup identifikasi kendaraan investasi yang terkena pajak yang dapat mengurangi pajak penghasilan investasi.

Data-data dan rencana produksi sebagai berikut:

h. Biaya variabel per jasa

-

i. Biaya jasa :

1. 3.000 – Listrik
2. 20.000 - (Kuota dan internet)

j. Biaya tetap

1. Iklan: 1.000.000
2. Server Hosting Websiter Perusahaan: 100.000

2.5.Menghitung BEP Jasa

$$\text{BEP Unit} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual Per Jasa} - \text{Biaya Variabel Per Jasa})$$

$$\text{BEP Unit} = \text{Rp } 1.100.000 / (\text{Rp } 23.000)$$

$$\text{BEP Unit} = \text{Rp } 48.000$$

Jadi, BEP per unit dari contoh di atas adalah Rp. 48.000/jasa

2.6. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang akan digunakan oleh usaha jasa pembuatan website ini adalah sebagai berikut:

a. Pemasaran online

Pemasaran online akan menjadi strategi utama untuk memasarkan usaha ini.

Usaha ini akan menggunakan berbagai saluran pemasaran online, seperti media sosial, search engine marketing, dan website.

b. Pemasaran offline

Pemasaran offline juga akan digunakan untuk menjangkau calon pelanggan yang belum tersentuh oleh pemasaran online. Usaha ini akan melakukan pemasaran offline melalui media cetak, radio, dan televisi.

BAB III

Penutup

3.1. Closing Statement

Rencana bisnis ini telah memaparkan rencana untuk mendirikan usaha jasa pembuatan website yang berkualitas dengan harga yang terjangkau. Usaha ini memiliki potensi untuk berkembang di pasar jasa pembuatan website di Indonesia.

Berikut adalah beberapa rekomendasi untuk meningkatkan peluang keberhasilan usaha ini:

- Fokus pada kualitas: Usaha ini harus fokus pada kualitas layanan yang diberikan. Usaha ini harus dapat memberikan layanan pembuatan website yang berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau.
- Berikan layanan pelanggan yang terbaik: Usaha ini harus memberikan layanan pelanggan yang terbaik. Usaha ini harus dapat memberikan respons yang cepat dan memuaskan kepada pelanggan.
- Ikuti perkembangan teknologi: Usaha ini harus mengikuti perkembangan teknologi web. Usaha ini harus dapat memberikan layanan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Dengan menerapkan rekomendasi tersebut, usaha jasa pembuatan website dapat meningkatkan peluang keberhasilannya di pasar.

3.2. Call to Action

Rencana bisnis ini hanya merupakan panduan awal untuk mendirikan usaha jasa pembuatan website. Usaha ini harus terus dikaji dan disesuaikan dengan perkembangan pasar dan kebutuhan pelanggan.

Pemilik usaha harus memiliki komitmen untuk menjalankan usaha ini dengan baik. Pemilik usaha juga harus memiliki kemampuan untuk mengelola usaha dengan efektif dan efisien.

Dengan komitmen dan kemampuan yang dimiliki, usaha jasa pembuatan website dapat mencapai tujuannya dan memberikan manfaat bagi pemilik usaha dan masyarakat.