

Proposal Usaha Warnet “Hi-Net”

BAB 1 : Pendahuluan

Latar Belakang

Di zaman yang serba digital ini, kebutuhan manusia akan internet semakin meningkat. Tidak hanya untuk dewasa bahkan juga untuk kalangan anak-anak yang dimulai sejak usia Sekolah Dasar bahkan Kanak-kanak terbukti dengan adanya pembelajaran secara daring / online.

Untuk orang dewasa mungkin kebutuhan internet akan lebih mudah tercukupi karena sebagian besar orang sudah memiliki gadget pribadi yang terkoneksi dengan internet. Namun berbeda dengan anak-anak usia sekolah yang biasanya belum diperbolehkan memiliki gadget pribadi.

Sehingga Hi-Net hadir sebagai solusi untuk menunjang pembelajaran mereka secara online atau hanya untuk sekedar mengerjakan tugas sekolah. Di luar itu juga sudah tersedia game sebagai hiburan untuk mereka.

Selain untuk anak-anak tentunya Hi-Net juga bisa membantu siapa saja yang membutuhkan akses internet secara cepat.

Untuk pemilihan lokasi Hi-Net akan memilih lokasi ramai dekat dengan sekolah SD Pancasila yang cukup strategis, dengan konsep tempat yang ramah anak. Selain itu Hi-Net juga telah memastikan jika anak-anak hanya bisa membuka situs-situs yang aman untuk anak-anak.

Meskipun bisnis warnet kini tidak lagi seramai dulu, namun Hi-Net yakin bisnisnya mampu membuat inovasi untuk membuatnya ramai pengunjung.

Konsep Usaha

Konsep Usaha yang diusung oleh Hi-Net adalah warnet dengan konsep ramah anak yang tentunya content-content yang diakses benar-benar aman untuk anak-anak seperti content pengetahuan, hiburan anak, dan bukan konten dewasa yang tidak sesuai dengan usia mereka. Selain itu tata ruang juga dibuat lebih lega dengan nuansa warna cerah (tidak ada kesan remang-remang seperti halnya kebanyakan warnet jaman dulu).

Koneksi internet juga dipastikan cepat sehingga memudahkan user. Tarif per jam-nya pun terjangkau untuk anak-anak usia sekolah.

Visi Misi

Membantu mencukupi kebutuhan akses internet untuk anak-anak usia sekolah yang belum diperbolehkan memiliki gadget pribadi namun tanpa menguras uang saku.

BAB 2 : Analisa SWOT

Strength

Memiliki akses internet yang cepat, harga yang terjangkau, dan tempat yang nyaman dengan suasana yang menyenangkan.

Weakness

Karena target market utama Hi-Net adalah anak anak, Ada banyak situs yang tidak bisa dibuka di warnet ini. Sehingga mungkin pengunjung hanya benar benar fokus terhadap kebutuhan pengunjung anak anak.

Opportunity

Belum banyak atau bahkan belum ada warnet yang benar benar menargetkan pengunjung anak anak sebagai target utamanya. Sehingga hal ini menciptakan peluang bagi Hi-Net untuk menjadi pelopor warnet dengan konsep ramah anak anak, sehingga para orang tua akan lebih tenang.

Threat

Kemungkinan warnet bisa sepi jika mematok tarif yang terlalu mahal, karena mungkin mereka akan memilih menggunakan gadget pribadi. Sehingga disini Hi-Net harus memperhitungkan matang matang tarif internet yang akan mereka berlakukan.

BAB 3 : Rencana Usaha

- Nama Usaha : Hi-Net
- Melayani Jasa : Akses internet cepat, printing, rental komputer
- Tarif dan Harga :
 - Internet : 2000 / jam
 - Rental Komputer : 1000 / jam
 - Printing : 1000 / lembar
- Target Market : Anak anak usia sekolah terutama siswa siswi SD Pancasila
- Strategi Pemasaran : Promosi dengan menggunakan banner, baliho, dan brosur yang bisa dibagikan ke siswa siswi SD sekitar lokasi, melalui social media Instagram dan TikTok
- Sistem Usaha : Adapun untuk sistem usaha Hi-Net adalah melayani kebutuhan internet anak anak sekolah dengan jam operasional jam 05.30 - 21.00 WIB
- Sistem Pembagian Hasil
Kami menjual 20 % saham Hi-Net senilai Rp 10.000.000 . Dan untuk bagi hasil akan dihitung berdasarkan persentase kepemilikan saham dikali profit Hi-Net per bulan. Profit akan dikirimkan langsung ke nomor rekening investor setiap bulannya.

BAB 4 : Analisa Keuangan

Modal

Peralatan

Items	Harga per item	Harga
Komputer 7 set	Rp 3.000.000	Rp 21.000.000
Meja + Kursi 10 Set	Rp 500.000	Rp 5.000.000

Instalasi Internet	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Lain lain	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000

Sewa Tempat

Keterangan	Biaya
Sewa Tempat / tahun	Rp 15.000.000
Renovasi	Rp 5.000.000

Karyawan

Keterangan	Biaya
Karyawan 2 orang	Rp 2.000.000

Operasional

Keterangan	Biaya
Listrik	Rp 1.500.000
Internet	Rp 500.000
Lain lain	Rp 300.000

Promosi

Keterangan	Biaya
Banner, Baliho, Brosur	Rp 300.000
Social Media Management	Free (Dikerjakan sendiri)

Perhitungan Keuntungan dan Estimasi Balik Modal

Target pengguna internet per hari adalah 50 orang masing masing 2 jam

Perhitungan pendapatan = Jumlah user x harga internet per 2 jam

$50 \times \text{Rp } 2000 (2) = 200.000 / \text{hari}$

Pendapatan per bulan adalah $30 \times \text{Rp } 200.000 = \text{Rp } 6.000.000$

Profit (Laba Bersih)

Keterangan	Harga
Pendapatan / bulan	Rp 6.000.000
Pengeluaran operasional + Gaji Karyawan	Rp 4.300.000
Profit / bulan	Rp 1.700.000

Jadi estimasi balik modal diperkirakan adalah sekitar kurang dari 12 Bulan.

BAB 5 : Penutup

Usaha warnet Hi-Net yang hadir dengan konsep baru diharapkan akan menjadi salah satu inovasi warnet yang memberikan alternatif untuk mencukupi kebutuhan internet pada anak tanpa mengganggu kegiatan belajar utama.

Adapun untuk tantangan mampu tidaknya memperoleh banyak pengunjung memang nyata namun dengan inovasi dan tampilan yang berbeda Hi-Net percaya akan mampu terus berkembang dengan jumlah pengunjung yang semakin bertambah.

Dengan begitu Hi-Net berharap anda akan bersedia mempercayakan dana investasi anda untuk dikelola Hi-Net dan menghasilkan keuntungan yang berlipat ganda.