

## Abstrak

Pengelolaan parkir, meski terkesan seperti bisnis yang sederhana, sebenarnya memiliki pengaruh besar bagi bisnis – bisnis lain yang didukungnya. *Markyr* hadir sebagai solusi bagi para pebisnis dan konsumen yang merasakan adanya masalah dan peluang – peluang penyempurnaan pada kegiatan tata kelola parkir di Indonesia. Kami mengandalkan teknologi *computer vision* sederhana, *RFID* dan *smartphones* yang untuk memberikan yang terbaik untuk pengguna aplikasi kami dan rekan – rekan yang memberikan kami tempat beroperasi.

Perencanaan bisnis *Markyr* disusun dengan paradigma *B2B* dan *B2C* dimana aplikasi diunduh pengguna akhir untuk digunakan di tempat tertentu yang mendukung penggunaan *Markyr*. Bisnis kami memiliki model yang *scalable* dan memungkinkan pertumbuhan eksponensial, akan tetapi modal yang dibutuhkan terbilang cukup besar dan pada akhirnya *Markyr* tidak akan menjadi UMKM dalam waktu yang lama. Jumlah personil yang diperlukan, bila memasukkan pemilik sebagai pimpinan tertinggi di tahap awal, mencapai 25 orang bila ditotal sampai tahun ketiga. Akan tetapi, bentuk organisasi dan *scalability* memungkinkan ditambahkannya lebih banyak personil di masa mendatang.

Kebutuhan dana awal sebesar Rp. 1,000,000,000,- mencakup dana cadangan yang diperlukan untuk menjalani usaha hingga mencapai titik *payback period* dan mulai mencetak keuntungan riil dalam masa 3 tahun pertama. Bila dinilai menggunakan *Internal Rate of Return*, *Profitability Index*, *Net Present Value* dan *Payback Period*, bisnis ini layak dijalankan.

**Kata kunci:** Parkir, Teknologi, *Scalable*

## ***Abstract***

*Parking management may seem simple and insignificant at a glance, but it can have a significant influence on various businesses supported by a parking management system. Markyr offers solutions to the various problems and opportunities for improvement for the the consumers and service providers of Indonesia's parking market. We aim to do this with the utilization of various technologies, namely: simple computer vision, RFID and the use of smartphones to improve the experiences of our end-users and our partners in parking management.*

*Markyr's business model combines the paradigms of B2B and B2C marketing by distributing our mobile app to end-users who can then use our service at various supporting locations owned by our B2B partners. This model enables us to be scalable and to grow exponentially as many other technology-intensive businesses do, but also requires a significant initial investment and will result in the company's size being too large to be considered an MSME later in its development. 25 personnels are required for the first three years of Markyr's development. However, the number of personnels required will grow as the company scales its business.*

*An initial investment amounting up to Rp. 1,000,000,000,-, which includes the emergency cash reserve required for the early stages of the company's development will sustain the company to operate past the payback period and start making profits within 3 years of its development. The feasibility of this investment has been evaluated with 4 methods, namely: Internal Rate of Return, Profitability Index, Net Present Value and Payback Period, with the timeframe for each measurement being 3 years. The results from all four methods show that the investment is indeed feasible.*

***Key words: Parking, Technology, Scalable***

## Daftar Isi

Abstrak.....	viii
Abstract.....	ix
Daftar Isi.....	x
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Tabel.....	xiii
<b>BAB I – PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
I. 1 Deskripsi Konsep Bisnis.....	1
I. 2 Deskripsi Bisnis.....	3
<b>BAB II - ANALISIS IDE BISNIS</b> .....	<b>8</b>
II. 1 Analisis Peluang.....	8
II. 2 Analisis Ide Produk dan Pasar.....	13
Analisis SWOT Markyr Parking App.....	27
<b>BAB III - ASPEK PEMASARAN</b> .....	<b>29</b>
III.1 Strategi Pemasaran.....	29
Segmenting.....	29
Targeting.....	32
Positioning.....	34
III.2 Marketing Mix.....	37
PRODUCT.....	38
PRICE.....	39
PLACE.....	40
PROMOTION.....	42
PEOPLE.....	43
PROCESS.....	45
PHYSICAL EVIDENCE.....	48
III.3 Proyeksi Penjualan 3 Tahun Pertama per Kuartal.....	49
<b>BAB IV - ASPEK OPERASIONAL</b> .....	<b>52</b>
IV.1. Peralatan dan Kapasitas Produksi / Operasi.....	52
IV.2. Proses Produksi / Operasi.....	63
IV.3. Lokasi dan Tata Letak (Lay out).....	68
<b>BAB V - ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN</b> .....	<b>78</b>
V. 1 Struktur Organisasi.....	78
V. 2 Waktu Kerja dan Kompensasi.....	86
V. 3 Standard Operating Procedures.....	89
Software Engineering.....	89
Finance Management.....	92
Marketing.....	95
Human Resources Management.....	97
Daily Parking Operations.....	99
<b>BAB VI - ASPEK KEUANGAN</b> .....	<b>130</b>
VI.1 Kebutuhan Dana.....	130
VI.2 Sumber Dana.....	135
VI.3 Proyeksi Neraca.....	136
VI.4 Proyeksi Laba Rugi dan Proyeksi Arus Kas.....	137
VI.5 Penilaian Kelayakan Investasi.....	143
Perhitungan Net Present Value (NPV).....	143

Perhitungan Internal Rate of Return (IRR).....	144
Perhitungan Payback Period (PBP).....	146
Perhitungan Profitability Index (PI).....	147
REFERENSI.....	149
LAMPIRAN.....	154



## Daftar Gambar

Gambar I.1 Logo <i>Markyr</i>	3
Gambar III.1 Langkah – langkah Segmentasi Pasar <i>B2B Markyr</i>	29
Gambar III. 2 Siklus Hubungan Klien <i>B2B</i>	45
Gambar III. 3 Proses 1 (Siklus Pemasangan dan Penghapusan Aplikasi)	47
Gambar III. 4 Proses 2 (Proses Pemakaian Aplikasi)	47
Gambar IV. 1 Proses Kerja <i>Markyr</i> dalam Perspektif Klien Korporat	63
Gambar IV. 2 Proses Penggunaan Jasa Kelola Parkir oleh <i>Corporate Clients</i> dalam Perspektif Perusahaan	64
Gambar IV. 3 Proses Penggunaan Aplikasi oleh <i>End Users</i> dalam Perspektif Perusahaan	64
Gambar IV. 4 Proses Penggunaan Aplikasi oleh <i>End Users</i> dalam Perspektif Pengguna	65
Gambar IV. 5 Proses Penggunaan saldo dari kaca mata konsumen	66
Gambar IV. 6 Proses Penggunaan saldo dari kaca mata <i>Markyr</i>	67
Gambar IV. 7 Proses pengelolaan dana dan saldo dari kaca mata klien korporat	67
Gambar IV. 8 <i>Layout</i> Area Parkir	69
Gambar IV. 9 <i>Sky Garden Layout</i>	71
Gambar V. 1 Struktur Organisasi <i>Markyr</i>	78
Gambar V.2 Ilustrasi aplikasi <i>Markyr</i> dengan pilihan reservasi	103
Gambar V.3 Ilustrasi aplikasi <i>Markyr</i> dengan pilihan <i>scan barcode</i>	107
Gambar V.4 Alur Pengisian Saldo pada Saat Saldo Tidak Cukup	112
Gambar V.5 Layar Pengaturan	115
Gambar V.6 Aplikasi Khusus Administrator	116
Gambar V.7 Layar Konfirmasi Manual	118
Gambar V.8 Ilustrasi Pencatatan Parkir Darurat	126

## Daftar Tabel

Tabel 2.1 Daftar Ketertarikan	8
Tabel 2.2 Tabel Decision Making Analysis	9
Tabel 2.3 Tabel Paired Comparison Analysis	11
Tabel 2.4 Tabel Penentuan Skor Akhir	12
Tabel 3.1 Proyeksi Penjualan 3 Tahun Pertama per Kuartal	50
Tabel 6.1 Kebutuhan Dana	130
Tabel 6.2 Penentuan Harga Jual	132
Tabel 6.3 Proyeksi Neraca	135
Tabel 6.4 Kebutuhan Dana	130
Tabel 6.5 Proyeksi arus kas <i>Markyr</i> (2019 - 2021)	140
Tabel 6.6 Proyeksi arus kas <i>Markyr</i> (2019 - 2021) dengan Penyusutan	141
Tabel 6.7 Perhitungan NPV	143
Tabel 6.8 IRR (NPV Positif)	144
Tabel 6.9 IRR (NPV Negatif)	145
Tabel 6.10 IRR (NPV = 0 Rupiah)	146
Tabel 6.11 Payback Period	147

