

## TABLE OF CONTENTS

DECLARATION OF ORIGINALITY.....	i
FRONT COVER OF THE BUSINESS PLAN .....	ii
APPROVAL PAGE.....	iii
TABLE OF CONTENTS.....	iv
LISTS OF TABLES .....	v
LISTS OF FIGURES .....	vi
ABSTRACT.....	vii
EXECUTIVE SUMMARY .....	viii
CHAPTER I. THE BACKGROUND.....	1
CHAPTER II. MARKETING ASPECT .....	8
CHAPTER III. OPERATIONAL ASPECT .....	15
CHAPTER IV. HUMAN RESOURCE ASPECT.....	21
CHAPTER V. FINANCIAL ASPECT .....	29
BIBLIOGRAPHY	
APPENDIX 1. PROWEB PACKAGES	
APPENDIX 2. THE GROWTH OF INTERNET USERS	
APPENDIX 3. AN EXAMPLE OF QUESTIONS IN THREE DIFFERENT LEVELS OF DIFFICULTY	
APPENDIX 4. JOB ADVERTISEMENT	

## LIST OF TABLES

Table 2.1: The Forming of Perceived Value Pricing.....	11
Table 3.1: The Level System .....	15
Table 3.2: The Comparison of Benefits.....	16
Table 3.3: The Experience System .....	16
Table 3.4: The Items' Functions.....	17
Table 5.1: The Initial Investment.....	28
Table 5.2: The Cash Outflow .....	29
Table 5.3: The Cash Inflow .....	31
Table 5.4: The Net Cash Inflow.....	31
Table 5.5: The Payback Period.....	32
Table 5.6: The Net Present Value.....	34

## LIST OF FIGURES

Figure 1.1: Interest in Education Games by Google Trends .....	5
Figure 1.2: Interest in Education Games by Google Insights .....	6
Figure 3.1: A Login Display Plan.....	18
Figure 4.1: Organization Chart.....	26

## ABSTRACT

Dengan meningkatnya kemudahan dalam mengakses internet, *online games* telah menjadi salah satu tempat memperoleh hiburan bagi banyak orang di berbagai tempat. Sayangnya, kebanyakan *online games* yang ada tidak menawarkan konten edukasi berupa materi pembelajaran. *Online games* yang memiliki konten edukasi memungkinkan pelajar, sebagai segmen terbesar yang bermain *online games*, untuk dapat menjaga prestasi akademik mereka dan semakin mencintai salah satu bidang yang mereka minati.

Dengan tetap menjaga format *game-game* populer lainnya, *Eduaddict* adalah sebuah bisnis yang mengusahakan pelajar, sebagai target utama bisnis ini, untuk dapat bermain game dengan format *MMORPG (Massively Multiplayer Online Role Playing Game)*. *Game* ini juga menyertakan latihan berupa pertanyaan yang akan membantu mereka mengingat teori dan mengembangkan daya pikir praktisnya.

Pelajar dapat menjadi *free users* maupun *premium users* yang mendapat lebih banyak fasilitas dan fleksibilitas dalam bermain. *Premium users* dapat memilih paket bermain 5 jam, 1 minggu, atau 1 bulan dengan harga yang relatif terjangkau. Pembayaran dilakukan dengan cara yang sangat sederhana, yaitu dengan mengirim pesan teks (*SMS*) melalui *AloPass*.

Detail rinci dari bisnis ini tertuang dan dijelaskan dalam *business plan* ini. Latar belakang mengapa *Eduaddict* didirikan, kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman yang dimiliki dibahas di bagian awal dalam *business plan* ini. Selanjutnya akan dibahas pula mengenai aspek pemasaran, aspek operasional, aspek sumber daya manusia dan juga aspek finansial dari *Eduaddict*. Dari hasil analisis *capital budgeting* pada bab akhir, dapat disimpulkan bahwa *Eduaddict* adalah bisnis yang layak dan menguntungkan.