



Tugas Technopreneurship

Judul:

Pembuatan Aplikasi Penjualan Sepatu
"Nekoya" Pada Platform Android

Disusun oleh:

Michael William Jonathan (535200030)

Valentino Puendra (535190011)

David Ciang (535200011)

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
2024

BAB 1

Problem Solving

Kita hidup di masa yang sudah dimudahkan dengan perkembangan teknologi, salah satunya adalah dengan munculnya inovasi *online shop*. *Online Shop* adalah kegiatan pembelian barang dan jasa melalui media internet atau aplikasi. Melalui belanja lewat internet, seorang pembeli bisa melihat terlebih dahulu barang dan jasa yang hendak ia belanjakan melalui aplikasi yang dipromosikan oleh penjual.

Pada era digital, semua sisi kehidupan adalah hasil dari pemecahan suatu masalah. Perubahan segala hal yang terjadi pada masyarakat, lingkungan dan teknologi merupakan hasil ilmu pengetahuan yang diterapkan untuk memecahkan masalah dan mempermudah manusia dalam melakukan aktivitasnya sehari-hari. Saat ini, banyak kebutuhan yang bisa didapat secara *online*, mulai dari *F&B* dengan alasan tidak perlu repot untuk memasak bahkan sampai dengan *fashion*, baik itu pakaian hingga sepatu. Selain alasan tempat tujuan yang tidak dilalui kendaraan umum, juga kepraktisan dari jasa layanan kendaraan ini merupakan salah satu solusi dari perubahan cara hidup di masyarakat yang mengutamakan kepraktisan dan kemudahan. Tidak perlu lagi direpotkan dengan biaya pemeliharaan kendaraan, pajak kendaraan bermotor dan biaya upah supir, pelanggan bisa mendapatkan pelayanan kebutuhan transportasi yang siap mengantar kemana saja.

Mobile apps saat ini muncul karena adanya kebutuhan pasar serta masyarakat yang semakin tinggi dibidang teknologi. *Mobile apps* saat ini tidak hanya menyediakan jasa atau sebagai *company profile* terhadap suatu perusahaan, tetapi juga menjadi tempat jual dan beli, hiburan, forum, dan berbagai kreativitas lainnya yang dapat menunjang dan memiliki daya tarik lebih untuk menarik pasar dan konsumennya agar memakai jasanya atau sekedar

melihat. *Mobile apps* merupakan sebuah aplikasi yang mengandung beberapa informasi yang dipresentasikan ke dalam sebuah halaman aplikasi dengan bentuk teks, grafik, gambar, suara, dan video.

Kesulitan yang dihadapi pelanggan saat ini untuk membeli sebuah kebutuhan adanya rasa malas untuk datang langsung ke tempat. Rasa malas yang dihadapi pelanggan untuk datang langsung ke tempat belanja adanya jarak yang jauh dan waktu yang terbatas dikarenakan kegiatan yang padat.

Solusi yang kami berikan adalah berupa jasa kepada para pelanggan berupa aplikasi pembelian sepatu yang dapat diakses dimanapun dan mudah untuk digunakan oleh pelanggan.

Jasa yang kami berikan mampu menyelesaikan permasalahan bagi para pelanggan yang dimana para pelanggan dapat membeli sepatu tanpa harus datang ke toko sepatu.

Menurut *World Footwear Yearbook 2022*, pada tahun 2021 Indonesia merupakan konsumen produk alas kaki terbesar keempat di dunia dengan total konsumsi sebesar 806 juta pasang sepatu atau 3,8% dari total konsumsi produk alas kaki dunia.

BAB 2

Lean Canvas

1. Problem

Berkuliah di Universitas bergengsi di Indonesia seperti Universitas Indonesia, Institut Teknologi Bandung, dan Institut Pertanian Bogor merupakan mimpi anak-anak Indonesia yang ingin menempuh pendidikan unggulan. Sebuah kebanggaan bagi mereka untuk dapat diterima di Universitas tersebut. Cara penerimaan mahasiswa yang tidak mudah, sehingga hanya mahasiswa yang terpilih yang dapat berkuliah. Untuk menyelesaikan studi S1 mereka dibutuhkan minimal 4 tahun kuliah. Salah satu hal yang harus diketahui dari mahasiswa adalah gaya berpakaian yang digunakan setiap kali datang ke kampus yang diiringi dengannya perkembangan zaman. Mahasiswa harus berpakaian rapi dan juga menarik agar nyaman untuk dapat dilihat oleh dosen. Jarang mahasiswa dapat membeli pakaian dan juga sepatu secara offline atau datang ke toko dikarenakan sulit untuk membagi waktu.

Saat aktivitas perkuliahan sudah kembali normal, Mahasiswa dapat belajar di kampus seperti biasa. Oleh karena itu, sebagai mahasiswa perlu mempersiapkan pakaian untuk ke kampus. Tidak hanya pakaian, pemilihan sepatu untuk kuliah juga perlu dilakukan. Di era teknologi sekarang, kita sudah dapat membeli sepatu tanpa harus datang secara langsung ke toko sepatu yang biasanya tidak memberikan pemberitahuan mengenai status dari stok sepatu yang tersedia.

Di era teknologi sekarang tidak hanya *fashion* yang berkembang namun semua metode pembayaran pun juga sudah berkembang. Pembeli tidak perlu membayar dengan uang *cash* lagi,

2. Solution

Solusi yang kami berikan adalah dengan membuat sebuah aplikasi pembelian sepatu yang dapat diakses dengan mudah kapanpun dan dimanapun sehingga dapat memudahkan pembeli dalam membeli sepatu dan penjual dalam memasarkan produk sepatu mereka.

3. Key Metrics (segala hal yang perlu diukur untuk memastikan bisnis berjalan dengan baik, contoh: operasional kerja pegawai, jumlah pelanggan yang berkunjung)

- a. Rata-rata penjualan sepatu
- b. Tingkat kepuasan pembeli
- c. Tingkat ketepatan waktu pengiriman

4. Unique Value Proposition

“Membeli sepatu kapanpun dan dimanapun anda berada dengan berbagai kemudahan dalam mengakses berbagai informasi sepatu seperti stok sepatu, deskripsi sepatu, serta ukuran sepatu yang tersedia”

5. Unfair Advantage (keunggulan yang tidak dimiliki orang lain)

a. Mobile App Sangat Mudah Digunakan

Di era modern seperti ini kita sudah dapat membeli semua kebutuhan dari kebutuhan pokok dan pangan secara *online*. Maka dari itu kami memberikan para pengguna aplikasi “*Nekoya*” dengan kemudahan dalam menggunakan *mobile app* kami yang dimana pembeli dapat memilih ukuran sepatu atau melihat informasi sepatu yang ingin dibeli tanpa harus datang secara langsung ke toko sepatu.

b. Metode Pembayaran Sangat Bervariasi

Kami menyediakan berbagai macam jenis metode pembayaran yang dapat digunakan oleh pembeli untuk membayar tanpa harus datang secara langsung ke toko dan membayar menggunakan uang *cash*. Pembayaran yang kami sediakan adalah pembayaran dengan metode transfer bank.

6. Channels

a. Agen Sepatu

Agen sepatu merupakan salah satu *channel* penting yang akan membantu di aplikasi “*Nekoya*”. Agen sepatu dapat menjual semua jenis sepatu yang mereka miliki ke dalam aplikasi “*Nekoya*” sehingga pembeli dapat melihat detail, ukuran yang tersedia, dan membeli secara langsung dari dalam aplikasi.

b. Situs Website

Youtube merupakan media sosial terbesar nomor dua di dunia yang berfokuskan dirinya untuk layanan *streaming*. Dengan cara beriklan di youtube, maka produk akan mencapai audiens yang sangat luas dan mendapatkan eksposur yang lebih besar. Youtube juga menyediakan beragam opsi *targeting* yang memungkinkan perusahaan untuk menargetkan iklan mereka kepada audiens yang relevan. Misalnya, perusahaan dapat menargetkan iklan berdasarkan demografi, minat, perilaku, atau lokasi geografis. Hal ini membantu memastikan bahwa iklan hanya ditampilkan kepada calon pelanggan yang potensial.

c. Aplikasi Mobile

TikTok merupakan salah satu platform media sosial terbesar di dunia dengan jutaan pengguna aktif. Dengan beriklan di TikTok, perusahaan dapat mencapai audiens yang sangat luas dan mendapatkan eksposur yang lebih besar. Pengguna TikTok cenderung sangat aktif dan terlibat dengan konten yang mereka lihat. Ini berarti iklan perusahaan memiliki peluang lebih besar untuk menarik perhatian dan mempengaruhi pengguna TikTok. Beriklan di TikTok juga dapat lebih terjangkau dibandingkan dengan platform besar lainnya seperti televisi atau YouTube. Dengan demikian, perusahaan dengan anggaran pemasaran yang lebih terbatas juga dapat memanfaatkan potensi TikTok untuk mempromosikan produk atau layanan mereka.

7. Customer Segments

- a. Pelanggan yang membutuhkan kemudahan akses
- b. Pelanggan yang membutuhkan informasi detail tentang sepatu
- c. Pelanggan yang membutuhkan metode pembayaran yang bervariasi

8. Cost Structure (biaya yang dikeluarkan terkait dengan bisnis yang dijalankan)

- a. Biaya server
- b. Biaya pengembangan aplikasi
- c. Biaya jasa *payment gateway* pihak ketiga
- d. Biaya iklan

9. Revenue Streams

Merupakan segala sesuatu hal yang berkaitan dengan pemasukan tempat/saluran yang menghasilkan uang di luar bisnis yang dijalankan, misalnya menyewakan tempat ke bisnis lain).

a. Penjualan Sepatu

Kami menawarkan kerjasama dengan berbagai toko sepatu yang ingin menjual sepatu dengan mudah, cepat, dan dapat dengan mudah mencapai pembeli.

BAB 3

BUSINESS MODEL

Model bisnis yang akan dibangun berupa platform. Model bisnis berbentuk platform adalah sebuah konsep di mana suatu perusahaan menyediakan suatu platform atau infrastruktur digital yang memungkinkan berbagai pihak, seperti pengguna, penjual, dan pembeli, untuk terhubung, berinteraksi, dan melakukan transaksi di dalam ekosistem tersebut. Model bisnis ini sering ditemukan dalam industri teknologi dan internet. Beberapa contoh platform terkenal termasuk Airbnb, Uber, Amazon, dan Facebook.

Nekoya dengan menggunakan model bisnis berbentuk platform memiliki penyedia dan juga pelanggan yaitu:

1. Penyedia

Penyedia yang ada di dalam platform Nekoya merupakan toko-toko sepatu yang ingin menjual sepatu mereka yang terdiri dari berbagai jenis merek, model, dan juga keunggulan yang dimiliki untuk setiap sepatu.

2. Pelanggan

Pelanggan yang ada di dalam platform Nekoya merupakan pembeli yang ingin membeli sepatu tanpa datang secara langsung ke toko sepatu serta mendapatkan informasi detail mengenai stok sepatu, ukuran yang tersedia, serta deskripsi sepatu. Sepatu-sepatu yang dijual di dalam platform Nekoya dapat dengan mudah dibeli secara online oleh pembeli melalui aplikasi kapanpun dan dimanapun.

Adapun beberapa kriteria/kualifikasi yang diperlukan oleh tim pendiri dalam membangun model bisnis berupa platform, yaitu:

1. Keahlian Teknis

Tim Pendiri harus memiliki keahlian teknis yang relevan dengan platform yang akan dibangun. Misalnya, jika platform tersebut adalah platform teknologi, maka anggota tim harus memiliki pemahaman yang kuat tentang pemrograman, pengembangan perangkat lunak, dan infrastruktur teknologi yang diperlukan.

2. Pengalaman Industri

Penting bagi Tim Pendiri untuk memiliki pengalaman dalam industri yang terkait dengan platform yang akan dibangun. Pengalaman ini membantu mereka memahami kebutuhan pengguna, tren pasar, dan persaingan yang ada.

3. Kreativitas dan Inovasi

Tim Pendiri perlu memiliki kemampuan kreatif dan inovatif untuk mengembangkan ide-ide baru dan solusi yang unik. Mereka harus mampu berpikir di luar kotak dan menciptakan fitur-fitur atau layanan yang membedakan platform mereka dari yang lain.

4. Keterampilan Manajemen Proyek

Dalam membangun platform, Tim Pendiri perlu memiliki keterampilan manajemen proyek yang baik. Mereka harus mampu mengatur waktu, sumber daya, dan tugas-tugas dengan efisien untuk mencapai tujuan yang ditetapkan.

5. Kemampuan Komunikasi

Komunikasi yang efektif adalah kunci dalam membangun platform. Tim Pendiri harus dapat berkomunikasi dengan jelas dan efisien dengan anggota tim lainnya, mitra, dan pengguna platform. Kemampuan untuk mendengarkan dan berkolaborasi juga sangat penting.

6. Ketekunan dan Ketahanan

Membangun sebuah platform adalah tugas yang menantang dan membutuhkan ketekunan serta ketahanan mental. Tim Pendiri harus siap menghadapi tantangan, mengatasi hambatan, dan terus beradaptasi dengan perubahan yang terjadi.

7. Visi dan Semangat

Tim Pendiri harus memiliki visi yang jelas tentang tujuan jangka panjang platform yang akan dibangun. Mereka harus memiliki semangat dan dedikasi yang tinggi untuk mewujudkan visi tersebut.

8. Keuangan dan Rencana Bisnis

Tim Pendiri perlu memiliki pemahaman yang baik tentang keuangan dan rencana bisnis. Mereka harus mampu mengelola anggaran, mengidentifikasi sumber pendanaan, dan mengembangkan strategi bisnis yang berkelanjutan.

9. Kemampuan Belajar dan Beradaptasi

Industri teknologi terus berkembang dengan cepat. Tim Pendiri harus memiliki kemampuan belajar yang tinggi dan siap untuk beradaptasi dengan perubahan teknologi dan kebutuhan pengguna.

10. Keberanian dan Percaya Diri

Membangun sebuah platform membutuhkan keberanian untuk mengambil risiko dan kepercayaan diri untuk menghadapi tantangan. Tim Pendiri harus siap untuk menghadapi ketidakpastian dan memiliki keyakinan dalam kemampuan mereka untuk berhasil.

BAB 4

Funding

Untuk mendapatkan *funding* sehingga dapat memperbesar *growth*, dapat dilakukan dengan mengadakan *crowdfunding*. *Crowdfunding* merupakan suatu upaya untuk mendapatkan dana secara kolektif untuk dapat mengembangkan bisnis.

Nekoya berencana melakukan *crowdfunding* untuk mendapatkan dana dari orang-orang diluar bisnis seperti kolega, pelanggan, dan juga investor. Selain itu, Nekoya juga turut serta untuk mengikuti *Entrepreneur Ecosystem* yang merupakan suatu komunitas yang terdiri dari berbagai faktor yang saling berinteraksi di suatu wilayah geografis dan berevolusi. Komunitas ini terdiri dari individu-individu yang berpotensi atau sudah menjadi pengusaha, organisasi yang mendukung kewirausahaan seperti bisnis, investor ventura, malaikat bisnis, dan bank, serta institusi seperti universitas dan agensi sektor publik. Tujuan dari *Entrepreneur Ecosystem* adalah untuk menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan bisnis baru dan meningkatkan kesempatan bagi para pengusaha untuk sukses.

Saat ini, Nekoya akan menggunakan *equity crowdfunding platforms* seperti SeedInvest, Seedrs, dan Angels Den karena memungkinkan investor untuk membeli saham dalam perusahaan *startup* atau kecil. Dalam hal ini, investor dapat membeli saham dalam jumlah kecil. Hal ini juga yang menjadikan Nekoya untuk memilih Perseroan Terbatas (PT) sebagai bentuk badan usaha karena Perseroan Terbatas (PT) merupakan badan usaha yang modalnya terbagi atas saham-saham, dan pemilik saham tidak bertanggung jawab atas hutang-hutang perusahaan.

Untuk dapat membuat badan usaha berbentuk Perseroan Terbatas (PT), diperlukan beberapa syarat-syarat yang wajib dipenuhi yaitu:

1. Pendiri PT minimal 2 orang

2. Menetapkan jangka waktu operasi bisnis berapa lama atau seumur hidup
3. Modal minimal Rp50 juta rupiah
4. Menjelaskan tujuan usaha / bisnis perusahaan
5. Akta Notaris harus berbahasa Indonesia
6. Setiap pendiri harus mengambil bagian saham perusahaan
7. Wajib memiliki 1 direktur dan 1 komisaris
8. Para pemegang saham diharuskan WNI