MOBILE THEMES STUDIO “RIKKYBIOLOGIC”

Oleh:
RIKKY FIRMANSYAH

Ringkasan Eksekutif

Mobile Themes Studio “Rikkybiologic” bergerak dalam bidang jasa desain untuk mobile themes. Produk yang dihasilkan adalah themes untuk perangkat mobile dengan Operating System Symbian, Android, dan iOS (iPhone). Melihat perkembangan perangkat mobile begitu pesat serta penggunanya semakin banyak, hal ini menjadi peluang yang cukup besar dalam meraih keuntungan penjualan. Pasar yang dijangkau adalah pasar yang terbatas, yaitu mereka yang memiliki perangkat mobile/handphone berbasis Symbian, Android, dan iOS. Namun, karena proses pemasaran produk melalui *website* toko/*store* resmi dari developer Symbian, Android, serta iOS, maka target pasar yang dituju sangat luas, yaitu pengguna perangkat mobile di seluruh dunia.

Pengembangan usaha Mobile Themes Studio “Rikkybiologic” ini memerlukan biaya sebesar Rp41.800.000 dan menghasilkan keuntungan perbulannya sebesar Rp8.494.972 atau Rp101.939.664 per tahun. Adapun masa pengembalian investasi atau Pay Back Periode adalah selama 4,9 bulan.

1. Latar Belakang Perusahaan

Awal mula rencana pendirian Mobile Themes Studio berasal dari sebuah hobi mendesain themes perangkat *mobile* untuk keperluan pribadi. Awalnya, desain themes tersebut di-share juga kepada publik melalui blog pribadi. Melihat banyaknya peminat yang mendownload, serta melihat adanya peluang untuk menjualnya, maka dibuatlah studio komersil yang berfungsi menciptakan produk-produk themes untuk berbagai Operating System perangkat *mobile*.

1.1. Data perusahaan

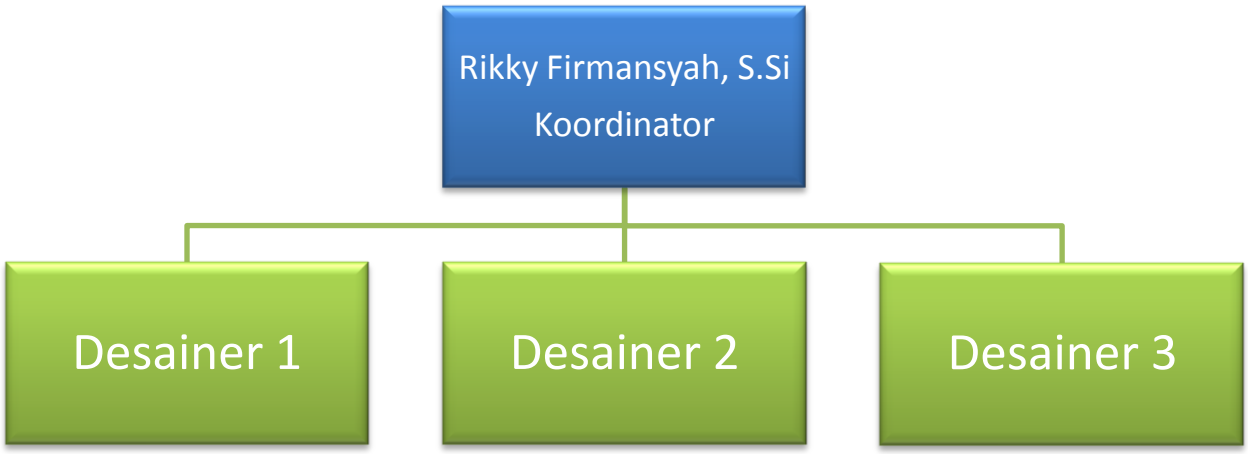
- Nama Perusahaan : *Mobile Themes Studio*
- Bidang Usaha : Desain
- Jenis Produk/ Jasa : Desain themes/tema untuk handphone berbasis OS Symbian, Android, dan iOS (iPhone)
- Lokasi : Jalan Terusan Kopo Bandung

1.2. Biodata pemilik/pengurus

Mobile Themes Studio “Rikkybiologic” adalah sebuah perusahaan dalam bidang jasa desain themes untuk *handphone* dengan kepemilikan tunggal yang dimiliki oleh Rikky Firmansyah, S.Si. Berikut adalah biodata dari kepemilikan Mobile Themes Studio :

- Nama Pemilik/Pengurus : Rikky Firmansyah, S.Si., M.M.
- Tempat, Tanggal Lahir : Bandung, 21 September 1981
- Alamat : Komplek Margahayu Kencana Blok B3 No 13
- Pendidikan Terakhir : Sarjana Biologi UPI Bandung

1.3. Struktur organisasi



1.4. Susunan pemilik/pemegang saham

Mobile Themes Studio dimiliki oleh Rikky Firmansyah, S.Si. dengan kewenangan penuh operasional perusahaan, dengan hak dan kewajiban yang melekat. Rikky Firmansyah, S.Si. menguasai 100% saham perusahaan, sejak berdiri pada tahun 2011 hingga sekarang (2012).

2. Analisis Pasar dan Pemasaran

2.1. Produk/jasa yang dihasilkan

Produk yang dihasilkan adalah desain themes/tema untuk handphone berbasis Symbian, Android, dan iOS (iPhone).

Untuk OS Symbian:







Untuk OS Android:







Untuk OS iOS (iPhone):





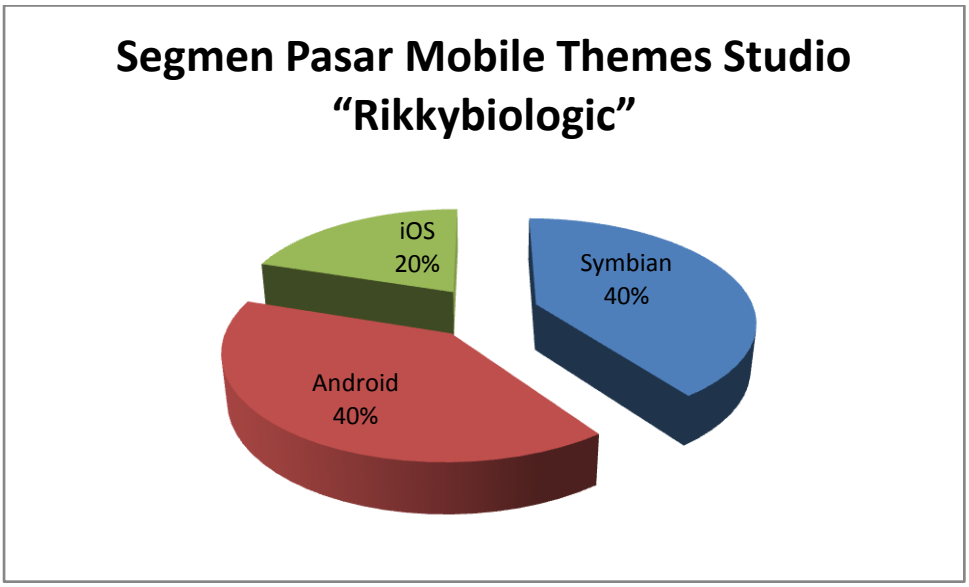


2.2. Gambaran pasar

Pasar yang dijangkau adalah pasar yang terbatas, yaitu mereka yang memiliki perangkat mobile/handphone berbasis Symbian, Android, dan iOS. Namun, melihat bahwa perkembangan perangkat mobile begitu pesat serta penggunanya semakin banyak, hal ini menjadi peluang yang cukup besar dalam meraih keuntungan penjualan. Karena proses pemasaran melalui website toko/*store* resmi dari developer Symbian, Android, serta iOS, maka target pasar yang dituju sangat luas, yaitu pengguna perangkat *mobile* di seluruh dunia.

2.3. Target atau segmen pasar yang dituju

Pasar yang di tuju secara khusus adalah pengguna Symbian, Android, dan iOS.



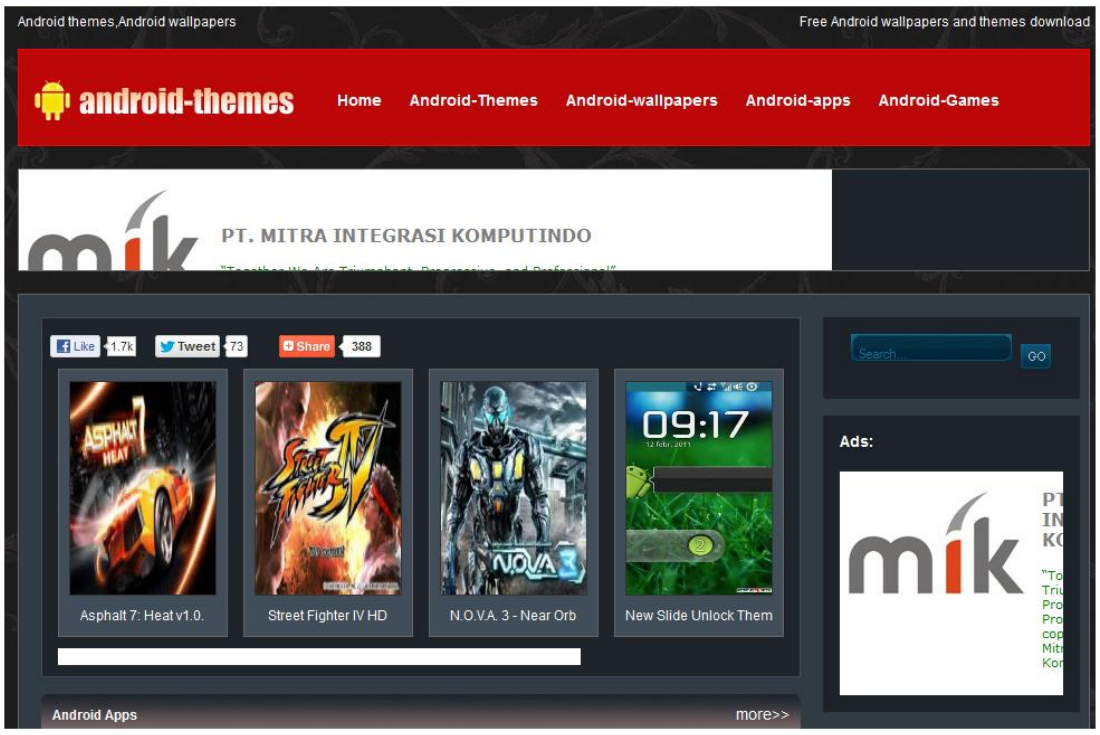
2.4. *Trend* perkembangan pasar

Perkembangan pasar ke depan arahnya adalah semakin banyaknya pengguna perangkat mobile dari seluruh dunia, serta semakin banyaknya keinginan pengguna mobile akan personalisasi/kustomisasi dari segi desain untuk perangkat *mobile*-nya. Hal tersebut tercermin dari banyaknya forum-forum di internet khusus pengguna perangkat mobile yang menggemari personalisasi/kustomisasi akan perangkatnya. Berikut adalah beberapa forum-forum internet yang khusus membahas perangkat mobile:

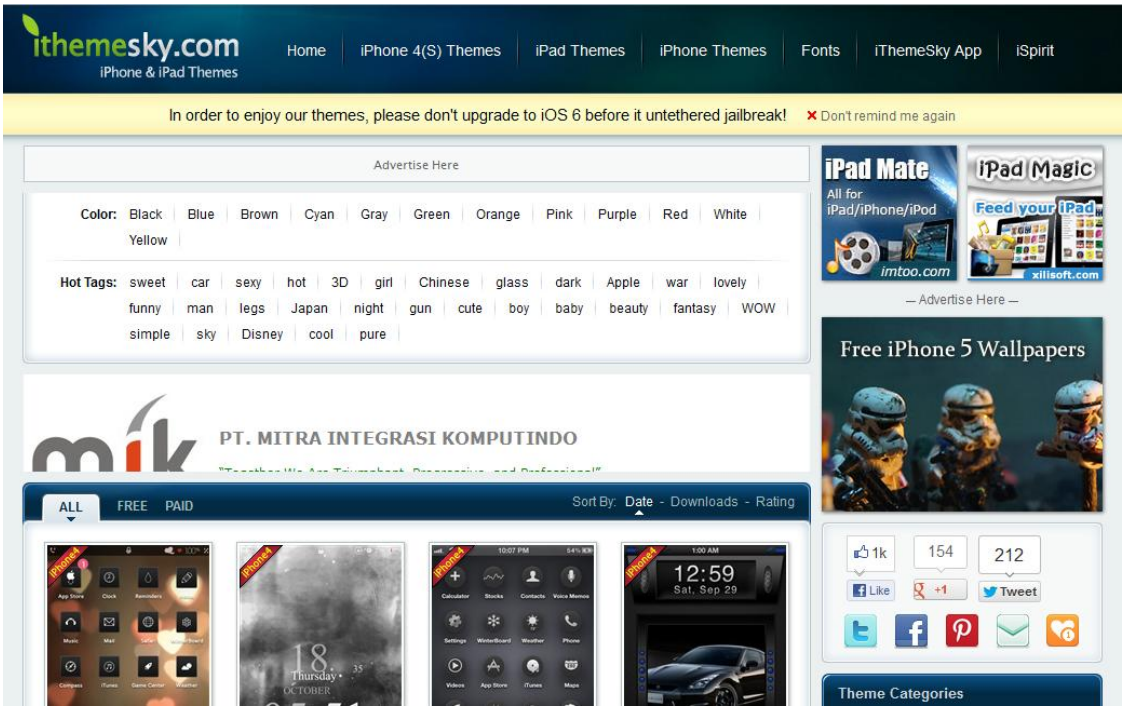
1. Daily Mobile Forum



2. Android Themes



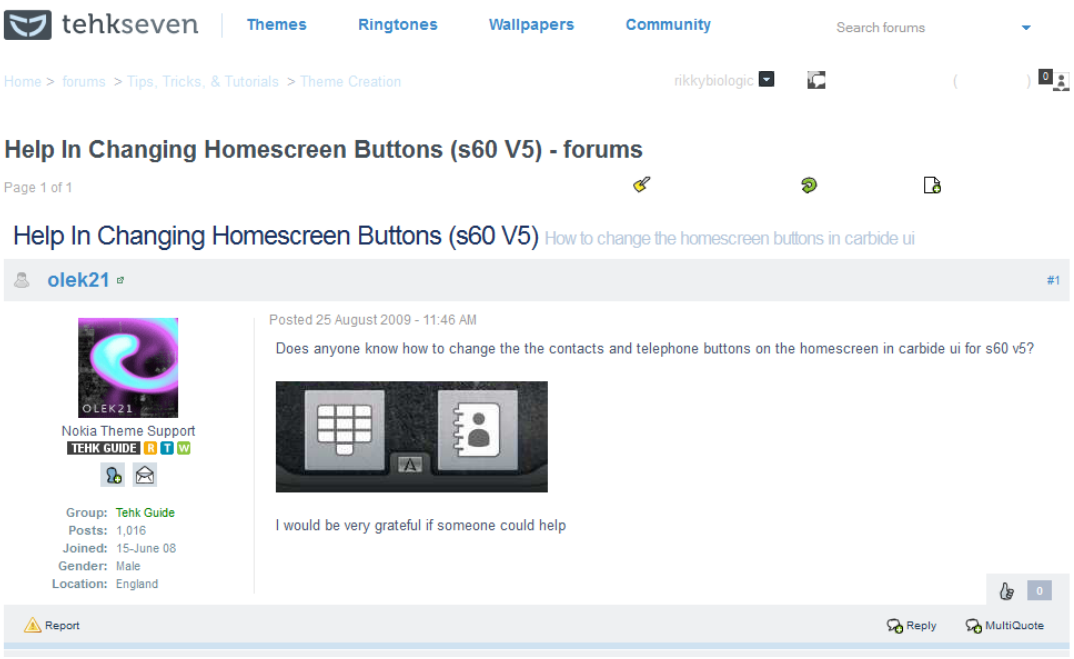
3. iThemeSky



4. IP-Mart Forum



5. Tehkseven Forum



2.5. Proyeksi penjualan

Berikut adalah proyeksi penjualan per bulan:

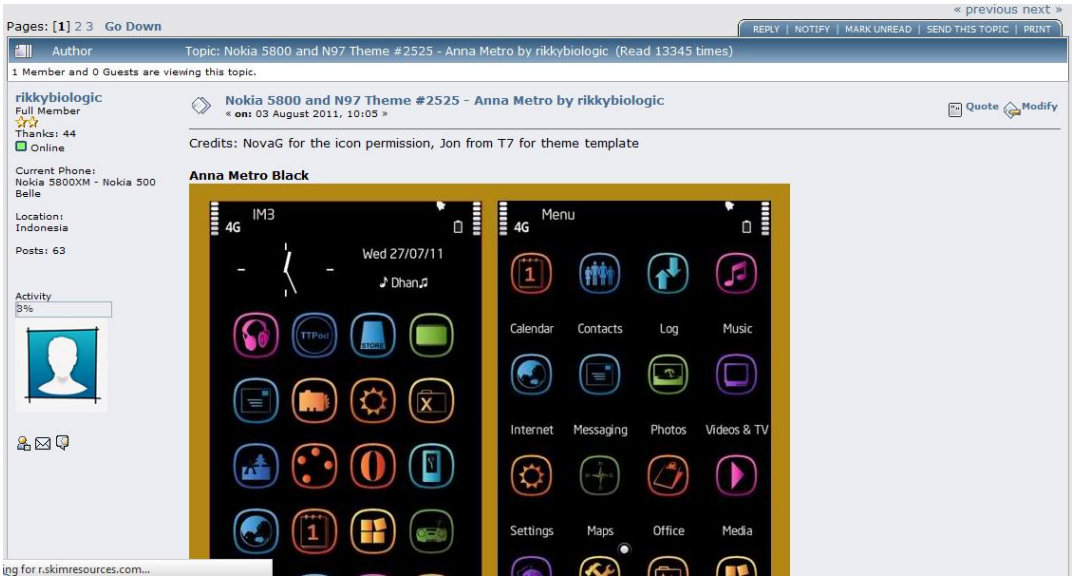
Operating System	Harga Satuan	Jumlah produksi/bulan	Jumlah pembelian (download) /bulan	Total Penjualan
Symbian	Rp10.000	5	100	Rp5.000.000
Android	Rp10.000	5	100	Rp5.000.000
iOS	Rp15.000	5	50	Rp3.750.000
Total		15	250	**Rp13.750.000**

2.6. Strategi pemasaran

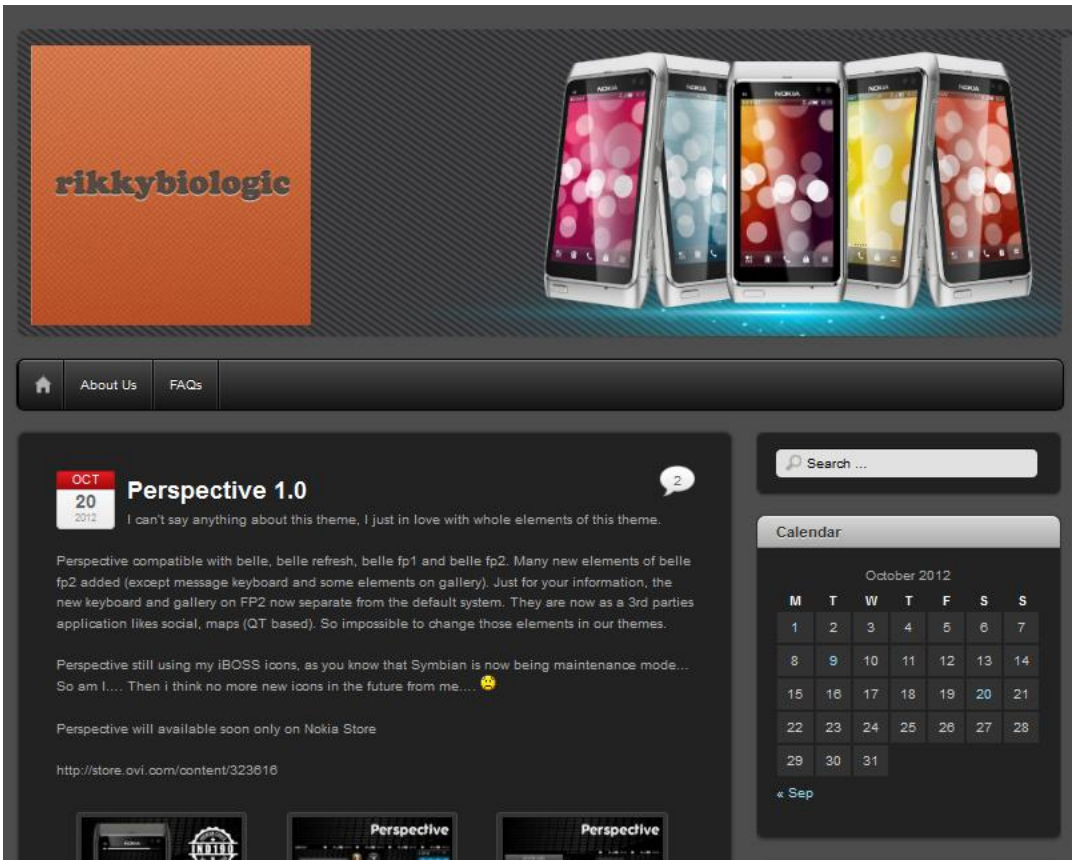
Beberapa strategi pemasaran yang dikembangkan :

1. Memahami keinginan konsumen. Keinginan konsumen bisa diperoleh melalui forum-forum internet seputar perangkat mobile, khusunya yang membahas desain themes. Dari diskusi-diskusi sesama anggota forum, bisa kita peroleh keinginan konsumen terhadap produk desain themes seperti apa yang mereka inginkan.
2. Strategi media informasi. Dikarenakan proses penjualan nantinya akan melalui webstore resmi Symbian, Android, dan iOS, maka sudah jelas bahwa media informasi yang digunakan adalah internet. Selain langsung melalui webstore tersebut, media informasi mengenai produk yang dikeluarkan diinformasikan juga melalui blog pribadi, Facebook, dan Twitter.

Forum Mobile



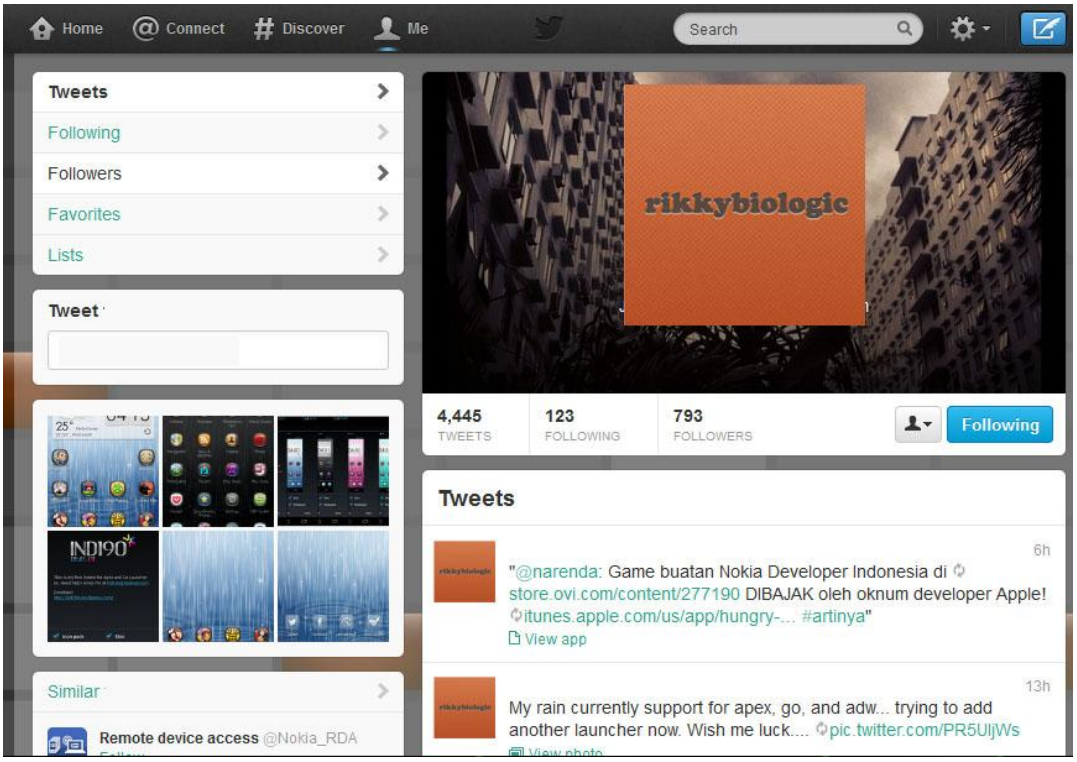
Blog Pribadi



Facebook



Twitter



3. Strategi harga. Dikarenakan proses penjualan nantinya akan melalui webstore resmi Symbian, Android, dan iOS, maka harga harus mengikuti standar yang mereka terapkan. Misalnya, Symbian atas nama webstore Nokia Store, menerapkan harga terkecil satu themes adalah Rp3.000 dan terbesar adalah Rp20.000. Penentuan harga produk yang kita pilih harus menyesuaikan dengan kualitas produk yang kita buat. Misalnya, jika kita membuat themes sederhana, cukup dihargai Rp3.000. Namun, jika desain kita lengkap, tidak masalah untuk

menjualnya dengan harga Rp20.000. Namun, berdasarkan forum-forum internet, kebanyakan pengguna/pembeli enggan mengeluarkan Rp20.000 untuk membeli sebuah themes. Untuk itu, penentuan harga yang cukup optimal adalah antara Rp3.000 sampai dengan Rp10.000.

4. Strategi desian produk. Hal ini berkaitan dengan poin pertama sebelumnya mengenai strategi keinginan konsumen. Keinginan konsumen mencakup juga desain seperti apa yang banyak disukai oleh konsumen. Melalui forum-forum internet dapat kita peroleh gambaran mengenai desain yang paling digemari oleh konsumen/pengguna themes.

Analisis SWOT menggunakan perspektif BSC

SWOT / BSC Perspectives	KEKUATAN	KELEMAHAN	KESEMPATAN	ANCAMAN
Keuangan	• Cukup tersedia	• Pembiayaan tinggi • Kondisi ekonomi yang melemah	• Berkembang melaui pendapatan	• Berkurangnya pendapatan akibat bertambahnya pesaing
Pelanggan	• Setia, cukup banyak • Desain banyak diminati konsumen	• Ingin harga sangat murah	• Bertambahnya jumlah pengguna *handphone*	• Banyak pesaing yang memberikan *free content*
Proses internal	• Sudah berjalan rutin, lancar • Teratur • Berkualitas	• Kurangnya koordinasi • Kurang jumlahnya • Tumpang tindihnya beban pekerjaan	• Membuat SOP proses kerja	• Proses kerja tidak teratur
SDM / staf	• Berpengalaman • Kompeten	• Kurang	• Menambah jumlah karyawan	• SDM keluar • SDM bermasalah

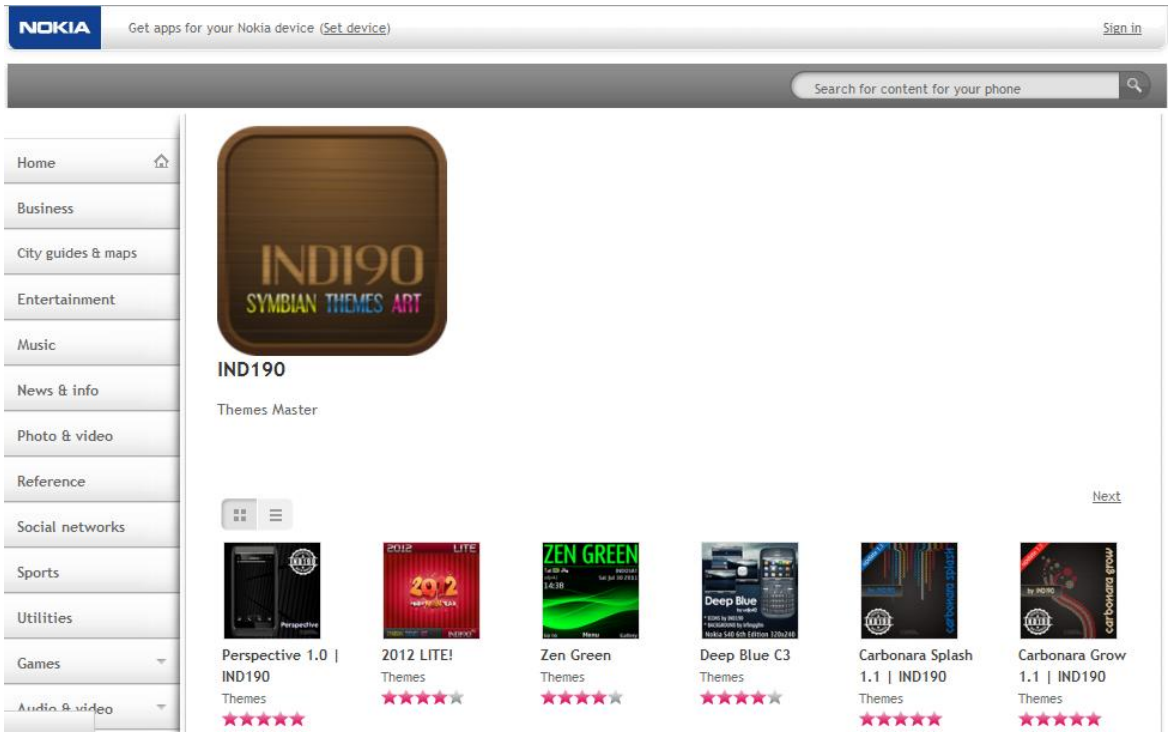
2.7. Analisis pesaing

Terdapat banyak pesaing untuk penjualan themes ini dikarenakan area penjualan yang mencakup seluruh dunia. Namun, bisa dikategorikan beberapa pesaing menurut kategori pesaing lama dan pesaing baru.

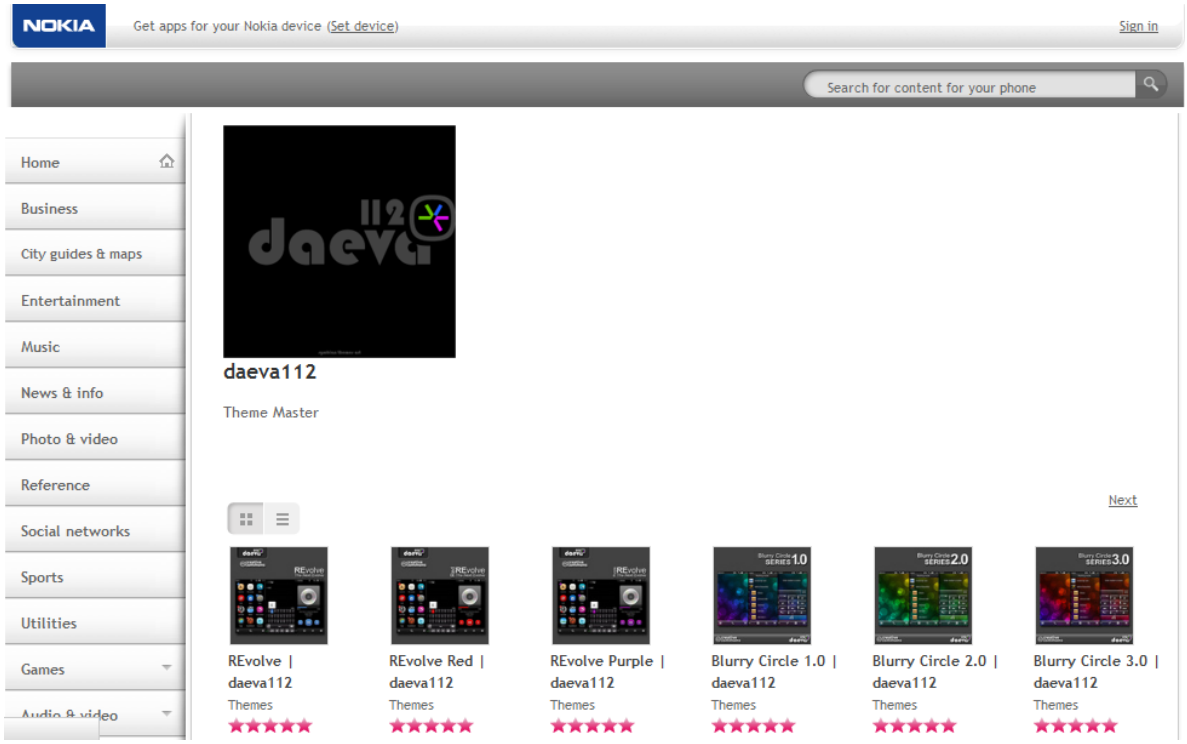
1. Pesaing Lama

   Terdapat empat nama pesaing yang termasuk kategori pesaing lama, antara lain IND190, Daeva112, Adelino, dan Arjun Arora.

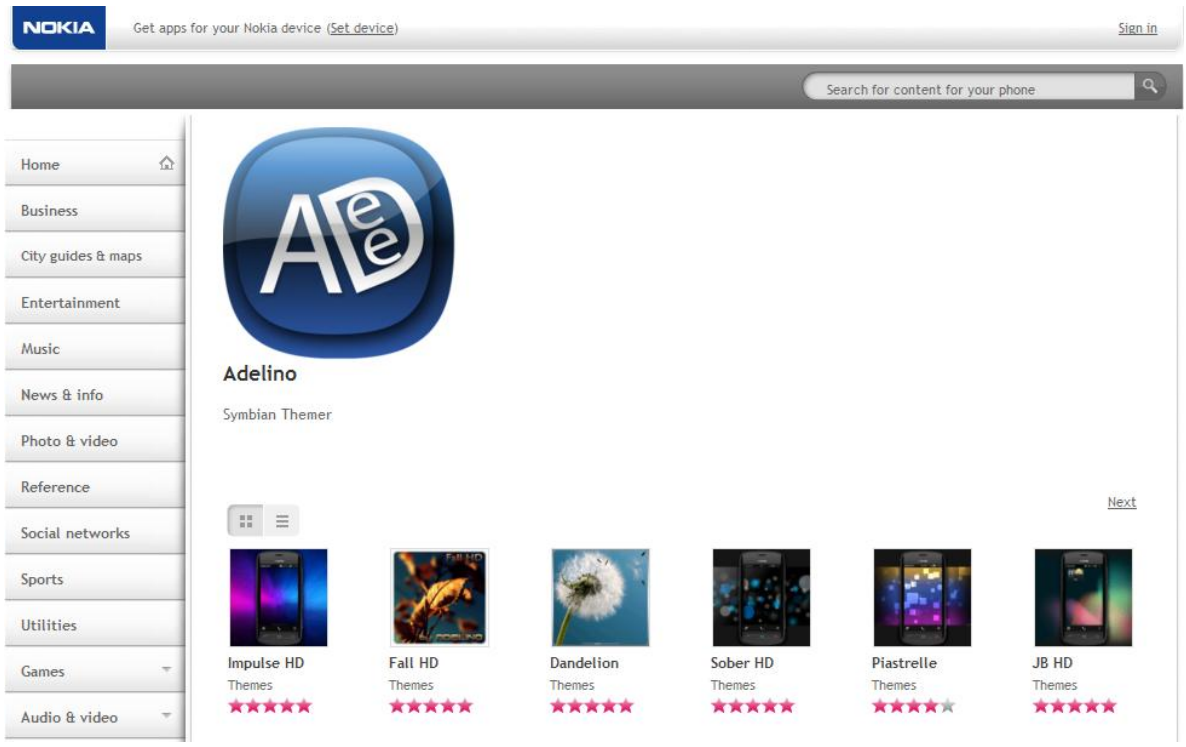
IND190



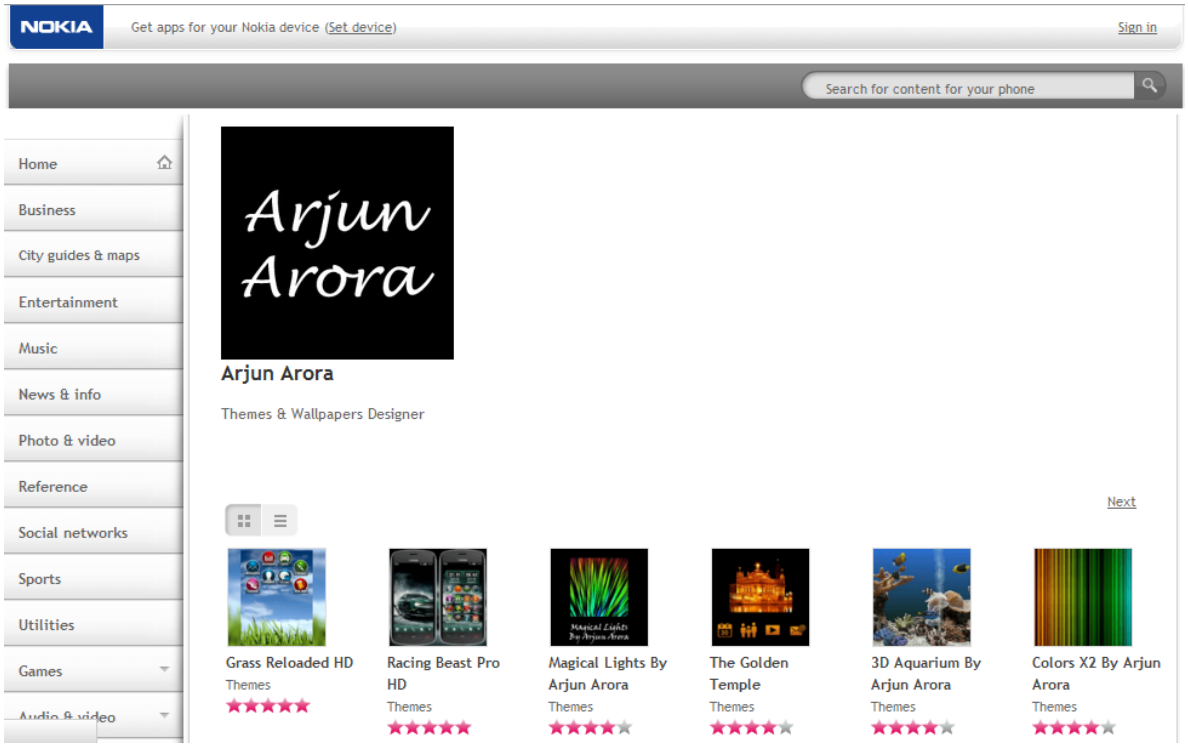
Daeva112



Adelino



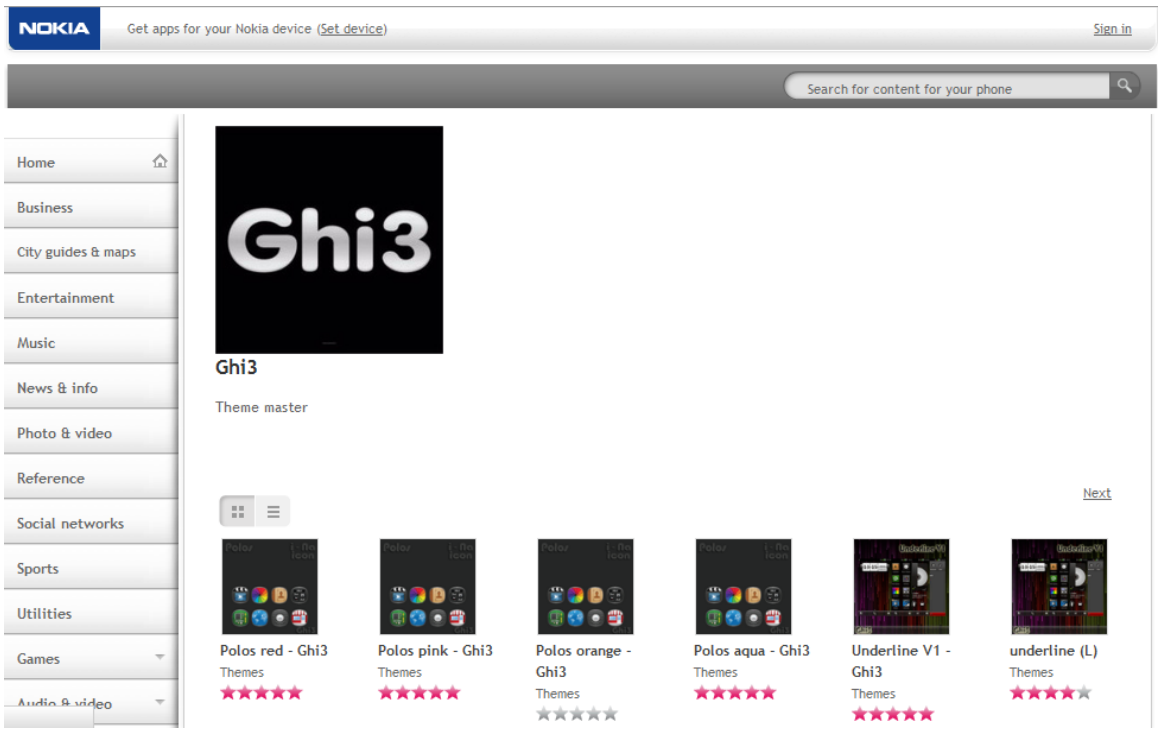
Arjun Arora



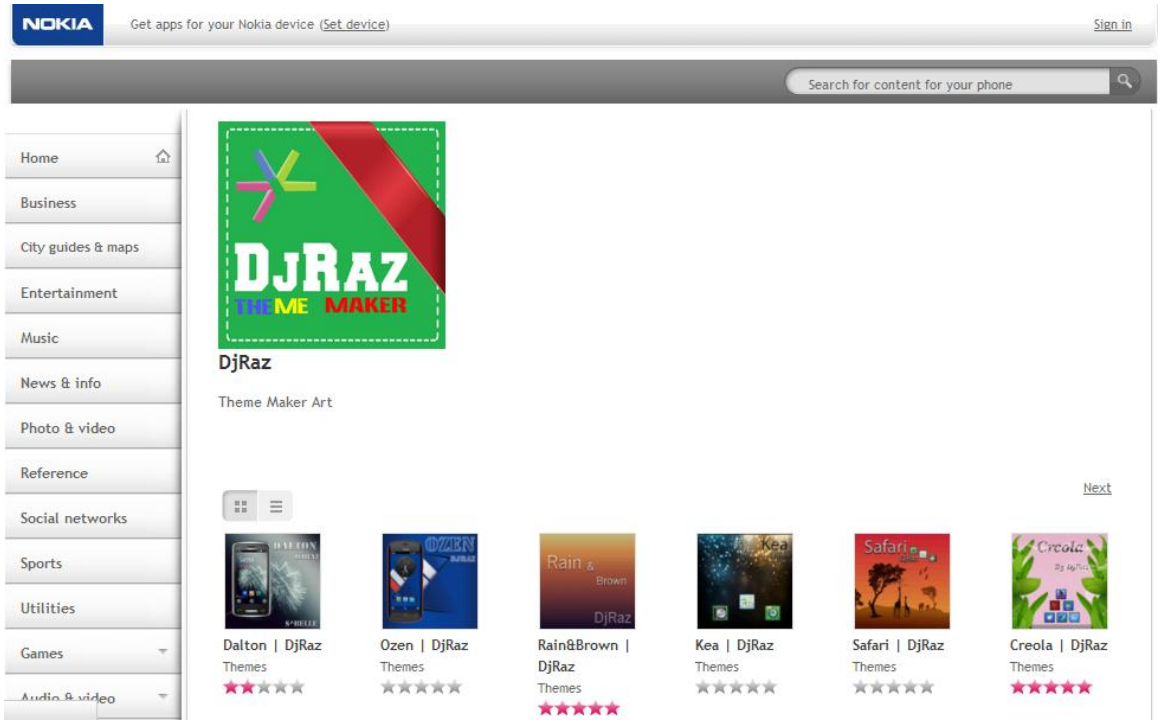
2. Pesaing Baru

Banyak sekali bermunculan pesaing baru yang berkiprah di industri mobile themes ini. Namun, beberapa pesaing berikut adalah yang cukup mendapat perhatian, antara lain Ghie, DjRaz, AB, dan BladeX Design.

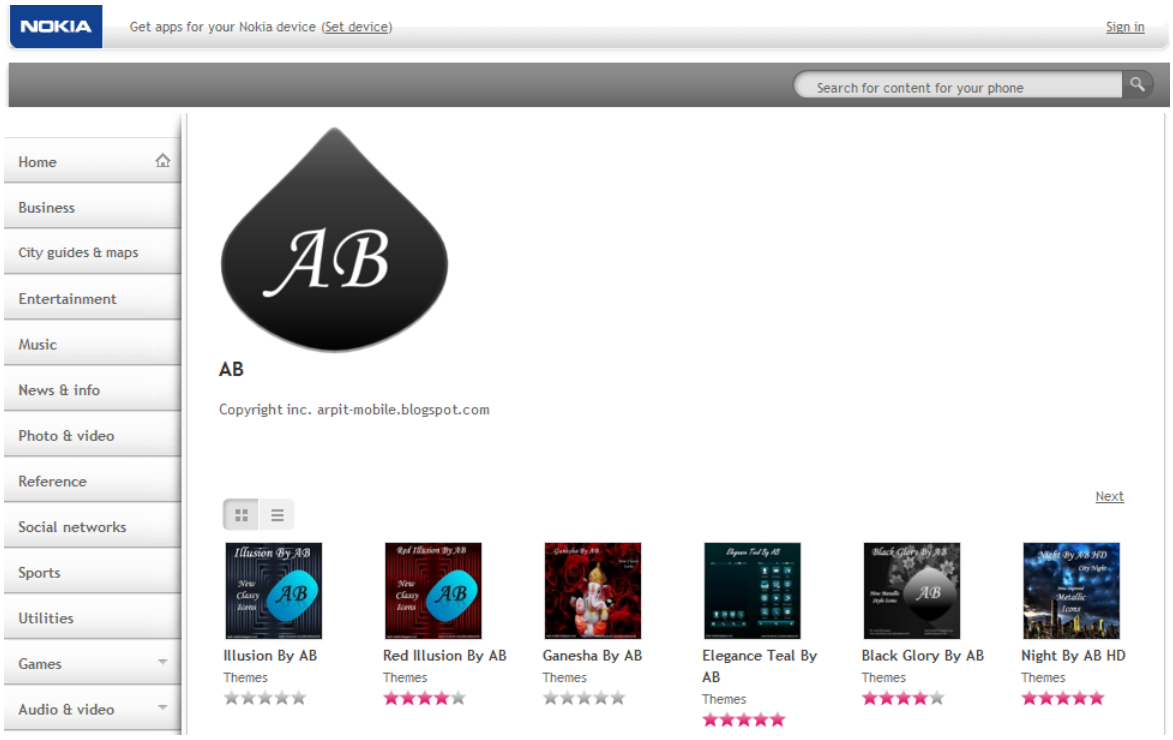
Ghie



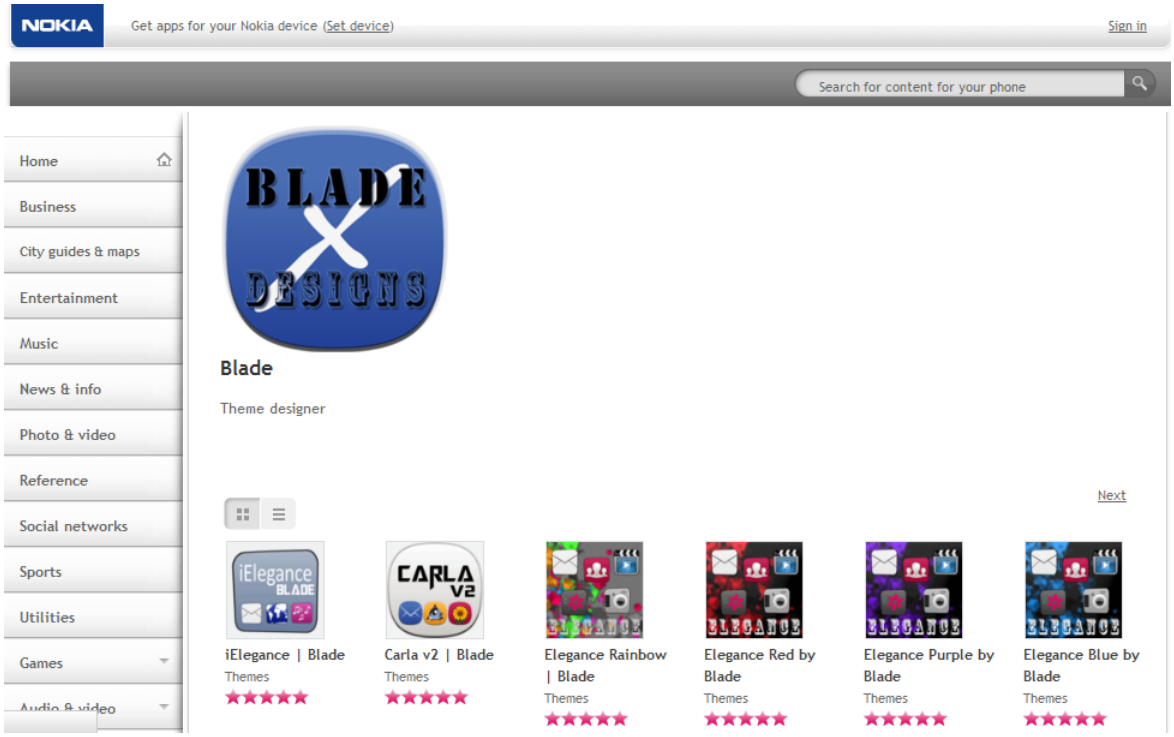
DjRaz


NOKIA
Get apps for your Nokia device (Set device)
Sign in
Search for content for your phone
Home
Business
City guides & maps
Entertainment
Music
News & info
Photo & video
Reference
Social networks
Sports
Utilities
Games
Audio & video
DjRaz
Theme Maker Art
Next
Dalton | DjRaz
Themes
Ozen | DjRaz
Themes
Rain&Brown | DjRaz
Themes
Kea | DjRaz
Themes
Safari | DjRaz
Themes
Creola | DjRaz
Themes

AB


NOKIA
Get apps for your Nokia device (Set device)
Sign in
Search for content for your phone
Home
Business
City guides & maps
Entertainment
Music
News & info
Photo & video
Reference
Social networks
Sports
Utilities
Games
Audio & video
AB
Copyright inc. arpit-mobile.blogspot.com
Next
Illusion By AB
Themes
Red Illusion By AB
Themes
Ganesha By AB
Themes
Elegance Teal By AB
Themes
Black Glory By AB
Themes
Night By AB HD
Themes

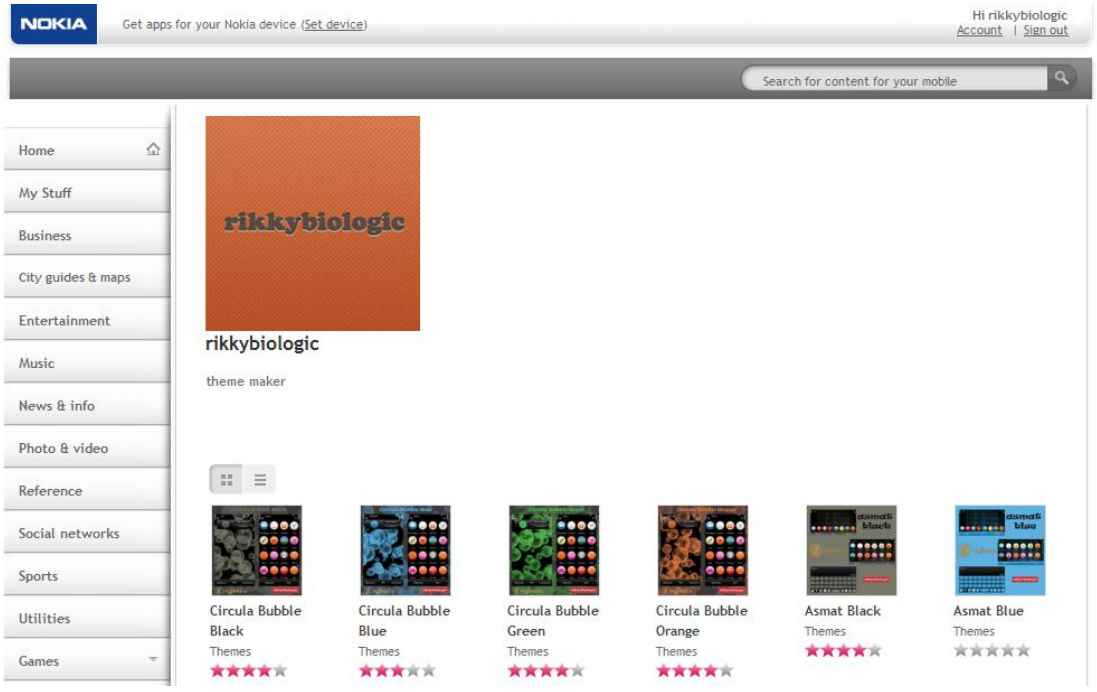
BladeX Design



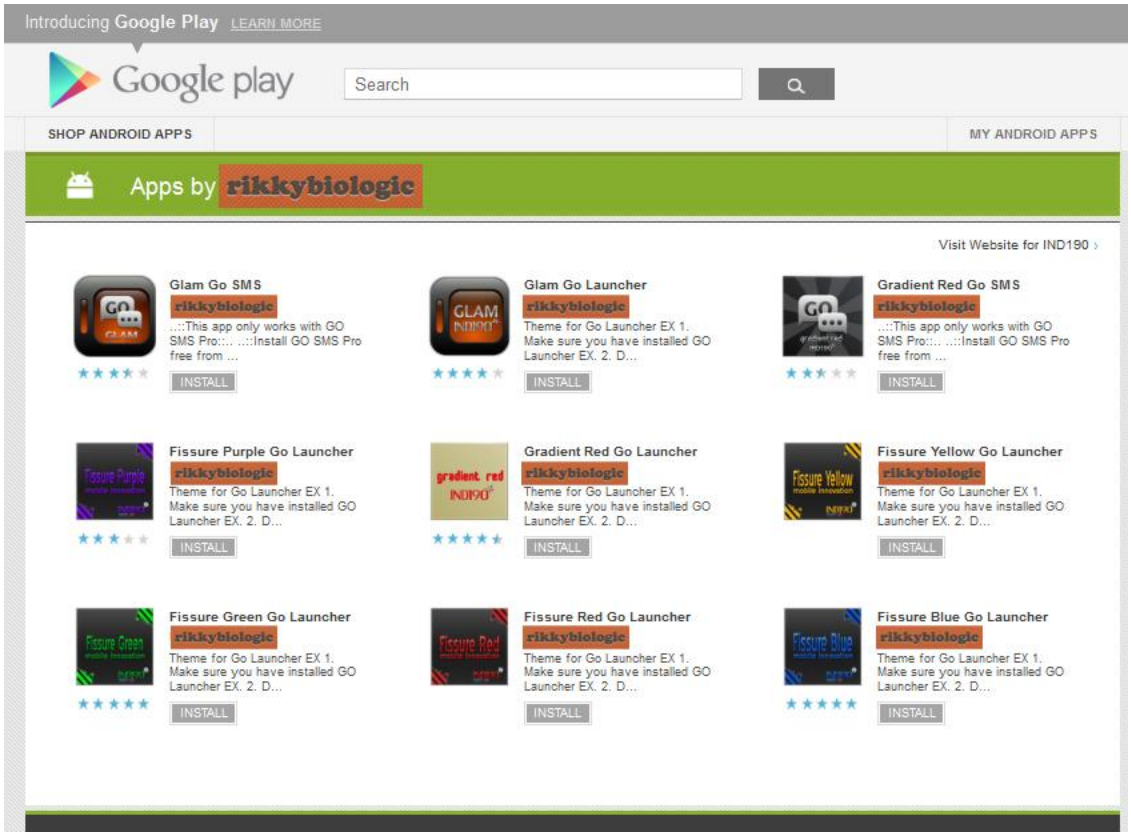
2.8. Saluran distribusi

Saluran distribusi produk Mobile Themes Studio “Rikkybiologic” dilakukan melalui webstore resmi dari Symbian (Nokia Store), Android (Google Play Store), dan iOS (Apple Store).

Symbian melalui Nokia Store:



Android melalui Google Play Store:



iOS melalui Apple Store:



3. Analisis Produksi

3.1. Proses Produksi

Proses produksi sebuah themes dari Mobile Themes Studio “Rikkybiologic” diuraikan sebagai berikut:

- Penentuan tema desain themes yang akan dibuat, meliputi kategori desain, warna, jumlah ikon, serta wallpaper.
- Pembuatan sketsa awal themes
- Pembuatan konten themes, berupa wallpaper, ikon, tombol, bar, dan sebagainya. Proses pembuatan konten ini memerlukan software design, diantaranya Adobe Photosop, Adobe Illustrator, Inkscape, CorelDraw, dan Carbide UI.
- Proses packaging themes melalui aplikasi Carbide UI dan Go Launcher Themes Factory.
- Uji coba themes yang sudah dipackage di tester *device*.
- Jika uji coba selesai, maka dilanjutkan dengan proses upload ke webstore. Proses upload ini memerlukan kelengkapan seperti image *screenshot* themes.
- Setelah upload dilakukan, menunggu proses approval dari tim Quality Assurance dari setiap *webstore*. Jika proses approval selesai, maka themes yang dibuat sudah bisa di beli/di-*download* di *webstore* terkait.

3.2. Kebutuhan Bahan Baku

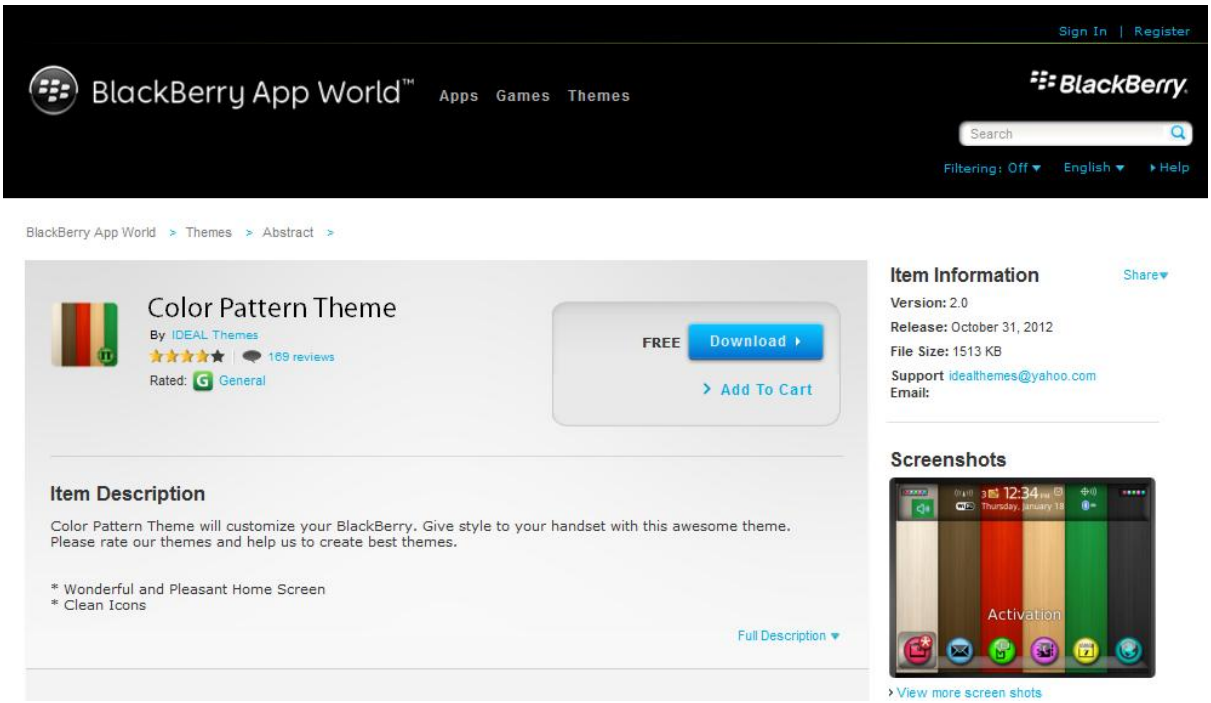
Untuk menghasilkan produk themes ini tidak membutuhkan bahan baku, tetapi hanya *software* komputer pendukung saja.

3.3. Rencana Pengembangan Produksi

Rencana pengembangan produksi yang akan dilakukan adalah pengembangan variasi dan jumlah themes. Misalnya, jika sekarang produksi hanya pada kategori desain tema pemandangan dan abstrak, maka kedepannya produksi bisa dikategori untuk tema tim sepakbola, grup musik, film, dan kartun. Adapun untuk jumlah themes, rencana yang mungkin dilakukan adalah penambahan jumlah produksi per bulannya.

3.4. Perluasan Produk

Dikarenakan produk yang dihasilkan sudah mencakup Operating System yang cukup besar dan terkenal, perluasan produk tidak terlalu difokuskan. Namun, ada peluan untuk membuat themes bagi Operating System Blackberry. Meskipun peluang pasar internasional kurang cukup besar karena penggunanya tidak terlalu banyak, namun di Indonesia sendiri, pengguna Blackberry yang cukup banyak bisa menjadi pasar yang cukup menjanjikan.



4. Analisis Sumber Daya Manusia (SDM)

4.1. Analisis kompetensi SDM

Kompetensi SDM yang di butuhkan adalah sesuai dengan tujuan serta proses bisnis pada Mobile Themes Studio “Rikkybiologic” ini. Hanya ada 2 (dua) jenis kompetensi yang di butuhkan, yaitu sebagai berikut:

- Kompetensi pimpinan sebagai penggagas, kompetensi strategi, pemasaran & proses bisnis produksi Mobile Themes Studio “Rikkybiologic” ini. Kandidat harus memahami aspek desain dan kemampuan mengorganisir karyawan.
- Kompetensi Staff, terkait dengan kegiatan operasional, maka di perlukan kompetensi setingkat SMA sampai dengan Diploma 3 bidang Desain Grafis.

5. Rencana Pengembangan Usaha

5.1. Rencana pengembangan usaha

Pengembangan usaha terkait penambahan jenis usaha di luar bisnis inti Mobile Themes Studio “Rikkybiologic”. Tetapi masih ada hubungan dengan bisnis inti. Bisa di pertimbangkan pengembangan usaha sebagai berikut:

- Jenis usaha desain cetak. Jenis usaha ini masih terkait dengan bisnis inti yaitu jasa desain. Jasa desain cetak yang bisa dilakukan, misalnya cetak kartu undangan, kartu nama, spanduk, brosur, banner, cover buku, dan sablon kaos.









- Jenis usaha webdesign. Masih terkait dengan bisnis inti desain, bisa dikembangkan usaha untuk jasa pembuatan web bagi perusahaan nasional maupun internasional. Strategi pemasaran yang bisa dilakukan melalui media internet.



6. Analisis Laporan Keuangan

6.1. Struktur modal

Struktur modal sepenuhnya dari pribadi tanpa pinjaman.

6.2. Biaya investasi awal

Biaya Investasi awal	Biaya Satuan	Unit	Biaya Total	Usia (dalam bulan)	Depresiasi
Laptop, OS, dan Mouse	Rp5.000.000	4	Rp20.000.000	36	Rp556.000
Modem Huawei	Rp200.000	4	Rp800.000	36	Rp22.222
Printer Canon 1880	Rp400.000	1	Rp400.000	48	Rp8.333
Scanner Canon	Rp300.000	1	Rp300.000	48	Rp6.250
Wacom (tablet)	Rp500.000	2	Rp1.000.000	24	Rp41.667
Tester device Nokia N8 (2nd)	Rp1.600.000	1	Rp1.600.000	36	Rp44.444
Tester device Nokia 701 (2nd)	Rp2.500.000	1	Rp2.500.000	36	Rp69.444
Tester device Samsung Gxy Y (2nd)	Rp2.000.000	1	Rp2.000.000	36	Rp55.556
Tester device Iphone 3Gs (2nd)	Rp2.500.000	1	Rp2.500.000	36	Rp69.444
Meja kerja	Rp700.000	4	Rp2.800.000	60	Rp46.667
Kursi	Rp200.000	6	Rp1.200.000	60	Rp20.000
Sofa	Rp1.000.000	1	Rp1.000.000	60	Rp16.667
Lemari kecil	Rp500.000	2	Rp1.000.000	60	Rp16.667
Dispenser	Rp200.000	1	Rp200.000	60	Rp2.333
Pantry set	Rp500.000	1	Rp500.000	60	Rp8.333
Sewa tempat	Rp4.000.000		Rp4.000.000		
Total			**Rp41.800.000**		**Rp985.028**

6.3. Perencanaan modal kerja satu bulan pertama

Perencanaan modal kerja satu bulan	Harga per unit /bulan	Periode
1. Biaya Tetap		
Listrik	Rp350.000	30 hari
Tagihan internet	Rp400.000	30 hari
ATK	Rp20.000	30 hari
Biaya service laptop	Rp100.000	30 hari
Tinta printer	Rp100.000	30 hari
Pulsa handphone	Rp200.000	30 hari
Gaji karyawan	Rp1.000.000	30 hari
Gaji koordinator	Rp2.000.000	30 hari
Total biaya tetap	**Rp4.170.000**	
2. Biaya Variabel		
Biaya tak terduga	Rp100.000	30 hari
Total biaya variabel	**Rp100.000**	
Total biaya operasional	**Rp4.270.000**	

6.4. Asumsi-asumsi

Berikut adalah asumsi keuntungan yang diperolah

Operating System	Harga Satuan	Jumlah produksi/bulan	Jumlah pembelian (download) /bulan	Total Penjualan
Symbian	Rp10.000	5	100	Rp5.000.000
Android	Rp10.000	5	100	Rp5.000.000
iOS	Rp15.000	5	50	Rp3.750.000
Total		15	250	**Rp13.750.000**

6.5. Laporan laba/rugi

Penerimaan per Bulan	
Symbian	Rp5.000.000
Android	Rp5.000.000
iOS	Rp3.750.000
Total penerimaan	**Rp13.750.000**
Biaya	
Depresiasi	**Rp985.028**
Biaya tetap	
Listrik	Rp350.000
Tagihan internet	Rp400.000
ATK	Rp20.000
Biaya service laptop	Rp100.000
Tinta printer	Rp100.000
Pulsa handphone	Rp200.000
Gaji karyawan	Rp1.000.000
Gaji koordinator	Rp2.000.000
Biaya variabel	
Biaya tak terduga	Rp100.000
Total Biaya	**Rp5.255.000**
Laba	**Rp8.494.972**

6.6. Pay Back Periode

Pay back period = (Total biaya investasi : keuntungan) x 1 bulan =

(**Rp41.800.000 :** Rp8.494.972) x 1 bulan = 4,9 bulan ≅ 5 bulan

6.7. Break Event Point (BEP)

Rumus:

$$\text{BEP} = \frac{Total\ Biaya\ Tetap}{1-\left(\frac{Total\ biaya\ variabel}{Total\ penerimaan}\right)}$$

$$= \frac{\text{Rp}4.170.000}{1-\left(\frac{\text{Rp}100.000}{\text{Rp}13.750.000}\right)}$$

= Rp5.192.794

7. Analisis Dampak dan Resiko Usaha

7.1. Dampak terhadap masyarakat sekitar

Dampak nyaris tidak ada, karena tidak ada produksi dengan mesin bising atau mengumpulkan orang dengan kebisingan yang berlebihan.

7.2. Dampak terhadap lingkungan

Dampak terhadap lingkunganpun nyaris tidak ada, karena tidak ada limbah yang berbahaya yang dibuang.

7.3. Analisis resiko usaha

Resiko terbesar adalah maraknya pembajakan themes. Hal ini bisa dilakukan oleh para hacker atau mantan pembeli yang memiliki file themes kemudian menyebarluaskanny secara gratis di forum maupun di blog pribadi mereka.

7.4. Antisipasi resiko usaha

Resiko yang telah disebutkan diatas bisa diantisipasi melalui komplain atau masukan kepada webstore bahwa situs mereka masih rentan untuk dijebol oleh para hacker. Selain itu, melalui **DCMA** protector yang digagas oleh Google, konten-konten themes yang telah disebarkan secara gratis melalui web atau blog bisa dihapus oleh tim DCMA sehingga mengurangi jumlah konten themes yang bisa diperoleh secara cuma-cuma.

