

RENCANA BISNIS PENGEMBANGAN USAHA APLIKASI “OKEDOC” APLIKASI PENYEDIA JASA KESEHATAN

Amalia Ferawati Benny, Nurul Wakhidah, Fitri Mutia Aryani
Mahasiswa Manajemen Universitas Bakrie Jakarta

DOI : 10.36782/jemi.v3i1.1985

Abstract – *The topic in the writing of this article is the business plan of an application-based business called Okedoc that function as a liaison between doctor and also people who need to use health services. This application was created with the mission of facilitating health care to related to services. This article serves to identify, analyze and also plan business along with predictions of Okedoc’s financial viability. This method of analyzing business use a SWOT analysis, Business Model Canvas and also a marketing mix.*

Keyword: *Application, Service, Health, Business Plan*

I. PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Teknologi yang berkembang dengan sangat pesat saat ini menyebabkan strategi bisnis semakin mengarah kepada penguasaan dan penggunaan teknologi. Tidak dapat dipungkiri, peranan teknologi menjadi sangat dominan bagi perkembangan perusahaan. Penerapan teknologi informasi pada bidang bisnis, dikenal dengan sebutan E-Busines. Paradigm baru dalam dunia bisnis tersebut dinilai sebagai terobosan baru yang dapat meningkatkan nilai perusahaan, baik dari sisi kolaborasi, sumber daya manusia, operasi, penjualan, keuangan dan akuntansi menjadi lebih efektif dan efisien.

Semakin besarnya persaingan pada usaha dalam kesehatan menuntut untuk adanya perubahan terutama untuk memperkuat posisi perusahaan di pasar. Kompetisi yang dihadapi tidak hanya dalam bentuk harga dan kualitas tetapi juga berbentuk pelayanan dan waktu. Penerapan system informasi juga dianggap sebagai suatu keunggulan kompetitif sehingga perusahaan berlomba-lomba untuk menerapkannya. Bertumbuhnya jumlah pesaing yang sudah memanfaatkan teknologi didalam proses bisnisnya, membuat Okedoc yakin dapat menjadi bisnis startup yang sama unggul dengan HALODoc dan ALOdockter sebagai pelopor bisnis kesehatan berbasis teknologi.

Melihat keadaan tersebut, OkeDoc harus dapat melakukan strategi yang tepat agar mampu bersaing dan menguasai pasar karena hanya perusahaan yang memiliki daya saing saja yang mampu berkembang. Tujuan utama

OkeDoc adalah sebagai simplifying healthcare, yakni memudahkan akses kesehatan bagi seluruh masyarakat Indonesia.

II. DESKRIPSI PERUSAHAAN DAN PRODUK

2.1 PROFIL OKEDOC

OkeDoc merupakan sebuah perusahaan teknologi platform kesehatan. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2019. Melalui OkeDoc orang dapat konsultasi melalui aplikasi dengan cara chat maupun videocall dengan dokter spesialis maupun dokter umum, membeli obat tanpa harus ke apotik dan rumah sakit, mengambil hasil laboratorium, pemesanan ambulance dan membeli alat-alat kesehatan seperti alat bantu dengar, kursi roda maupun tongkat untuk bantu jalan, via aplikasi lewat smartphone kapan saja, dimana saja selama 24 jam. Tujuan OkeDoc adalah simplifying healthcare, yakni memudahkan akses kesehatan bagi seluruh masyarakat Indonesia.

OkeDoc akan membuka layanan aplikasi kesehatan, dan obat online di lima puluh kota di Indonesia seperti Bali, Balikpapan, Banda Aceh, Bandar Lampung, Bandung, Banjarmasin, Banyuwangi, Batam, Belitung, Bukittinggi, Cilacap, Cirebon, Garut, Gresik, Jakarta, Jambi, Jember, Jombang, Karawang, Kediri, Madiun, Madura, Magelang, Makassar, Malang, Manado, Mataram, Medan, Mojokerto, Padang, Palembang, Pasuruan, Pekalongan, Pekan baru, Pematang siantar, Pontianak, Probolinggo, Purwokerto, Salatiga, Samarinda, Semarang, Serang, Sidoarjo, Solo, Sukabumi, Sumedang, Surabaya,

Tasikmalaya, Tegal, Yogyakarta.

Pengguna OkeDoc dapat mencari dokter secara online untuk berbicara mengenai kondisi kesehatan yang dialami, kemudian setelah dokter mendiagnosis gejala yang diidap pengguna, selanjutnya akan diberi obat yang sesuai. Setelah selesai konsultasi dengan dokter pengguna dapat langsung membeli obat sesuai resep yang diterima.

Ada dua jenis konsultasi yang dilakukan oleh pasien OkeDoc, pertama yang bersifat emergensi, kasus ini 68% dapat diselesaikan dengan anamneses atau tindakan medis digital. Kasus ini misalnya, kulit merah dan mata bengkak, cukup dengan melihat kondisi pasien, dokter sudah dapat mengetahui gejala yang dialami. Kedua adalah pasien yang sudah pernah bertemu dokter sehingga ia tinggal follow up dari kasus yang pernah ditangani.

Keunggulan dari OkeDoc adalah membantu masyarakat yang membutuhkan jasa untuk menemukan jasa yang sesuai dengan kebutuhannya, fitur fitur tersebut antara lain :

1. Chat atau Video call langsung dengan dokter : Pengguna bisa membicarakan kondisi kesehatan dengan menghubungi dokter berpengalaman dengan berbagai metode komunikasi seperti Chat dan Voice/VideoCall.
2. Membeli Obat : Pengguna dapat berbelanja kebutuhan medis lebih cepat, aman dan nyaman dengan pengiriman yang akan diantr langsung ke tujuan.
3. Pengiriman Hasil LAB: Pengguna dapat melakukan pengambilan hasil Laboratorium yang dapat diterima melalui aplikasi.
4. Layanan Ambulance: Pengguna dapat memesan layanan jemput ambulance 24 jam secara online.
5. Pembelian alat-alat kesehatan: fitur ini melayani pembeli alat kesehatan seperti alat bantu dengar, kursi roda, tongkat dll.

2.2 RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS

Pengembangan usaha dilakukan dengan cara memperkenalkan produk adalah melalui seminar-seminar yang memperkenalkan aplikasi ke muka umum, melalui social media. Untuk dapat dilihat oleh sponsor ataupun investor. OkeDoc bekerjasama dengan Programmer Developer agar aplikasi bisa diunduh oleh masyarakat di Appstore dan Playstore. Tujuan utama yang ingin dicapai adalah membantu mempermudah masyarakat dalam pelayanan kesehatan. Pada awal mula OkeDoc akan launching layanan yang merambah ke

rumah sakit. OkeDoc mencoba membantu pasien yang tidak bisa ke rumah sakit, atau untuk menyelesaikan masalah yang ringan, misalnya menunggu obat.

Pasien yang sudah diperiksa oleh dokter, bisa memberi bukti pembayaran obat yang telah masuk ke bagian farmasi rumah sakit terkait ke booth OkeDoc yang tersedia di rumah sakit tersebut. Nantinya obat akan langsung diantar. Saat ini OkeDoc mencoba menyebar booth di 85 rumah sakit dan targetnya pada akhir tahun 2020 booth kami bisa tersebar di 500 rumah sakit.

III. METODOLOGI

3.1 PENGUMPULAN DATA

Adapun teknik pengumpulan data guna mendukung sukses usaha OkeDoc. Teknik pengumpulan data adalah sebuah bagian yang penting dalam perencanaan sebelum terjadinya pelaksanaan dalam sebuah usaha. Metode yang digunakan oleh pihak penulis adalah melihat bagaimana respon dari factor-faktor dari pihak eksternal seperti wawancara dengan melalui tatap muka dan prosesi Tanya jawab mengenai hal-hal yang bersangkutan dengan kesehatan kepada pasien. Berikut adalah beberapa cara yang dilakukan untuk mencari informasi tersebut :

1. Angket : Teknik pengumpulan data dengan cara memperkenalkan jasa berbasis online, 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. Mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden tentang kepuasan masyarakat dalam pelayanan kesehatan berbasis online yang sudah ada di Indonesia, dengan begitu penulis dapat mengetahui kelemahan dan kekuatan para pesaing.
2. Observasi : Pengamatan terhadap cara lingkungan sekitar merespon keadaan-keadaan yang terjadi atau fenomena-fenomena yang berhubungan dengan berlangsung nya usaha.

3.2 METODE ANALISIS DATA

3.2.1 ANALISIS SWOT

Analisis SWOT merupakan metode yang digunakan oleh sebuah usaha untuk menganalisis factor-faktor utama yang mempengaruhi kemajuan serta perkembangan usahanya. faktor-faktor yang dimaksud adalah kekuatan (strength), kelemahan (Weakness), kesempatan (Oppurtunity), ancaman (Threats). Hal-hal ini merupakan factor-faktor penting dalam upaya untuk menganalisis prospek sebuah bisnis atau usaha.

3.2.2 BUSINESS MODEL CANVAS

Dengan pendekatan Business model bisnis ditampilkan dalam satu lembar canvas, 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

3.2.3 PEMBAURAN PEMASARAN

Bauran pemasaran adalah kombinasi dari variable atau kegiatan yang merupakan inti dari system pemasaran yaitu produk, harga, promosi, dan distribusi. Atau kumpulan dari variable yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk dapat mempengaruhi tanggapan konsumen. Pembauran pemasaran atau yang bisa juga disebut 7P yaitu : Product, Price, Place, People, Promotion, people, process, physical evidence.

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:

3.3.1 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.

3.3.2 ASPEK PASAR

Aspek Pasar pada pemasaran berkaitan dengan adanya peluang pasar untuk suatu jasa yang akan ditawarkan oleh suatu bisnis. Misalnya potensi pasar, jumlah konsumen yang potensial atau konsumen yang mempunyai keinginan atau hasrat untuk memakai aplikasi dan seberapa besar market yang dikuasi oleh para pesaing.

3.3.3 ASPEK KEUANGAN

Aspek keuangan menganalisis besarnya biaya investasi dan modal kerja serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang akan dijalankan.

3.3.4 ASPEK MANAJEMEN DAN OPERASI

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

3.3.5 ASPEK TEKNOLOGI

Dalam pengembangan aplikasi OkeDoc, teknologi memegang peranan penting dalam perkembangan bisnis baru dilakukan secara terus menerus untuk

meningkatkan kepuasan dari user OkeDoc, selain itu juga diperlukan kegiatan sosialisasi yang cukup berat untuk memperkenalkan dan mengajak masyarakat untuk mengenal, mengerti, dan menggunakan aplikasi ini. Perkembangan bisnis ini sangat bergantung kepada inovasi dari individu- individu yang ada didalamnya sehingga inovasi merupakan suatu factor yang sangat penting dalam menjalankan bisnis ini.

IV. ANALISIS DATA

4.1 ANALISIS SWOT

- Strength
 1. Aplikasi dibuat sedemikian rupa agar mudah dimengerti dan digunakan (user friendly)
 2. Pengguna aplikasi akan menghemat banyak waktu bagi kedua belah pihak
 3. Pembayaran dapat dilakukan menggunakan non cash (Okepay, Gopay, OVO, Dana dsb)
- Weakness
 1. Aplikasi masih dalam tahap perkembangan
 2. Pengguna aplikasi harus memiliki sebuah smartphone atau PC
- Oppurtunities
 1. Banyak kalangan masyarakat yang mengeluh dengan lama nya waktu dalam menunggu obat dan mengantri dokter
 2. Tumbuhnya jumlah pengusaha generasi millennial, yang rata-rata paham dengan teknologi.
 3. Penguana gadget yang sudah merata.
- Threat
 1. Sulitnya mengubah cara berfikir user (pasien) dalam menggunakan aplikasi
 2. Kalahnya daya saing dengan aplikasi lain yang serupa dan sudah menucul lebih dulu

4.2 ANALISIS BUSINESS MODEL CANVAS

Key Partners	Key activities	Value propositions	Customer relationship	Customer segments
- Penyedia Server	- database dan service aplikasi berkala	Aplikasi penyedia lahan jasa dan penghubung antar vendor dan customer	- online customer service	- Masyarakat pengguna smartphone wilayah jabodetabek
- Vendor Penyedia jasa	- inovasi pengembangan aplikasi			

- Media Promosi	- Pencarian vendor sebanyak Mungkin			
	Key Resource		Channels	
	- sistem aplikasi yang userfriendly		-Website	
	- Marketing & promotion		-Aplikasi	
Cost structure		Revenue streams		
- Maintenance server aplikasi&website		- fee lahan penjualan jasa		
- Marketing		- iklan		
- Gaji konsultan		- sponsor		

4.3 ANALISIS PEMBAURAN PEMASARAN

- Product (Produk)

Produk yang kami tawarkan merupakan sebuah media konsultasi dengan dokter special atau dokter umum dan membeli obat tanpa harus ke apotik dan rumah sakit, mengambil hasil laboratorium, pemesanan ambulance dan membeli alat-alat kesehatan seperti alat bantu dengar, kursi roda maupun tongkat untuk bantu jalan, via aplikasi lewat smartphone kapan saja, dimana saja selama 24 jam.

- Promotion (Promosi)

Strategi promosi yang sudah direncanakan yaitu :

1. Iklan via social media melalui promosi akun-akun
2. Mouth to mouth promotion
3. Mengikuti seminar-seminar atau expo aplikasi
- 2 4. Aplikasi sudah bias langsung didownload didalam gadget

- Price

Bagi pengguna aplikasi sebagai pasien, semua harga yang tertera di aplikasi sesuai dengan pembelian secara offline baik pembelian obat, hasil laboratorium pembelian alat- alat kesehatan maupaun layanan ambulance. Namun untuk layanan untuk chat ataupun video call dengan dokter gratis hanya menggunakan kuota internet. Sedangkan bagi dokter yang ingin bergabung dengan layanan OkeDoc mendapatkan insentif dari layanan konsultasi dokter (Chat/Video Call).

- Place (tempat)

Website dan Aplikasi,

- Proses (Process)

Aplikasi akan tersedia di appstore (IOS) dan playstore (Android), pengguna hanya mendownload aplikasi tersebut sesuai gadget operasi perangkat pengguna. Setelah mendownload aplikasi pengguna registrasi dengan masukan nomor handphone, email, kemudian pengguna bisa langsung. menggunakan aplikasi OkeDoc.

- People

Sumber daya manusia dari usaha ini terdapat 5 posisi yaitu Finance, Marketing Business development, IT dan Advertising.

- Physical Evidence (bukti fisik) Perangkat lunak (software) dan keras (PC/Laptop)

V. RENCANA BISNIS

5.1 RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS

OkeDoc merupakan sebuah aplikasi dengan misi utama mempermudah masyarakat untuk pelayanan dalam kesehatan. Jika dalam keadaan yang emergency di rumah sakit atau apotik penuh pasien dan antrian sangat panjang, Okedoc ini solusi yang paling tepat dalam mengatasi masalah yang dihadapi. Hanya diam di rumah atau dikantor tiba tiba merasa ada gangguan kesehatan dapat langsung tanya kan ke dokter melalui chat atau video call tidak harus kerumah sakit. Lain hal dengan penyakit harus musti dating ke rumah sakit terdekat. Rencana pengembangan bisnis pertama yang di inginkan oleh OkeDoc adalah pembuatan aplikasi yang bisa digunakan semua masyarakat. Aplikasi ini ditahun pertama yaitu Pasien bisa chat dan video call dengan dokter, pembelian obat ataupun vitamin di apotik tanpa mengantri, hasil laboratorium bisa langsung dikirim ke rumah pasien, mengorder ambulance langsung menggunakan diaplikasi seperti memesan ojek online, ada fitur bisa membeli alat-alat kesehatan tanpa ke toko.

5.2 RISIKO

Risiko operasional yang mungkin terjadi pada bisnis OkeDoc adalah jika cuaca buruk bisa membuat server down, aplikasi di smart phone pun ikut error. Internet nya sedang bermasalah.

5.3 KEUANGAN

Modal awal yang diperlukan untuk rencana

pengembangan bisnis dari Okedoc yaitu sebesar Rp.318.760.000. Biaya tersebut diperlukan untuk biaya sewa server yang akan digunakan untuk menjalani operasional bisnis, serta database yang diperlukan.

No	Keterangan	unit	Price	Amount
1	Pembuatan Aplikasi	1	25.000.000	25.000.000
2	Sewa cloud server	1	22.500.000	22.500.000
3	Registrasi aplikasi ke app store & Playsto	1	260.000	260.000
4	Maintance server	12	1.000.000	12.000.000
5	langganan Domain	12	500.000	6.000.000
6	Laptop	5	10.000.000	50.000.000
7	komponen pendukung	12	5.000.000	60.000.000
8	Biaya Promosi Aplikasi	1	10.000.000	10.000.000
9	Sewa Ruko	12	5.000.000	60.000.000
10	Tenaga kerja	5	10.000.000	50.000.000
11	UPS	5	1.000.000	5.000.000
12	Wifi	12	1.500.000	18.000.000
			Total	318.760.000

5.1 KELAYAKAN KEUANGAN

No	Keterangan	unit	Price	Tahun 2020	Tahun 2021	Tahun 2022	Tahun 2023	Tahun 2024	Tahun 2025
1	Pembuatan Aplikasi	1	25.000.000	25.000.000	-	-	-	-	-
2	Sewa cloud server	1	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000
3	Registrasi aplikasi appstore & Playstore	1	260.000	260.000	-	-	-	-	-
4	Maintance server	12	1.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
5	langganan Domain	12	500.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
6	Laptop	5	10.000.000	50.000.000	-	-	-	-	-
7	komponen pendukung	12	5.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
8	Biaya Promosi Aplikasi	1	10.000.000	10.000.000	-	-	-	-	-
9	Sewa Ruko	12	5.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
10	Tenaga kerja	5	10.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
11	UPS	5	1.000.000	5.000.000	-	-	-	-	-
12	Wifi	12	1.500.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
	Total Biaya Operasional			318.760.000	228.500.000	228.500.000	228.500.000	228.500.000	228.500.000
	Investasi			318.760.000					
	Profit			-	200.000.000	300.000.000	400.000.000	500.000.000	600.000.000
	Payback Periode				-28.500.000	71.500.000	171.500.000	271.500.000	371.500.000
	NPV				Rp2.000.000.000				
	IRR				347%				
	Kesimpulan				LAYAK				

SIMPULAN

Inovasi pengembangan bisnis dalam hal pelayanan kesehatan dengan menggunakan sistem e-commerce masih terbilang jarang. Okedoc memberikan penawaran terbaru dalam pelayanan kesehatan via e-commerce yaitu fasilitas pemesanan ambulance melalui aplikasi Okedoc, inovasi ini diyakini dapat menjadi nilai tersendiri bagi Okedoc apabila dibandingkan dengan layanan yang diberikan oleh pesaing

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.
- Chadwick-fionna ellis, chafey davis (2015) Digital Marketing. Pearson education limited, 729(6)
- Djarwanto Ps. (2003). Manajemen Keuangan: Payback Period Alwi. (1994): hal 265. Break Event Point
- Rahman, Aulia. (2009). Business Plan Kue Pancong Kingkong. Jakarta: Universitas Bakrie

Desyana & Suwandi. (2018). Rencana Bisnis Pengembangan Usaha Jasa AKI Kendaraan Berbasis Sistem Informasi.

Saputra, Nadya Cahya (2018). Bisnis Plan Pengembangan Usaha "Optikal" dengan Basis E-Bisnis Informasi. Journal of Entrepreneurship, Management and Industry (JEMI).