

RENCANA BISNIS PENGEMBANGAN USAHA APLIKASI “JETSCHOOL” APLIKASI ANTI BOLOS SEKOLAH

Iing Suratman¹

¹⁾ Mahasiswa Magister Manajemen Universitas Bakrie

Rian Novico²

²⁾ Mahasiswa Magister Manajemen Universitas Bakrie

Rikko Denia³

³⁾ Mahasiswa Magister Manajemen Universitas Bakrie

Sari Saraswati⁴

⁴⁾ Mahasiswa Magister Manajemen Universitas Bakrie

Tobamas Sanjaya⁵

⁵⁾ Mahasiswa Magister Manajemen Universitas Bakrie

Naskah diterima : 18 September 2018
Naskah di approval : 25 September 2018

Abstract : *This final assignment journal contains summary of the Jetschool business plan about the development school management information system which can help school to maintain their management and help parents to know every their children activities in School. The application name is Jetschool and it contains of 8 fitur: Jet Office, Jet Exam, Jet Lib, Jet Report, Jet Pay, Jetschool Parent, Jetschool Student dan Jetschool Teacher. This journal explained a few things about the current business processes of Jetschool and the development plans for the next 3 years. The analysis conducted includes analysis of the marketing mix, SWOT, competitors, and also the Business Model Canvas. In its development plan, it also contained some information relating to the financial of Jetschool, as well as information on funding, profit and loss, and balance sheets of Jetschool.*

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dunia hari ini sedang menghadapi fenomena *disruption* (disrupsi), situasi di mana pergerakan dunia atau persaingan kerja tidak lagi linear. Perubahannya sangat cepat, fundamental dengan mendisrupsi pola tatanan lama untuk menciptakan tatanan baru. Tidak terkecuali sekolah akan menghadapi tantangan tersebut.

Berdasarkan data pokok pendidikan dasar dan menengah Direktorat Jendral Pendidikan Dasar dan Menengah Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan jumlah sekolah tingkat SD-SMA di Indonesia tercatat 218.367 sekolah dengan total

45.050.071 peserta didik dan 2.749.949 guru. Jumlah peserta didik yang cukup banyak di Indonesia memerlukan manajemen sekolah yang baik sehingga dapat memastikan sistem pendidikan di Indonesia dapat berjalan dengan baik dan bisa beradaptasi dengan perkembangan zamanyang serba cepat.

Salah satu langkah menuju tatanan baru manajemen dan sistem informasi sekolah adalah dengan pembuatan aplikasi Jetschool, sebuah platform terintegrasi yang mudah digunakan. Perusahaan menawarkan pembaharuan aspek penting pengelolaan manajemen dan informasi sekolah berbasis teknologi yang bertujuan meningkatkan mutu pelayanan sekolah melalui

keterlibatan orang tua yang intensif, ujian berbasis komputer, absen sidik jari dengan notifikasi kehadiran, informasi, undangan, pengumuman cepat dan tepat, pengelolaan perpustakaan, keuangan, laporan hasil belajar, dll.

Saat ini jetschool sudah diujicobakan ke 7 sekolah atau sekitar 5.000 siswa, dan sedang dalam proses permintaan berlangganan dari 4 sekolah (Labschool, Al Azhar Rawamangun, SMA Muhammadiyah Jakarta, SMP Strada Bekasi). Walaupun permintaan terus bertambah, perusahaan masih harus berusaha memperbaiki dan meningkatkan kehandalan aplikasi “Jetschool” dan juga meluaskan pangsa pasar tidak saja di kawasan Jabodetabek tetapi juga secara jangka panjang ke seluruh wilayah Indonesia. Untuk itu, diperlukan sebuah rencana pengembangan bisnis untuk dapat menjadi acuan pengembangan aplikasi Jetschool.

1.2. Tujuan Penyediaan Rencana Usaha

Tujuan penyediaan rencana usaha (*business plan*) pengembangan aplikasi Jetschool adalah sebagai arah pengembangan bisnis yang akan dilakukan dan juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi masyarakat yang ingin mempelajari mengenai usaha pengembangan aplikasi.

II. DESKRIPSI PERUSAHAAN DAN PRODUK

2.1. Profil Jetschool

Aplikasi Jetschool dikembangkan setelah melakukan riset pasar yang panjang terdiri dari uji coba ke lebih dari 5000 siswa dan puluhan sekolah. Perusahaan menemukan bahwa implementasi ICT di sekolah menghadapi kendala pada mahalnya biaya infrastruktur serta ketersediaan sistem yang tidak terintegrasi. Berikut ini profil lengkap perusahaan:

Nama Perusahaan	: PT Pixelindo Media Nusantara
Alamat	: Gedung Pembuna Graha 32, Jl DI Pandjaitan No 45, Jatinegara- Jakarta 13340
Bentuk Legalitas	: Perseroan Terbatas (PT)
Akta Notaris	: Akta Notaris Isadora, SH, MKn. No 05 Tanggal 14 Agustus 2017
Surat Keterangan	: 84/27.1BU/31.75.03.1004/-

Domisili Perusahaan	071.562/e/2017
Surat Keterangan Terdaftar	: S-6280KT/WPJ.20/ KP.0203/ 2017
NWP	: 82.687.015.6-002.000
SK. Kemenhumkam	: AHU-0038323.AH.01.01. TAHUN 2017
Tanda Daftar Perusahaan	: 662/24.3PT/31.75/- 1.824.27/e/2017

Perusahaan sangat berkomitmen untuk turut berperan serta aktif memajukan dunia pendidikan di Indonesia dan telah menetapkan visi perusahaan:

“Menjadi platform digital manajemen dan informasi sekolah terintegrasi terbaik di Indonesia”

dengan Misi:

1. Memberikan solusi layanan manajemen dan informasi sekolah secara lengkap, terintegrasi dan mudah
2. Selalu meningkatkan kualitas sistem jetschool dalam upaya memberikan pengalaman pengguna yang menyenangkan dan bermanfaat
3. Meningkatkan kesadaran sekolah dalam penggunaan TIK dalam penyelesaian masalah manajemen dan informasi di sekolah

2.2. Produk Jetschool

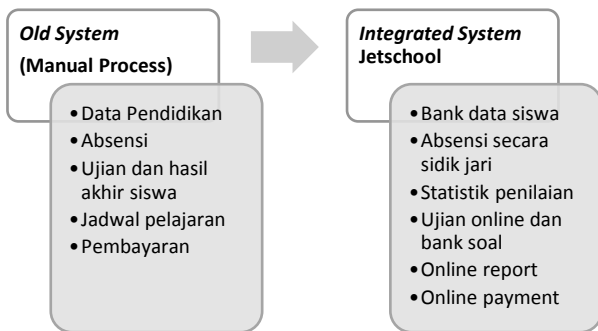
Jetschool merupakan aplikasi pengelolaan sekolah secara digital dalam satu aplikasi, dengan diterapkannya aplikasi Jetschool maka aspek-aspek manajemen yang diperlukan oleh sekolah akan didigitalisasi sepenuhnya sehingga lebih efisien, cepat, terbuka, komunikatif dan akuntabel, hal ini juga akan meningkatkan mutu dan kualitas sekolah.

Jetschool juga sebagai sebuah tools atau perangkat yang menjadi jembatan agar Orang Tua dapat ikut serta memantau dan mendapatkan informasi langsung akan peserta didik dan sekolah (jetschool student, jetschool teacher dan Jetschool parent) sehingga proses pendidikan akan semakin sinergis.

Jetschool memiliki 8 fitur yang sangat bermanfaat bagi pengelolaan manajemen sekolah, yaitu sebagai berikut:

1. JET OFFICE : administrasi, absen sidik jari, berita, pengumuman, dll.

2. JET EXAM : bank soal, ujian online, riwayat belajar, analisis soal, dll.
3. JET LIB : kartu rfid, database, e-book reader, dll.
4. JET REPORT : laporan hasil belajar, nilai ujian online, dll.
5. JET PAY : transaksi pembayaran sekolah
6. JETSCHOOL PARENT : info sekolah, notifikasi kehadiran, dll.
7. JETSCHOOL STUDENT : riwayat ujian, absensi, info sekolah, dll.
8. JETSCHOOL TEACHER ; absensi, berita sekolah, dll.



Gambar 1 Flow transformasi sistem lama ke sistem Jetschool

2.3. Rencana Pengembangan Bisnis

Berdasarkan data pokok pendidikan dasar dan menengah Direktorat Jendral Pendidikan Dasar dan Menengah Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan jumlah sekolah tingkat SD-SMA di Indonesia tercatat 218.367 sekolah dengan total 45.050.071 peserta didik dan 2.749.949 guru.

Dari sekian banyak jumlah sekolah, terdapat 59.468 sekolah sudah menjalankan Ujian Nasional Berbasis Komputer (UNBK). Jumlah sekolah akan terus bertambah seiring dengan kewajiban yang diberikan pemerintah bagi penyelenggaraan ujian nasional berbasis computer. Sekolah yang menyelenggarakan UNBK dinilai telah memiliki infrastruktur yang baik dan siap untuk menerapkan Jetschool

Berdasarkan pemetaan tersebut kami menargetkan 5.000 user di tahun pertama atau hanya 10 sekolah, 15.000 user di tahun kedua atau 30 sekolah dan sampai di tahun ketiga jumlah user mencapai 50.000 user dari 100 sekolah. Adapun secara spesifik target market kami bagi ke dalam tiga segmen, yaitu:

- 1 Prioritas pertama sekolah unggulan di Jabodetabek tingkat SMP – SMA;
- 2 Prioritas kedua sekolah dengan jumlah siswa lebih dari 500 tingkat SMP-SMA;
- 3 Prioritas ketiga Yayasan / konsultan pendidikan yang memiliki lebih dari satu sekolah tingkat SMP-SMA

III. METODOLOGI

3.1. Pengumpulan Data

Rencana bisnis pengembangan aplikasi Jetschool didasarkan pada hasil riset pasar yang dilaksanakan pada sekolah SMP dan SMA untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan calon pengguna aplikasi Jetschool. Dilakukan juga survey kepada para pemangku kepentingan yang terkait dengan penyelenggaraan manajemen sekolah seperti Kepala sekolah, guru dan orang tua siswa. Untuk itu didalam pembuatan rencana bisnis pengembangan aplikasi Jetschool diperlukan pemikiran strategis, rumusan model bisnis dan perencanaan kegiatan aksi.

Penyusunan Rencana Usaha dimulai dengan menghimpun data sebagai bagian dari proses penelitian. Teknik pengumpulan dilakukan melalui angket, wawancara, pengamatan, tes, dokumentasi dan sebagainya. Sedangkan Instrumen Pengumpul Data lembar cek list, kuesioner (angket terbuka/tertutup), pedoman wawancara, kamera photo dan lainnya.

3.2. Metode Analisis Data

Pada pembuatan rencana bisnis ini akan dilakukan beberapa analisis dengan menggunakan metode sebagai berikut:

a. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*).

Analisa kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman atau yang biasa kita sebut sebagai SWOT adalah salah satu cara paling umum dalam penyusunan strategi suatu perusahaan,

penjualan produk, maupun ide bisnis yang baru.

b. *Segmenting, Targeting, Positioning (STP)*

Analisis STP (*segmenting, targeting, dan positioning*) merupakan langkah awal dalam menentukan pasar karena tiap konsumen memiliki kebutuhan yang sangat bervariasi. Oleh karena itu, produsen harus dapat mengidentifikasi segmen pasar yang hendak dilayani dengan baik dan membaginya kedalam kelompok-kelompok yang lebih kecil (*segmenting*). Dengan begitu produsen dapat mengevaluasi segmen pasar mana yang lebih menarik untuk dimasuki dan dapat memilih salah satu atau lebih segmen pasar yang ada (*targeting*). Selanjutnya produsen dapat menetapkan posisi yang diinginkan atas produknya atau perusahaannya dalam benak konsumen dibandingkan dengan pesaingnya (*positioning*).

c. *Bauran Pemasaran*

Bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran taktis dan dapat dikendalikan 7P yaitu *product, price, place, promotion, people, process dan physical evidence* yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan perusahaan dalam pasar sasaran. Dalam perencanaan bisnis pengembangan bisnis Jetschool ini, variabel dalam bauran pemasaran yang akan dianalisis lebih dalam yaitu *product, price, promotion, dan place*.

d. *Business Model Canvas (BMC)*

Dengan pendekatan *Business Model Canvas*, model bisnis ditampilkan dalam satu lembar kanvas, dan didalamnya terdapat sembilan elemen Business Model Canvas. Elemen elemen tersebut yaitu *value proposition, customer segment, channels, revenue stream, customer relationship, key activities, key resources, key partnership, cost structure*.

3.3. Aspek Kelayakan Bisnis

Dalam melakukan studi kelayakan bisnis dibutuhkan aspek-aspek yang akan mendukung tingkat kelayakan suatu bisnis, aspek-aspek yang perlu dilakukan dalam studi kelayakan tersebut yaitu:

1. Aspek Produk atau Jasa

Aspek produk atau jasa bisa dilakukan dengan menentukan daya tarik ide suatu produk atau jasa bagi para calon pelanggan dan mengidentifikasi berbagai sumber daya yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran berkaitan dengan adanya peluang pasar untuk suatu produk yang akan ditawarkan oleh suatu bisnis, misalnya potensi pasar, jumlah konsumen yang potensial atau konsumen yang mempunyai keinginan atau hasrat untuk membeli, dan seberapa besar market share yang dikuasai oleh para pesaing.

3. Aspek Keuangan

Menyangkut sumber dana yang akan diperoleh dan proyeksi pengembaliannya dengan tingkat bunga modal dan sumber dana yang bersangkutan. Metode penilaian yang digunakan adalah Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index, Break Even Point serta dengan rasio-rasio keuangan lainnya yang dianggap perlu.

4. Aspek Manajemen atau Organisasi

Pada aspek manajemen akan melihat bagaimana mengelola usaha, struktur organisasi dan operasional perusahaan.

5. Aspek Teknologi

Dalam pengembangan aplikasi Jetschool, teknologi memegang peranan penting. Dalam aspek teknologi ini dibahas teknologi yang akan digunakan oleh Jetschool sehingga dapat memenuhi permintaan dan menjamin kepuasan pelanggan.

IV. ANALISIS DATA

Analisis Bisnis

Perusahaan menjalankan salah satu bentuk usaha yang berfokus kepada pengembangan aplikasi dan ICT pada manajemen sekolah. Untuk itu diperlukan proses pengembangan produk yang terus menerus dan sebagai produk yang masih baru diperlukan program sosialisasi kepada calon customer yaitu semua sekolah yang ditargetkan. Proses inovasi juga perlu terus

dikembangkan sehingga layanan yang ditawarkan semakin menarik dan dapat meningkatkan value produk.

a. Analisis dan Strategi SWOT

Analisis SWOT pertama kali diperkenalkan oleh Albert Humphrey yang memimpin proyek riset di Stanford University. Melalui analisis SWOT, kita dapat melakukan identifikasi faktor internal (*strength dan weakness*) dan faktor eksternal (*opportunity dan threat*) dari organisasi secara sistematis untuk merumuskan strategi organisasi. Keuntungan dari analisis SWOT adalah menghubungkan faktor internal dan eksternal untuk merangsang strategi baru, oleh karena itu perencanaan yang berdasarkan pada sumber daya dan kompetensi dapat memperkaya analisis SWOT dengan mengembangkan perspektif internal (Dyson, 2002).

Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak mendukung dalam mencapai tujuan tersebut pada kondisi yang ada saat ini.

Hasil identifikasi tersebut dibandingkan untuk memaksimalkan strength dan opportunity (strategi SO), meminimalkan weakness dan memaksimalkan opportunity (strategi WO), memaksimalkan strength dan meminimalkan threat (strategi ST) dan yang terakhir adalah meminimalkan *weakness* dan *threat* (strategi WT) guna mencapai strategi yang optimal. Dalam penelitian ini, analisis SWOT digunakan terhadap data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data, sehingga akan diperoleh strategi yang memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Berikut ini hasil Analisis SWOT aplikasi Jetschool:

a. Strength (Kekuatan)

1. Memudahkan guru dan orang tua dalam memantau perkembangan anak yang bersekolah (S1);
2. Harga berlangganan aplikasi yang terjangkau (S2);
3. Kemudahan mengoperasikan aplikasi (*user friendly*) (S3).

b. Weakness (Kelemahan)

1. Memerlukan smartphone untuk mengoperasikan aplikasi Jetschool (W1);
2. Aplikasi rawan diretas (Hack) (W2);
3. Mudah di duplikasi oleh kompetitor (W3).

c. Opportunity (Peluang)

1. Banyaknya jumlah sekolah tingkat SMP dan SMA (O1);
2. Orang tua yang sibuk sehingga sulit memantau perkembangan anaknya di sekolah (O2);
3. Masih sedikit pengembang aplikasi sejenis (O3).

d. Threat (Ancaman)

1. Regulasi yang belum sepenuhnya mendukung sekolah untuk menggunakan aplikasi semacam Jetschool (T1);
2. Banyak sekolah belum yakin untuk menggunakan aplikasi sejenis Jetschool (T2);
3. Masih banyak sekolah yang menerapkan manajemen secara tradisional (T3).

b. Analisis Segmentasi, Targeting dan Positioning (STP)

Segmentasi pasar aplikasi Jetschool adalah siswa SMP dan SMA untuk pengguna usia 11-19 tahun dimana anak-anak pada usia tersebut merupakan usia rawan terhadap kenakalan remaja dan pencarian jati diri. Adapun secara spesifik target market kami bagi ke dalam tiga segmen

- a. Prioritas pertama sekolah unggulan di Jabodetabek tingkat SMP – SMA
- b. Prioritas kedua sekolah dengan jumlah siswa lebih dari 500 tingkat SMP-SMA
- c. Prioritas ketiga Yayasan / konsultan pendidikan yang memiliki lebih dari satu sekolah tingkat SMP-SMA

c. Analisis Bauran Pemasaran

Sedangkan untuk analisis bauran pemasaran aplikasi Jetschool adalah sebagai berikut:

- *Product* : Aplikasi Jetschool dengan 8 fitur
- *Place* : website, aplikasi dan office;

- *Price* : terdapat 3 paket berlangganan dari harga Rp. 10.000,- s.d Rp. 15.000,-
- *Promotion* : Relasi dengan customer dilaksanakan melalui door to door dari sekolahan maupun yayasan, Jetschool academy, sponsorship kegiatan pendidikan atau guru dan iklan media.

d. Analisis Business Model Canvas

Berikut ini adalah analisis *Business Model Canvas* (BMC) digambarkan sebagai berikut:

a. Value Proposition

Pada perencanaan bisnisnya, Jetschool akan menjadi Integrated Learning System untuk semua stakeholder pendidikan, mudah dan murah.

b. Customer Segment

Customer segment akan menysasar kepada yayasan besar, sekolah swasta, dinas pendidikan, kursus dan lembaga pendidikan.

c. Channels

Channel yang akan digunakan adalah melalui website, aplikasi dan office;

d. Revenue Stream

Revenue stream didapatkan dari fee langganan (siswa), iklan (user orang tua) dan pengembangan financial technology.

e. Revenue Stream

Revenue stream didapatkan dari fee langganan (siswa), iklan (user orang tua) dan pengembangan financial technology.

f. Customer Relationship

Relasi dengan customer dilaksanakan melalui door to door dari sekolahan maupun yayasan, Jetschool academy, sponsorship kegiatan pendidikan atau guru dan iklan media.

g. Key Partnership

Key Partner yang sangat berperan penting adalah organisasi guru (PGRI), penyedia server, media promosi dan dinas pendidikan

h. Key Activities

Key activities terdiri atas database dan servise aplikasi, R&D dan content, layanan keuangan dan pengembangan

i. Key Resource

Key resourcenya adalah programmer handal, marketing & sales dan aplikasi dan system.

j. Cost Structure

Sedangkan cost structure adalah untuk biaya investasi dan biaya rutin seperti gaji karyawan, server, content dan biaya marketing

Tabel 1 Analisis BMC Jetschool

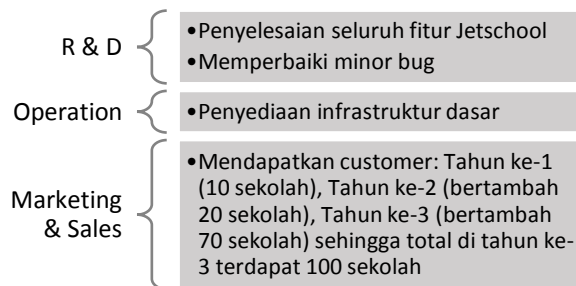
Business Model Canvas Jetschool				
Key Partners (4) Organisai guru (PGRI dll) Penyedia server Media Promosi Dinas Pendidikan	Key activities (2) Database dan service aplikasi R&D and content Layanan keuangan (pengembangan)	Value Proposition (2) Integrated learning system for all stakeholder. Easy and cheap	Costumer relation (4) Door to Door (sekolah atau yayasan) Jetschool Academy Sponsorship kegiatan pendidikan atau guru Iklan Media	Costumer Segment (3) Yayayan besar Sekolah Swasta Dinas Pendidikan Kursus dan lembaga pendidikan
	Key resources (3) Progammer Handal Marketing&Sales Aplikasi and System		Channnel (4) Website Aplikasi Office	
Cost Structure (4) Gaji karyawan Server Content Marketing			Revenue Stream (3) Fee Langganan (siswa) Iklan (user orang tua) Fintech (pengembangan)	

V. RENCANA BISNIS

5.1. Rencana Pengembangan Bisnis

Jetschool memiliki Visi jangka panjang berperan besar dalam pendidikan di Indonesia. Untuk itu target jangka pendek dan jangka panjang sudah ditetapkan baik dari pengembangan produk, operation maupun marketing dan penjualan.

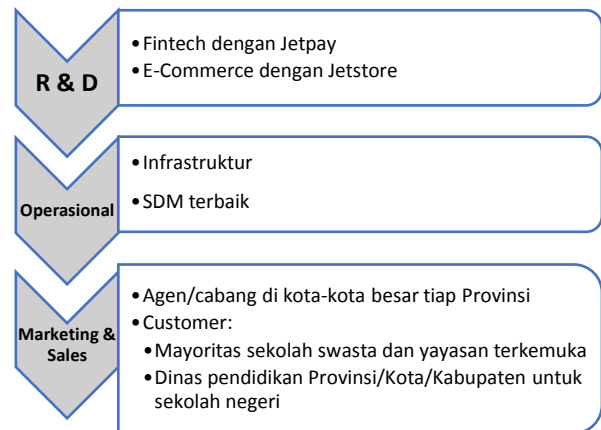
Untuk target yang akan dicapai Jetschool dalam tiga tahun kedepan, tim R&D (*Research and Development*) harus memperbaiki semua bug minor yang masih ada. Selain itu pembuatan modul finger print harus segera diselesaikan. Untuk tim Operation, pengadaan semua infrastruktur dasar agar aplikasi dapat berjalan lancar dan aman. Tim marketing ditargetkan untuk mendapatkan minimal 10 sekolah atau 5000 siswa sebagai customer tahun pertama yang berlangganan jetschool dan sampai tiga tahun kedepan akan menjangking 100 sekolah. Berikut target 3 tahun kedepan:



Gambar 2: Rencana pengembangan Jetschool 3 tahun

Sedangkan implementasi dari Visi Jangka Panjang Jetschool adalah bekerjasama dengan mayoritas yayasan, sekolah atau dinas pendidikan di Indonesia. Hal ini mengharuskan Jetschool selalu menyempurnakan produk untuk menambah nilai manfaat bagi customer dan pemakaian lebih mudah. Target pengembangan produk jangka panjang menjadikan Jetpay sebagai Fintech yang menjadi alat pembayaran yang membantu sekolah dan siswa. Jetschool juga akan mengembangkan aplikasi Jetstore yang berupa ecommerce untuk membantu siswa, orang tua maupun guru mendapatkan keperluan pengajaran dengan mudah dan murah. Model Ecommerce maupun Fintech ini merupakan target besar dari tim R&D Jetschool.

Untuk mendukung semua produk maupun rencana kerja Jetschool, tim operation harus menyiapkan infrastruktur yang lebih powerful dan begitu juga dengan sumberdaya manusia khususnya di tim R&D. Target dari pemasaran Jetschool adalah seluruh Indonesia dengan cabang di tiap kota besar. Berikut ini rencana pengembangan jangka panjang Jetschool:



Gambar3: Rencana pengembangan jangka panjang Jetschool

5.2. Risiko

Risiko yang mungkin terjadi dalam pengoperasian Jetschool adalah:

1. Risiko Keamanan Informasi (*Information Security Risk*) yang didefinisikan sebagai potensi output yang tidak diharapkan dari pelanggaran keamanan informasi oleh Ancaman keamanan informasi. Risiko seperti ini dibagi menjadi empat jenis yaitu: (1) pengungkapan informasi yang tidak terotorisasi dan pencurian, (2) penggunaan yang tidak terotorisasi, (3) penghancuran yang tidak terotorisasi dan penolakan layanan, (4) Modifikasi yang terotorisasi.
2. Risiko Kebijakan Regulasi, yaitu: (1) adanya pengaruh tekanan-tekanan dari luar, (2) adanya pengaruh kebiasaan lama, (3) adanya pengaruh sifat-sifat pribadi, (4) adanya pengaruh dari kelompok luar, (5) adanya pengaruh keadaan masa lalu.

5.3. Keuangan

Modal awal yang dibutuhkan untuk pengembangan bisnis aplikasi Jetschool adalah sebesar Rp. 41.500.000,- (empat puluh satu juta lima ratus ribu rupiah) dengan asumsi

terimpelemntasi pada 1000 siswa, dengan rincian sebagai berikut:

inovasi dan pengembangan produk. Selain itu juga perluasan pasar yang dilakukan secara gencar

Tabel 2. Perencanaan Modal Pengembangan aplikasi Jetschool

BIAYA INVESTASI	Harga Satuan/Set	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Sewa cloud server	Rp22.500.000	Rp22.500.000	Rp50.000.000	Rp150.000.000
Mesin Finger Scanner	Rp1.700.000	Rp85.000.000	Rp255.000.000	Rp850.000.000
Raspberry server	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp5.000.000	Rp10.000.000
Komponen pendukung	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp5.000.000	Rp10.000.000
Peralatan Administrasi	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp10.000.000
TOTAL BIAYA INVESTASI		Rp114.500.000	Rp320.000.000	Rp1.030.000.000

Biaya yang dibutuhkan untuk pengembangan aplikasi Jetschool ini adalah biaya gaji karyawan, sewa kantor, biaya utilitas, pendaftaran pada appstore dan playstore serta biaya lain-lain.

Sedangkan untuk pendapatan di dapatkan dari asumsi di tahun pertama terdapat 10 sekolah dengan masing-masing sekolah memiliki 500 orang siswa sehingga terdapat 5000 murid pengguna, dan terus bertambah di tahun kedua dan ketiga, sebagai berikut:

- Tahun kedua: 20 sekolah atau 10.000 murid
- Tahun ketiga: 70 sekolah atau 35.000 murid

Sehingga di tahun ketiga ditargetkan terdapat 100 sekolah yang menjadi pelanggan aplikasi Jetschool. Berikut ini adalah perhitungan PV dan IRR bisnis aplikasi Jetschool yaitu sebagai berikut:

Tabel 3. Perhitungan PV dan IRR

Selisih bunga	PV	Selisih PV dengan investasi awal
10%	490.514.651	490.514.651
30%	270.238.962	350.000.000
20%	220.275.688	140.514.651
IRR	22,76%	

5.4. Kelayakan Keuangan

Kelayakan keuangan Perusahaan pembuat aplikasi Jetschool dapat dilihat dari Internal Rate Return (IRR) dengan hasil sebagai berikut IRR sebesar 22,76% pada tingkat diskonto 20% dengan nilai PV 220.275.688.

VI. KESIMPULAN

Pengembangan bisnis aplikasi Jetschool dipercaya akan semakin meluas sejalan dengan

sangat mendukung peningkatan penjualan aplikasi Jetschool. Untuk itu, dari hasil perhitungan aplikasi Jetschool ini dipercaya dapat meningkatkan keuntungan perusahaan di masa mendatang dan juga meningkatkan brand value perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Jakfar, K. &. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Kedua. Cetakan Keempat*. Jakarta: Prenada Media group.
- Kotler, P. &. (2003). *Principles of Marketing In Segmenting, Targeting, and Positioning*.
- Sekaran, U. (2006). *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis*. Jakarta, Salemba Empat.
- <https://alvanlovi.wordpress.com/2013/12/28/segmentasi-targeting-dan-positioning/>
- <https://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-pemasaran-segmenting-targeting-positioning-stp/13248/2>
- <https://karinov.co.id/contoh-analisis-swot-perusahaan/>
- <https://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-analisis-swot/12849/2>