

Is it worth it to start TuCa (Tutor Class) Business Plan as an Order Tutor Digital Platform?

Zalfa Khayliz Leviratna Arif^{1*}, Audrey Reksa Putrie², Ayu Amalia Nur Hidayati³,
Tomy Rizky Izzalqurny⁴

^{1,2,3,4} Universitas Negeri Malang

*zalfakhayliz@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk melihat bahwa TuCa sebuah aplikasi yang menjadi perantara untuk mempertemukan pelajar dengan tutor perlu untuk direalisasikan. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif digunakan pada analisis kompetitor, aspek manajemen, serta aspek lokasi dan pemasaran. Metode kuantitatif digunakan pada aspek keuangan dimana kami menggunakan analisis payback period dan tingkat sensitivitas. Penelitian dilakukan melalui beberapa tahapan: menemukan ide, melakukan riset, evaluasi, pemilihan ide, tahap praproduksi, dan tahap produksi. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa rencana bisnis TuCa layak untuk direalisasikan.

Kata Kunci: *startup, digital technology, business, application*

Abstract

This research aims to see that TuCa, an application that intercessors to bring students together with tutors needs to be realized. The research methods used are qualitative and quantitative research methods. Qualitative methods are used in competitor analysis, management aspects, and location and marketing aspects. Quantitative methods are used in financial aspects where we use payback period analysis and sensitivity levels. Research is carried out through several stages: finding ideas, conducting research, evaluation, selection of ideas, stages of pre production, and stages of production. The results of the study show that TuCa's business plan is worth realizing.

Keywords: *startup, digital technology, business, application*

PENDAHULUAN

Kemampuan setiap orang dalam menerima ilmu pengetahuan tidaklah sama. Ada seseorang yang hanya bersekolah saja dan mengandalkan penjelasan guru akan merasa paham materi. Namun, ada juga seseorang yang merasa kesulitan untuk menerima materi pelajaran. Bagi mereka, penjelasan dari guru di sekolah belum cukup untuk mereka pahami dan diperlukan bantuan untuk mengatasinya (Darimi, 2016). Sehingga, dibutuhkan usaha lain agar dapat memahami materi selain dari yang dijelaskan guru di sekolah. Sebagai orangtua, salah satu strategi yang dapat dilakukan yaitu menyarankan anak untuk mengikuti bimbingan belajar. Bimbingan belajar dinilai efektif karena dapat membantu memperhatikan perkembangan siswa dalam belajar. Dengan bimbingan belajar, tutor akan memberikan penjelasan materi ulang dan memberikan latihan soal serta tryout secara berkala untuk mengetahui peningkatan kemampuan siswa.

Namun, dewasa ini beberapa siswa lebih menyukai untuk melakukan bimbingan secara privat dibanding dengan sekelompok orang. Pada les privat, siswa dapat mengatur jadwal antara pengajar dan pelajar (Nugroho, 2011) serta lebih fokus dan bisa bertanya sepuasnya tanpa malu pada teman lain. Tapi, apabila memilih untuk les privat tentu biaya yang dikeluarkan cukup mahal dibandingkan paket setahun pada bimbingan belajar pada umumnya. Biaya les privat biasanya dihitung berdasarkan jumlah pertemuan yang diinginkan. Biaya tersebut sebanding dengan ilmu yang disampaikan dari tutor. Apabila di lembaga bimbingan belajar, bisa saja siswa malu bertanya dan terlewat materi. Sedangkan ketika berdua saja dengan tutor privat, ia bisa bebas bertanya dan berkonsultasi mengenai tugas. Bagi anak yang berwatak introvert dan harus sendirian dalam belajar sangat cocok dengan bimbel secara

privat. Mengetahui permasalahan kesulitan menerima materi pembelajaran seperti demikian, membuat kami ingin membuat bisnis startup digital yang dapat mempertemukan berbagai tutor dengan berbagai calon siswa di seluruh Indonesia.

Alasan kami memilih menggunakan media digital dikarenakan pada era ini hampir semua orang telah mengenal internet dan memiliki android. Pemasaran yang dilakukan serba digital memiliki pengaruh simultan terhadap minat beli (Jayabaya & Madiawati, 2018). Selain itu, dengan harga dan kualitas yang disediakan aplikasi digital akan memberikan pengaruh positif pada kepuasan konsumen (Mediti, 2020). Bahkan penggunaan aplikasi digital ini dapat meningkatkan kinerja bisnis pada restoran bersama dengan orientasi pasar (Christian, 2019). Namun, kendati demikian penggunaan aplikasi harus didukung dengan kualitas servis dan promosi yang memiliki pengaruh positif terhadap kepuasan konsumen (Dewa, 2018). Bagi penjual dapat disimpulkan pula bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah pendapatan sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi (Indraswari, A., & Kusuma, 2018).

Studi sebelumnya, sudah terdapat penelitian yang menganalisis pengaruh harga dan kualitas layanan aplikasi terhadap kepuasan konsumen dan ditemukan hubungan positif antara keduanya (Mediti, 2020). Kemudian terdapat beberapa penelitian mengenai kelayakan bisnis pada aplikasi startup digital seperti studi dari Kusumawardhani et al., (2019) yang menganalisis kelayakan bisnis startup produk skincare melalui aspek keuangan ditemukan bahwa bisnis ini layak dilanjutkan. Selain itu, hal serupa dilakukan pada penelitian mengenai pengaruh desain website perusahaan startup sepatu melalui analisis profit, NPV, IRR dan Payback Period yang menemukan bahwa investasi layak dilakukan (Nurfachmi, S. R., Chumaidiyah, E., & Prambudia, 2020).

Dapat disimpulkan bahwa sudah banyak berbagai aplikasi dan website yang dapat mempermudah masyarakat dalam mendapatkan informasi dan membantu melakukan aktivitas dengan mudah dan cepat. Maka dari itu, kami ingin menyusun startup bisnis digital yang bernama TuCa yang merupakan startup digital yang menawarkan berbagai pilihan paket, pilihan tutor, dan pilihan mata pelajaran yang akan dipilih siswa untuk melakukan pembelajaran privat. Dengan TuCa, kita tidak perlu dengan sulit mencari tutor privat (N. Nugroho, R. Napianto, I. Ahmad, 2021) yang biasanya kita tidak tahu asalunya, tidak tahu review dari murid terdahulu, dan tidak tahu pengalaman mengajarnya. Pemesanan melalui aplikasi TuCa akan memberikan banyak manfaat dan keuntungan bukan hanya dari peningkatan ilmu pengetahuan tetapi dari promo juga yang dapat mengurangi total biaya kita dengan metode analisis kelayakan bisnis ini diharapkan akan memberikan gambaran mengenai keputusan untuk mengembangkan bisnis ini atau tidak. Studi ini akan menjawab pertanyaan mengenai bagaimana analisis kelayakan bisnis TuCa, alur produksi TuCa, serta layak tidaknya untuk melanjutkan TuCa sebagai bisnis startup digital.

KAJIAN PUSTAKA

Gambaran Umum Usaha TuCa

Aplikasi TuCa (Tutor Class) merupakan aplikasi yang menjadi perantara untuk mempertemukan pelajar yang membutuhkan jasa pengajar privat dengan pengajar privat atau tutor. Dengan menggunakan aplikasi ini, pelajar dapat menemukan pengajar atau tutor sesuai dengan preferensi yang mereka inginkan. Pelajar dapat memilih pengajar sesuai dengan mata pelajaran yang mereka ingin pelajari dan biaya yang sesuai dengan kantong. Para pelajar yang dapat menggunakan aplikasi ini adalah seluruh pelajar dari tingkat Sekolah Dasar hingga Sekolah Menengah Atas. Sedangkan untuk pengajar dan tutor yang dapat mendaftar adalah para guru, para sarjana yang sudah menyelesaikan pendidikan, dan para mahasiswa yang masih dalam masa pendidikan. Para tutor tidak diwajibkan memiliki gelar sarjana pendidikan atau tengah belajar di jurusan pendidikan.

Dalam aplikasi ini akan ditampilkan kualifikasi dari tiap tutor atau pengajar yang terdaftar beserta tarif setiap jam pembelajarannya yang akan memudahkan pelajar memilih tutor sesuai dengan

preferensi mereka. Pelajar juga dapat memilih tempat belajar, secara *facetime* (online) atau bertatap muka secara langsung. Aplikasi TuCa juga akan memberikan informasi terkait pendidikan pada halaman ‘home’ seperti contohnya informasi mengenai tes UTBK untuk siswa tingkat akhir SMA. Selain itu, aplikasi TuCa juga menyediakan forum diskusi umum yang dapat digunakan untuk berbagi informasi seputar pendidikan dan tanya-jawab mengenai pelajaran yang tidak dimengerti oleh pelajar yang dapat dijawab oleh pengguna aplikasi baik pelajar maupun pengajar. Sebelumnya Putra et al. (2017) telah merancang aplikasi penyedia jasa les private dengan tujuan memudahkan menemukan guru private di Pontianak.

Aplikasi kami juga menawarkan paket belajar dengan harga yang lebih baik untuk pengguna memesan jasa tutor untuk kelompok belajar berisi lebih dari 1 orang dengan durasi yang ditentukan. Pembayaran untuk jasa yang diberikan dapat melalui rekening bank, dompet digital, dan dengan cara kas yang diberikan secara langsung saat proses belajar berlangsung. Aplikasi TuCa diharapkan mampu menjadi pembantu bagi setiap pelajar di seluruh Indonesia untuk mendapatkan pendidikan dan pembelajaran yang lebih baik tanpa harus merogoh kantong terlalu dalam.

Manfaat TuCa

Manfaat dari Aplikasi “TuCa – Tutor Class” dapat dilihat dari aspek. Berikut kami jabarkan manfaat-manfaat tersebut:

1. Bagi tutor
 - a. Membantu part-time tutor maupun full time tutor mencari siswa.
 - b. Memudahkan part time tutor maupun full time tutor mendapatkan pekerjaan.
 - c. Mengurangi pengangguran di kalangan masyarakat terutama yang memiliki kemampuan dalam bidang tutoring.
 - d. Dalam melakukan tutoring, tutor dapat lebih mengasah kemampuannya (terutama mahasiswa) dalam bidang tersebut.
2. Bagi pelanggan
 - a. Membantu customer memilih tutor sesuai dengan preferensinya (cara mengajar, biaya, tempat belajar, dan mata pelajaran) masing-masing
 - b. Aplikasi dapat dengan mudah diakses
 - c. Siswa dapat mengembangkan minat dan bakatnya karena tutor yang tersedia tidak hanya dalam bidang akademis.
 - d. Siswa dapat memilih jam tutor yang memudahkan dalam mengatur jadwal yang lainnya.

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu tindakan yang dilakukan dalam menentukan apakah suatu usaha atau bisnis layak untuk diwujudkan atau tidak. Husnan et al., (2014) mengatakan terdapat beberapa aspek pada studi kelayakan bisnis antara lain aspek pasar dan pemasaran serta aspek teknis, produksi, aspek keuangan, dan aspek manajemen. Studi kelayakan bisnis dapat membantu pengusaha dalam melihat kelayakan ide bisnis yang akan dirintis. Pengusaha dapat terbantu dalam pengambilan keputusan dengan melakukan studi kelayakan. Tidak hanya pengusaha dan calon pengusaha yang dapat merasakan manfaat dari studi kelayakan bisnis, investor pun dapat terbantu dalam menentukan besaran modal yang akan ditanam pada suatu usaha.

METODE PENELITIAN

Metode ini merupakan metode kualitatif dengan menganalisis kelayakan bisnis berdasarkan aspek teknik seperti Analisis Kompetitor, Aspek Manajemen, Aspek Lokasi dan Pemasaran, Deskripsi Sektor Industri. Kemudian menggunakan Aspek Keuangan untuk menggambarkan proyeksi kebutuhan modal, total biaya operasional, kebutuhan investasi, serta keuntungan bisnis yang diperoleh apabila

melakukan investasi *startup* ini berdasarkan tingkat sensitivitas dan proyeksi laba. Setelah itu, dilakukan analisis data perhitungan aspek keuangan secara berkelanjutan dan digunakan acuan minimal jangka waktu lima tahun kedepan. Setelah proses analisis aspek teknis akan dilakukan tahap analisis dimana akan dihasilkan kesimpulan apakah layak atau tidaknya rencana startup "TuCa" untuk berdiri dan mendapatkan pendanaan dari investor. Penelitian ini akan mengambil subjek startup "TuCa" sebagai rencana bisnis digital yang menjadi perantara antara tutor dan murid agar dapat dipertemukan satu sama lain dengan mudah. Pusat operasi direncanakan akan berada di Kota Malang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap Praproduksi

Dalam tahap praproduksi untuk perencanaan pembuatan aplikasi TuCa – Tutor Class sebagai berikut:

1. Riset Mengenai Bimbingan Belajar maupun Aplikasi Tutoring di Indonesia
Pencarian sumber informasi melalui berbagai platform media sosial, website, hingga berbagai berita mengenai layanan bimbingan belajar dan aplikasi tutoring. Hal ini kami lakukan untuk mengetahui pesaing dan sistem yang digunakan dalam menjalankan bisnisnya.
2. Penentuan Sasaran Konsumen
Pembuatan aplikasi harus disesuaikan dengan sasaran konsumen yang akan dituju agar dapat menyesuaikan kebutuhan konsumen, sehingga konsumen yang disasar dapat mengakses dan menggunakan aplikasi secara mudah.
3. Penentuan Bentuk Aplikasi serta Website dan Media Sosial sebagai Media Pemasaran
Penentuan bentuk aplikasi serta website maupun berbagai media sosial yang akan diluncurkan dengan memperhitungkan anggaran yang telah dirancang.

Tahap Produksi

Bagian ini memberikan penjelasan mengenai tahapan-tahapan yang ditempuh untuk membuat aplikasi sesuai dengan perencanaan yang telah direncanakan. Berikut ini adalah tahapan pembuatan aplikasi TuCa:

1. Pembuatan Aplikasi
Pada tahap ini, pemrograman aplikasi akan dilaksanakan dengan bantuan mitra ahli pemrograman yang telah dipilih. Proses pemrograman akan disesuaikan dengan rencana yang telah ditetapkan dalam tahap praproduksi.
2. Uji Coba Aplikasi
Pada tahap ini, uji coba dari aplikasi yang telah diprogram akan diuji coba pengoperasiannya. Apabila program telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan rencana awal, maka tahap selanjutnya adalah Launching. Sedangkan apabila masih terdapat kendala dengan sistem aplikasi, maka diadakan pemrograman ulang.
3. Pemrograman Ulang
Tahap pemrograman ulang akan dilaksanakan apabila dalam pengujian program awal masih ditemukan kendala dalam pengoperasian aplikasi.
4. Launching
Pada tahap ini, aplikasi yang telah lulus uji coba dan dipastikan tidak ada cacat atau eror akan siap diluncurkan. Peluncuran aplikasi ini akan dibarengi dengan promosi besar-besaran secara online dengan menggunakan sosial media.

Tahap Pemasaran

Langkah awal pemasaran diawali dengan mempromosikan startup digital TuCa melalui orang terdekat seperti keluarga dan teman. Keluarga dapat membantu mengirimkan pesan *broadcast* ke teman, tetangga, atau saudara lain. Langkah selanjutnya adalah menjalin kerjasama dengan sekolah-sekolah untuk mempromosikan TuCa sebagai pilihan bimbingan belajar bagi siswa-siswinya. Selanjutnya,

mempromosikan aplikasi TuCa melalui media sosial. Media sosial memiliki banyak kelebihan, selain karena banyak pengguna di seluruh kalangan, kebanyakan trend-trend yang digemari masyarakat juga mudah viral. Media sosial juga dapat digunakan sebagai sarana kritik ataupun review produk, sehingga strategi pemasaran ini cocok untuk digunakan (Priambada, 2015). Hal ini didukung pula dengan mudahnya penyebaran informasi di segala bidang yang dengan mudah diakses dari manapun (Fitriani, 2017). Selain itu pemasangan ads juga mampu membuat profil perusahaan lebih mudah dikunjungi banyak orang. Setelah semua tahap dilalui, akan diadakan tahap evaluasi. Tahap ini akan menilai apa yang kurang dari aplikasi TuCa setelah diluncurkan dan mendapatkan respon dari pelanggan. Sedangkan perekrutan tutor akan dilakukan melalui iklan pada media sosial.

Inovasi Produk

Aplikasi TuCa memiliki beberapa inovasi dibandingkan tutor pada umumnya, seperti:

- a. Pemesanan bimbingan belajar privat melalui aplikasi
Dengan TuCa, customer tidak perlu kesulitan mencari tutor di luar sana yang customer belum tahu pasti cara mengajar mereka dan pengalaman mereka. Selain itu, dengan aplikasi ini, customer bisa bebas memilih jam untuk bimbingan belajar kapanpun customer inginkan yang biasanya tidak berlaku di bimbel privat.
- b. Bebas memilih tutor
TuCa adalah startup digital yang bergerak di bidang bimbingan belajar privat yang memberikan penawaran kepada calon customer untuk bebas memilih tutor sesuai keinginannya. Customer bebas untuk memilih tutor dengan mata pelajaran, kualifikasi, pengalaman, dan biaya yang sesuai dengan kantong siswa.
- c. Fasilitas paket
TuCa menyediakan pilihan paket apabila memesan lebih banyak. Semakin banyak orang yang memesan bersama customer, maka makin murah biayanya.
- d. Mendapat bonus
Semakin banyak order dari seorang customer pada aplikasi TuCa, maka customer akan mendapatkan bonus yang berbeda-beda pula. Contoh bonus adalah ketika telah memesan 5x akan mendapatkan totebag ataupun notebook. Bonus juga dapat berupa hoodie, topi, dan kaos yang disesuaikan dengan semakin tingginya jumlah pesanan customer.

Analisis SWOT

- a. Kekuatan (*strengths*)
Pada aplikasi TuCa tidak hanya siswa atau mahasiswa yang memerlukan jasa tutor yang diuntungkan, tetapi semua yang mendaftarkan diri menjadi tutor juga diuntungkan. Dalam hal ini selama orang tersebut memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam suatu bidang mereka dapat mendaftarkan diri sebagai tutor pada aplikasi TuCa. Tentunya hal tersebut akan melalui tahap verifikasi terlebih dahulu yang dilakukan oleh tim TuCa. Sebagai penyedia layanan tutor, TuCa menawarkan berbagai paket dan penawaran menarik lainnya seperti penetapan harga minimal yang tidak akan membuat pengguna jasa terbebani. Namun tutor tetap dapat menentukan harga pada jasa yang mereka berikan. TuCa juga menyesuaikan kurikulum dan materi yang berkembang di Indonesia
- b. Kelemahan (*weaknesses*)
Kegiatan tutoring yang ditawarkan oleh TuCa masih bersifat konvensional, dimana tutor dan pengguna jasa bertemu di suatu tempat dan melakukan kegiatan tutoring. Pada masa pandemi ini seharusnya tutoring tatap muka dapat diminimalisir dan diterapkan tutoring online.
- c. Peluang (*opportunities*)

Dengan memanfaatkan teknologi yang ada TuCa dapat dikembangkan menjadi aplikasi yang lebih baik. Pengiklanan di berbagai platform dan media sosial dapat dilakukan sebagai media promosi. TuCa memberikan kesempatan bagi siapa saja yang memiliki ilmu dan pengetahuan pada bidang tertentu menjadi tutor dan mendapatkan penghasilan. Hal tersebut dapat menjadi pengalaman bagi para tutor TuCa.

d. Ancaman (*threats*)

Ancaman pada bisnis aplikasi TuCa adalah semakin banyaknya aplikasi pada bidang pendidikan yang kreatif dan inovatif. Pesaing yang ada tidak hanya bimbingan belajar berbasis teknologi saja, namun bimbingan belajar konvensional yang sudah memiliki nama besar juga menjadi pesaing TuCa. Pada masa yang akan datang tidak menutup kemungkinan pesaing akan memasang harga yang jauh lebih rendah dibandingkan dengan TuCa.

Aspek Lokasi dan Pemasaran

Proses bisnis kami terpusat di Kota Malang. Kami akan menjalankan program aplikasi, memberikan pelayanan ataupun layanan konsultasi dari via aplikasi. Sedangkan untuk sasaran kami adalah siswa sekolah dasar hingga sekolah menengah atas. Sistem pemasaran akan dilakukan baik secara online ataupun offline melalui promosi di sekolah-sekolah. Proses pembelajaran bisa dilakukan dimanapun sesuai lokasi alamat pelanggan ataupun lokasi lain seperti cafe dan lain-lain. Sehingga, TuCa ini dikatakan layak untuk menjadi bisnis startup digital karena pengguna atau *customer* akan merasa diuntungkan oleh ketermudahan fasilitas ini.

Deskripsi Sektor Industri

Meskipun terdapat banyak pesaing bagi startup TuCa yang bergerak di bidang bimbingan belajar, kami berusaha menjaga orisinalitas dan selalu mengerahkan inovasi agar tetap unggul dan berbeda dari para pesaing yang ada. Berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha, yaitu:

1. Usaha ini menggunakan inovasi teknologi berupa aplikasi yang *mobile friendly* sehingga akan memudahkan penggunaannya dalam mengoperasikan aplikasi TuCa.
2. Konsumen (dalam hal ini adalah pelajar) dapat memilih pengajar yang sesuai dengan preferensi mereka dan tidak terikat kontrak sehingga dapat mengganti tutor atau pengajar kapanpun mereka inginkan.
3. Promosi usaha dilakukan secara online dengan sasaran para guru, fresh graduate, mahasiswa, orang tua dari pelajar, dan para pelajar muda yang aktif menggunakan internet dan sosial media untuk mendapatkan informasi. Promosi melalui dinilai efektif menjangkau banyak audiens dan membutuhkan biaya yang sedikit.
4. Aplikasi TuCa merupakan tempat untuk menemukan pekerjaan bagi banyak pihak yang mempunyai minat dalam bidang pendidikan dan membantu pelajar mendapatkan pembelajaran tambahan, memberi platform untuk berdiskusi secara online, dan menjadi sumber informasi pendidikan yang terpercaya.

Aspek Lingkungan Industri

Dalam pendiriannya, TuCa perlu mengidentifikasi kondisi lingkungan industrinya. Sehingga, TuCa tidak kalah dalam bersaing. Berikut adalah aspek lingkungan industri dari startup TuCa antara lain:

1. Ancaman masuk pendatang baru

Tutor di Indonesia tersedia dalam jumlah yang sangat banyak, mulai dari mahasiswa hingga lulusan sarjana yang memang berlatar belakang jurusan pendidikan. Para pendatang baru sudah banyak tersebar di seluruh wilayah juga. Mungkin masih jarang tutor yang bergabung dengan startup digital. Sebelumnya ada aplikasi Superprof yang mempertemukan tutor dan pelajar. Hal ini bisa jadi ancaman pula apabila banyak tutor yang lebih memilih bergabung Superprof daripada Tuca. Namun, Tuca

memiliki strategi seperti memiliki tarif dasar lebih murah, dapat dilakukan berkelompok, dan dapat memilih lokasi dimanapun. Banyak juga tutor privat juga yang sudah memiliki langganan masing-masing bagi siswa-siswi sekolah. Selain itu, banyak pula yang menyediakan rumahnya untuk sarana lokasi pembelajaran. Menghadapi hal tersebut, Tuca berupaya memberikan pelayanan yang maksimal dan respon secepat mungkin apabila terjadi komplain atau pertanyaan dari pelanggan. Apabila terdapat pesanan yang masuk, sistem akan segera mungkin memproses pemesanan berdasarkan pilihan tutor dan mata pelajaran. Sistem tidak akan menolak pesanan selama jam pemesanan masih normal dan akun dari tutor memang sedang aktif menerima order.

2. Persaingan sesama perusahaan

Persaingan mungkin terjadi antara perusahaan TuCa dan perusahaan lain. Contohnya adalah Ganesha Operation dan Superprof. Pada Ganesha Operation, kursus hanya melayani siswa yang sudah mendaftar pada tahun ajaran baru. Pada Ganesha Operation juga melayani kursus secara rombongan belajar dan juga dapat melakukan tambahan jam pelajaran pada tutornya. Disini juga memberikan potongan discount pada saat mendaftar bagi pelanggan yang sudah pernah kursus disana dan juga anak dari guru. Kemudian, ada Superprof yang memang berbasis aplikasi. Harga pemesanan per tutor mulai Rp.50.000, tersedia menu review pengalaman pemesanan private, dan juga terdapat riwayat pendidikan tutor. Pembelajaran bisa dilakukan secara online dan offline di lokasi rumah pemesan. Perusahaan kami berbasis digital dalam melakukan promosi dan proses order hingga mempertemukan tutor dan pelanggan. Harga juga dimulai Rp.25.000 yang tergolong ramah dikantong. Pemesanan juga bisa dilakukan secara individu atau kelompok, dimana paket kelompok lebih murah. Setiap berapa pemesanan juga akan menerima hadiah seperti totebag, hoodie, topi, dan kaos. Menu review dari pelanggan juga disediakan. Aktivitas belajar juga dapat dilakukan dimanapun posisi pelanggan berada. Pembelajaran juga dapat dilakukan online melalui video conference. Pelanggan juga bebas memilih tutor, tutor, jam, biaya, dan lokasi dimanapun.

3. Ancaman dari produk pengganti

Ancaman produk pengganti dapat berasal dari aplikasi Youtube. Pada saat ini, sudah banyak kreator yang menjelaskan video materi dari mulai SMP hingga SMA. Dengan berbagai kualitas video, siswa dapat memilih untuk membuka video yang diinginkan.

Aspek Keuangan

Usaha kami berorientasi nirlaba sehingga kami tidak berfokus pada pendapatan. Namun kami mengenakan biaya sebesar 10% yang dipotong dari pendapatan masing-masing pengajar. Biaya sebesar 10% ini akan digunakan untuk biaya administrasi perusahaan seperti untuk biaya perawatan website atau aplikasi agar selalu dapat berjalan dengan baik. Berikut adalah contoh dari pemotongan sebesar 10% yang dilakukan oleh startup TuCa (Lihat tabel 1).

Tabel 1. Biaya Administrasi

Total biaya	7.875.000
Harga minimum	Rp20.000 (SD), Rp25.000 (SMP), Rp35.000 (SMA)
Biaya maintenance (5%)	Rp2.000 (SD), Rp2.500 (SMP), Rp3.500 (SMA)

Serta proyeksi anggaran biaya dan pendapatan dalam 3 tahun kedepan yang dapat dilihat pada tabel 2, dan konsep umur proyek dari startup TuCa (Lihat tabel 3)

Tabel 2. Laporan Laba Rugi 3 tahun ke depan

Pendapatan	Biaya	Pendapatan	Biaya	Pendapatan Usaha	Biaya
Pendapatan jasa	Rp1.347.600.000	Pendapatan jasa	Rp1.353.000.000	Pendapatan jasa	Rp1.360.200.000
Jumlah pendapatan	Rp1.347.600.000	Jumlah pendapatan	Rp1.353.000.000	Jumlah pendapatan	Rp1.360.200.000
Beban Usaha		Beban Usaha		Beban Usaha	
Biaya gaji *3 x Rp3.000.000 **3 x Rp10.000.000	Rp468.000.000	Biaya gaji *3 x Rp3.000.000 **3 x Rp10.000.000	Rp468.000.000	Biaya gaji *3 x Rp3.000.000 **3 x Rp10.000.000	Rp468.000.000
Biaya jasa pemrograman	Rp60.000.000	Biaya jasa pemrograman	Rp60.000.000	Biaya jasa pemrograman	Rp60.000.000
Biaya jasa pembuatan website	Rp30.000.000	Biaya jasa pembuatan website	Rp30.000.000	Biaya jasa pembuatan website	Rp30.000.000
Biaya tenaga kerja "design"	Rp18.000.000	Biaya tenaga kerja "design"	Rp18.000.000	Biaya tenaga kerja "design"	Rp18.000.000
Biaya sewa gedung	Rp42.000.000	Biaya sewa gedung	Rp42.000.000	Biaya sewa gedung	Rp42.000.000
Biaya listrik	Rp9.600.000	Biaya listrik	Rp9.600.000	Biaya listrik	Rp9.600.000
Biaya transportasi	Rp6.000.000	Biaya transportasi	Rp6.000.000	Biaya transportasi	Rp6.000.000
Biaya jasa IT consultant	Rp8.400.000	Biaya jasa IT consultant	Rp8.400.000	Biaya jasa IT consultant	Rp8.400.000
Biaya jasa akuntan	Rp180.000.000	Biaya jasa akuntan	Rp180.000.000	Biaya jasa akuntan	Rp180.000.000
Biaya maintenance aplikasi	Rp96.000.000	Biaya maintenance aplikasi	Rp96.000.000	Biaya maintenance aplikasi	Rp96.000.000
Biaya keamanan dan keselamatan kerja	Rp54.000.000	Biaya keamanan dan keselamatan kerja	Rp54.000.000	Biaya keamanan dan keselamatan kerja	Rp54.000.000
Biaya lain-lain	Rp18.000.000	Biaya lain-lain	Rp18.000.000	Biaya lain-lain	Rp18.000.000
Jumlah beban	Rp990.000.000	Jumlah beban	Rp990.000.000	Jumlah beban	Rp990.000.000
Laba Kotor	Rp357.600.000	Laba Kotor	Rp363.000.000	Laba Kotor	Rp370.200.000
Pajak *0,5% dari laba kotor	Rp1.788.000	Pajak *0,5% dari laba kotor	Rp1.788.000	Pajak *0,5% dari laba kotor	Rp1.788.000
Laba Bersih	Rp355.812.000	Laba Bersih	Rp361.212.000	Laba Bersih	Rp368.412.000

Sumber: Data diolah (2022)

Tabel 3. Tingkat Rate Of Return Dari Investasi

	Tahun		
	1	2	3
Pendapatan (Projected)	1.347.600.000	1.353.000.000	1.360.200.000
Biaya (Anggaran)	990.000.000	990.000.000	990.000.000
Pajak	1.788.000	1.788.000	1.788.000
Net Income	355.812.000	361.212.000	368.412.000
Modal atau Investasi	150.000.000	160.000.000	175.000.000
Rate of Return	58%	56%	52%

Sumber: Data diolah (2022)

Pada tahun pertama, total investasi berjumlah Rp150.000.000 dimana investasi ini adalah milik pihak A sebesar Rp50.000.000, Pihak B Rp75.000.000 dan Pihak C Rp25.000.000. Pada tahun kedua total investasi adalah Rp160.000.000. Investasi ini berasal dari Pihak A sejumlah Rp60.000.000, Pihak B sebesar Rp.70.000.000, dan Pihak C sebesar Rp40.000.000. Tahun ketiga jumlah investasi pada startup Tuca ini adalah Rp.175.000.000. Dana ini berasal dari Pihak A sejumlah Rp50.000.000, Pihak B sejumlah Rp75.000.000 dan Pihak C sejumlah Rp.50.000.000. Tingkat pengembalian investasi pada tahun pertama adalah sebesar 58%, kemudian pada tahun kedua 56% dan tahun ketiga sebesar 52%. Investor disarankan untuk meningkatkan penanaman modal pada startup kami, karena perusahaan kami memiliki anggaran pendapatan tiap tahun meningkat dan rate of return diupayakan profit.

Konsep umur proyek (*Payback Period*)

Konsep umur proyek digunakan sebagai acuan dalam menentukan tingkat pengembalian apabila melakukan investasi pada Startup ini. Berikut merupakan tabel yang menunjukkan proyeksi umur pengembalian investasi pada TuCa yang dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Proyeksi Payback Period

Tahun	Nama investor	Jumlah dana	PP
1	Pihak A	Rp 50.000.000	2,05
	Pihak B	Rp 75.000.000	2,10
	Pihak C	Rp 25.000.000	2,03
2	Pihak A	Rp 60.000.000	2,27
	Pihak B	Rp 70.000.000	2,53
	Pihak C	Rp 40.000.000	2,02
3	Pihak A	Rp 50.000.000	2,04
	Pihak B	Rp 75.000.000	2,06
	Pihak C	Rp 50.000.000	2,05

Hampir semua investasi dari para investor memiliki jangka waktu pengembalian kurang lebih 2 tahun. Jangka waktu pengembalian tersebut terbilang singkat dengan modal investasi sebesar seperti di tabel. Sehingga, investasi pada Startup TuCa dapat dikatakan menjanjikan dan akan menguntungkan.

Tingkat sensitivitas

Tingkat sensitivitas ini digunakan untuk memperbaiki proyek yang sudah dianggarkan sebelumnya. Selain itu, analisis tingkat sensitivitas dapat digunakan untuk mencegah berbagai risiko bisnis agar dapat diantisipasi. Dengan analisis ini, maka calon investor dapat memperkirakan bahwa proyeksi mungkin saja dapat berbeda karena keadaan tertentu yang diwujudkan dalam bentuk skenario sensitivitas. Skenario dapat didesain menggunakan 3 keadaan yaitu *scenario base case* (Lihat tabel 5), *lower case* (Lihat tabel 6), dan *best case* (Lihat tabel 7). Berikut perhitungan proyeksi dari ketiga skenario ini.

Tabel 5. Scenario Base Case

	Base Case		
	1	2	3
Pendapatan (<i>Projected</i>)	1.347.600.000	1.353.000.000	1.360.200.000
Biaya (Anggaran)	990.000.000	990.000.000	990.000.000
Laba kotor	357.600.000	363.000.000	370.200.000
Pajak	1.788.000	1.788.000	1.788.000
Laba bersih	355.812.000	361.212.000	368.412.000

*Skenario *base case* diperhitungkan berdasarkan laporan keuangan yang telah disusun sebelumnya

Tabel 6. Scenario worst case

	Lower case		
	1	2	3
Pendapatan (<i>Projected</i>)	1.212.840.000	1.217.700.000	1.224.180.000
Biaya (Anggaran)	1.089.000.000	1.089.000.000	1.089.000.000
Laba kotor	123.840.000	128.700.000	135.180.000
Pajak	1.788.000	1.788.000	1.788.000
Laba bersih	122.052.000	126.912.000	133.392.000

*Skenario *worst case* akan diperhitungkan dengan asumsi penurunan dari pendapatan sebesar 10% dan menaikkan sebesar 10% pada biaya yang dianggarkan. Pada skenario ini, diketahui bahwa laba bersih akan mengalami penurunan.

Tabel 7. Scenario best case

	Best case		
	1	2	3
Pendapatan (Projected)	1.482.360.000	1.488.300.000	1.496.220.000
Biaya (Anggaran)	891.000.000	891.000.000	891.000.000
Laba kotor	591.360.000	597.300.000	605.220.000
Pajak	1.788.000	1.788.000	1.788.000
Laba bersih	589.572.000	595.512.000	603.432.000

*Pada scenario ini, akan diperhitungkan kenaikan sebesar 10% pada pendapatan hingga tahun ketiga, kemudian penurunan 10% pada total biaya yang dianggarkan. Berdasarkan perhitungan ini diketahui laba bersih akan mengalami kenaikan hingga tahun ketiga

SIMPULAN

Berdasarkan analisis kompetitor, aspek manajemen, aspek lokasi dan pemasaran serta aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa startup digital “TuCa” memiliki kelebihan dibandingkan kompetitornya. Disamping harganya terbilang murah, terdapat berbagai bonus yang menarik pelanggan. Berdasarkan aspek keuangan, TuCa dapat dikatakan sebagai bisnis yang dapat berkembang kedepannya semakin besar. Profit yang akan diperoleh dari TuCa pada tiga tahun kedepan dapat diproyeksikan akan memberikan keuntungan, serta tingkat pengembalian yang akan diterima investor rata-rata adalah 2 tahun. Sehingga, investasi pada TuCa sangat layak untuk dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Christian, M. (2019). Dampak Penggunaan Teknologi Berbasis Aplikasi Pada Usaha Restoran Berskala Mikro & Kecil. *Journal of Business & Applied Management*, 12(2), 131–140.
- Darimi, I. (2016). Diagnosis kesulitan belajar siswa dalam pembelajaran aktif di sekolah. *JURNAL EDUKASI: Jurnal Bimbingan Konseling*, 2(1), 30–43.
- Dewa, C. B. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Promosi Penjualan Jasa Grabcar Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Kasus Pada Wisatawan di Yogyakarta). *Jurnal Perspektif*, 16(1), 1–6.
- Fitriani, Y. (2017). Analisis pemanfaatan berbagai media sosial sebagai sarana penyebaran informasi bagi masyarakat. *Jurnal Komputer Dan Informatika*, 19(2), 148–152.
- Husnan, Suad., & Muhammad, S. (2014). *Studi kelayakan proyek bisnis*. Unit penerbit UPP STIM YKPN.
- Indraswari, A., & Kusuma, H. (2018).). ANALISA PEMANFAATAN APLIKASI GO-FOOD BAGI PENDAPATAN PEMILIK USAHA RUMAH MAKAN DI KELURAHAN SAWOJAJAR KOTA MALANG. *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE*, 2(1), 63–73.
- Jayabaya, P., & Madiawati, P. (2018). PENGARUH PENERAPAN BAURAN PEMASARAN DIGITAL TERHADAP MINAT BELI PENGGUNA KERETA API MELALUI APLIKASI MOBILE KAI ACCESS. *JURISMA: Jurnal Riset Bisnis & Manajemen*, 8. <https://doi.org/10.34010/jurisma.v8i2.1002>
- Kusumawardhani, A. K., Chumaidiyah, E., & Kamil, A. A. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Startup Produk Skincare Ebc Pada Cv. Athia Mulia Abadi. *EProceedings of Engineering*, 6(2).
- Mediti, O. (2020). Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Layanan Elektronik terhadap Kepuasan Konsumen pada Pengguna Aplikasi Shopee. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 8, 1290. <https://doi.org/10.26740/jim.v8n4.p1290-1300>
- N. Nugroho, R. Napianto, I. Ahmad, and W. S. (2021). PENGEMBANGAN APLIKASI PENCARIAN GURU PRIVAT EDITING VIDEO BERBASIS ANDROID. *Jurnal Informasi Dan Komputer*, 9(1), 72–78.
- Nugroho, E. D. (2011). *Optimalisasi Penjadwalan Bimbingan Belajar Privat*.
- Nurfachmi, S. R., Chumaidiyah, E., & Prambudia, Y. (2020). Analisis Perancangan Bisnis Dan Website Pada Startup Bisnis Sepatu Inskres. *EProceedings of Engineering*, 7(3).
- Priambada, S. (2015). MANFAAT PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL PADA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) (The benefit of Social Media for Small Medium Enterprises). *Open Access Journal of Information Systems (OAJIS)*, 2–3.
- Putra, A. K., Nyoto, R. D., & Pratiwi, H. S. (2017). Rancang Bangun Aplikasi Marketplace Penyedia Jasa Les Private Di Kota Pontianak Berbasis Web. *JUSTIN (Jurnal Sistem Dan Teknologi Informasi)*, 5(1), 22–26.

