

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Profil Perusahaan

PT. Gamatechno Indonesia (Gamatechno) adalah salah satu perwujudan kompetensi yang dikembangkan UGM di bidang Teknologi Informasi yang menggabungkan antara kompetensi dan bakat serta kultur budaya kreatif kota Yogyakarta. Sehingga perpaduan ini mewujudkan keselarasan antara kemajuan teknologi dengan tidak melupakan cita rasa budaya serta sentuhan nilai-nilai lokal.

PT. Gamatechno Indonesia merupakan salah satu unit usaha di bawah PT. Gama Multi Usaha Mandiri yang merupakan *Holding Company* milik UGM yang resmi berdiri pada tanggal 4 Januari 2005 dan membentuk badan hukum sendiri, perusahaan yang berkantor pusat di Yogyakarta ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penyedia solusi teknologi informasi, dengan fokus bisnis pada penyediaan pengembangan dan implementasi sistem perangkat lunak, perangkat keras, konsultasi, serta pelatihan di bidang IT.

Pada mulanya, Gamatechno memulai operasinya pada Januari 2003 dengan nama GamaTechnocamp sebagai salah satu embrio bisnis profesional di dalam lingkungan UGM. Sedekade terakhir Gamatechno mengalami perkembangan yang cukup pesat, dengan telah membuka kantor cabang perwakilan di Jakarta serta Denpasar dan telah memiliki lebih dari 240 klien yang tersebar dari Aceh hingga Papua dengan diantaranya merupakan

perusahaan-perusahaan besar seperti Telkom, Indosat, Mandiri, Britishh Petroleum, kantor-kantor pemerintahan, serta beberapa perguruan tinggi di Indonesia.

Sebagai sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penyedia solusi teknologi informasi, Gamatechno berfokus pada pengembangan produk dan implementasi sistem solusi teknologi informasi yang berfokus pada 4 segmen ekosistem kehidupan yaitu segmen perguruan tinggi, lembaga pemerintah, perusahaan penyedia jasa transportasi dan logistik, serta industri bisnis maupun *lifestyle*. Fokus terhadap 4 segmen utama tersebut selanjutnya kemudian digabungkan serta didefinisikan sebagai *gtSmartCity Solution*, yaitu solusi guna mewujudkan sebuah kota cerdas yang berbasis sistem dan teknologi informasi yang terintegrasi serta terhubung satu sama lain di dalamnya, sesuai dengan *tagline* dan ciri khas yang disematkan untuk sebuah kota cerdas yaitu *less paper* (mengurangi penggunaan kertas), *less cash* (mengurangi penggunaan uang cash), *less time* (meningkatkan efisiensi waktu), *less complexity* (penyederhanaan sistem birokrasi), untuk lebih meningkatkan tatanan dan kualitas hidup masyarakat.

Dari 4 sektor yang menjadi fokus Gamatechno dalam pengembangan *gtSmartCity*, sektor pendidikan menjadi salah satu sektor dengan variasi produk yang paling banyak. Untuk segmen pendidikan yang lebih terfokus kepada perguruan tinggi, produk yang menjadi unggulan Gamatechno adalah *gtCampusSuite* dimana merupakan integrasi sistem informasi yang terdiri atas berbagai software modular yang dirancang sesuai dengan proses kinerja serta

bisnis perguruan tinggi di dalamnya mulai dari pengelolaan penerimaan calon mahasiswa, pengelolaan administrasi dan kegiatan perkuliahan mahasiswa, pengelolaan aset kampus yang meliputi aset SDM, keuangan, barang, beasiswa maupun terkait penelitian dan perpustakaan hingga *dashboard* sistem yang dikhususkan bagi para pimpinan maupun petinggi kampus guna sebagai sarana pendukung keputusan manajemen, tak berhenti disitu, Gamatechno juga menyediakan implementasi teknologi *smart card* yang terintegrasi yang berfungsi sebagai identitas mahasiswa sekaligus sebagai pendukung kegiatan perkuliahan.

Untuk segmen lembaga pemerintahan, Gamatechno memiliki beberapa produk unggulan yang dapat mendukung kegiatan pemerintahan, diantaranya yaitu *gtPerizinan* yang berfungsi sebagai sistem pengelolaan pelayanan perizinan terpadu, *gtAspirasi* yaitu sebagai sarana untuk menampung keluhan maupun aspirasi masyarakat, serta aplikasi *gtGroupware* yang berfungsi untuk sistem pengelolaan arsip kantor, selain itu Gamatechno juga mengembangkan portal website lembaga dengan konsep *citizen centric* maupun pengembangan aplikasi berbasis web sesuai dengan keinginan kebutuhan lembaga.

Segmen transportasi dan logistik juga tak luput dari sasaran Gamatechno, perusahaan mengembangkan beberapa produk unggulan yang diperuntukkan untuk membantu layanan transportasi dan logistik seperti *gtFleets* yang berfungsi sebagai sistem pengelolaan armada transportasi, *gtSmartTicket System* yang mengubah sistem penjualan tiket menjadi sistem tiket elektronik

berbasis *smart card* serta yang terakhir yaitu aplikasi mTransport yang berisi informasi dan layanan transportasi public berbasis aplikasi mobile.

Tak ketinggalan, segmen bisnis serta gaya hidup menjadi fokus terakhir yang dikembangkan oleh Gamatechno, pada segmen ini, perusahaan mengembangkan produk-produk aplikasi *back-end* dan *front-end* untuk beberapa sub industri seperti pusat perbelanjaan dan entertainment, industri kesehatan, *micro finance* hingga taman hiburan dan wisata. Beberapa implementasi produk untuk segmen bisnis antara lain *evoiz.com (small & medium enterprises resource planning system on cloud)*, sistem informasi katalog produk berbasis aplikasi mobile (mCatalog), sistem informasi terkait event (mEvent), serta sistem *gtERP* yang memudahkan pengelolaan perusahaan secara lebih efektif dan efisien, dimanapun dan kapanpun.

Aktivitas masyarakat di ke 4 segmen tersebut mendominasi kehidupan sehari-hari di perkotaan, solusi yang ditawarkan Gamatechno untuk *gtSmartCity Solution*, merupakan *end-user applications* yang secara langsung berhubungan dengan penggunanya. Dalam perspektif untuk membangun arsitektur kota cerdas, *end-user applications* dari Gamatechno bersama-sama dengan *platform* solusi maupun aplikasi cerdas lainnya, serta dukungan infrastruktur akan menghasilkan solusi terintegrasi yang diperlukan oleh *smart city* di Indonesia. Gamatechno secara aktif bekerjasama dengan mitra-mitra strategis guna memberikan nilai tambah produk maupun melengkapi solusi-solusi yang telah ada.

Selain pengembangan produk *smart city*, Gamatechno juga menyediakan layanan jasa konsultasi maupun pelatihan IT, audit IT, serta layanan *maintenance* sistem dan *agregasi* konten digital. Di samping itu, Gamatechno juga turut ikut serta berperan dalam membangun kemajuan digitalisasi terkhusus solusi teknologi informasi melalui pengembangan serta inovasi yang terus menerus dengan selalu memunculkan ide-ide baru dalam bentuk produk aplikasi berbasis web, *mobile*, *smartcard* dan beberapa teknologi terkini lainnya.

Adapun Visi dan Misi PT Gamatechno Indonesia adalah:

Visi :

To be a market leader in national smart city development

Misi :

Dalam rangka pencapaian visi dan tujuan perusahaan, maka Gamatechno menjabarkan misi-misi perusahaan sebagai berikut :

1. Mengakomodasi kebutuhan, sumber daya, dan tujuan Universitas

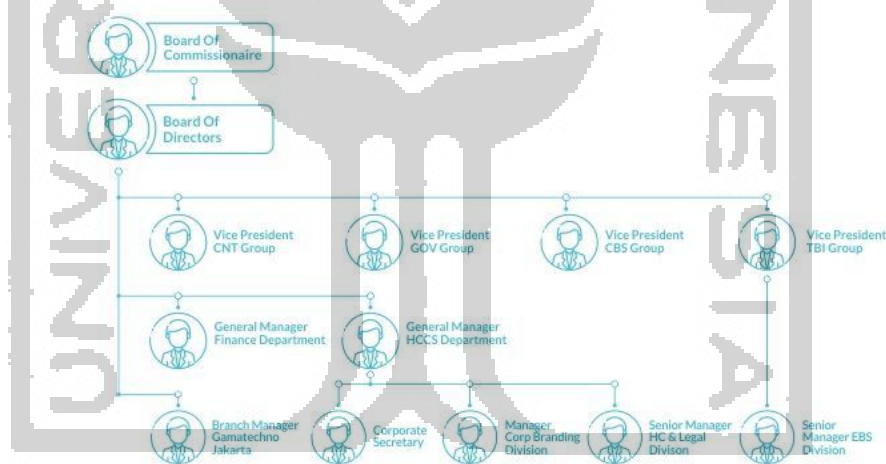
Gadjah Mada.

2. Menciptakan masyarakat cerdas melalui produk-produk TI yang digunakan sehari-hari.

3. Berpartisipasi aktif dalam komunitas global untuk membangun industri kreatif digital.

Sebagai perusahaan yang terlahir dan mempunyai basis perguruan tinggi, Gamatechno memiliki keunggulan kompetitif yang jarang dimiliki oleh para

kompetitor lain yaitu sumber daya dan aset riset yang dimiliki oleh Universitas Gajah Mada sebagai bahan dasar untuk pengembangan serta inovasi produk dan layanan yang dimiliki oleh Gamatechno. Untuk lebih meningkatkan layanan serta kualitas terhadap pelanggan dan mitra serta agar tercipta solusi yang tepat guna bagi masyarakat, Gamatechno saat ini telah memiliki anak perusahaan yaitu PT. Aino Indonesia yang tergabung dalam payung brand *gtSmartCity Solution* yang khusus bergerak di bidang penyedia solusi pembayaran elektronik melalui penggunaan uang elektronik, teknologi smartcard, RFid, serta mobile NFC.



Gambar 1.1 Struktur Organisasi PT. Gamatechno Indonesia

Salah satu inovasi produk Gamatechno yang baru rilis berbentuk web application bernama “**Lunaz**” merupakan salah satu produk yang terbilang sukses hingga saat ini. Aplikasi ini bergerak di bidang penagihan atau *invoice*, yaitu sistem yang dapat membantu pemilik usaha ataupun staf keuangan untuk dapat membuat dan mengirimkan tagihan secara digital.

1.2 Latar Belakang

Perkembangan zaman yang pesat diiringi dengan perkembangan teknologi membuat beberapa hal di hampir semua lini aspek kehidupan ikut berubah, teknologi membuat suatu kegiatan apapun menjadi terasa mudah untuk dilakukan. Termasuk dalam dunia bisnis yang semakin memudahkan pelakunya untuk melakukan semua kegiatan yang berkaitan dengan bisnis. Saat ini bisnis tidak hanya berpaku pada kegiatan lama semisal jual beli langsung yang harus mempertemukan antara pembeli dan penjual melainkan jual beli saat ini sangat dimudahkan dengan bisa dilakukan tanpa interaksi, tanpa bertemu, dan tanpa harus memiliki bangunan tempat usaha untuk berjualan.

Teknologi dan bisnis bukan berarti sesuatu yang tidak bisa disatukan melainkan harus berjalan beriringan agar terwujud suatu keselarasan yang menghasilkan kebermanfaatan bagi kehidupan manusia khususnya terhadap dunia bisnis itu sendiri. Seiring perkembangan teknologi yang semakin canggih ditandai dengan makin banyaknya pelaku usaha yang mulai merambah dan memanfaatkan dunia online salah satunya ditandai dengan banyaknya *startup* yang saat ini bermunculan.

Bisnis *startup* ini merujuk pada perusahaan yang belum lama beroperasi dan masih dalam tahap perusahaan baru yang sedang dikembangkan untuk menemukan pasar yang tepat karena nama *startup* sendiri merupakan bahasa serapan yang berarti bisnis yang baru dirintis dengan usia perusahaan yang rata-rata kurang dari tiga tahun dan sering disebut sebagai *digital startup*.

Produk yang dihasilkan sebagian besar berupa dalam bentuk aplikasi serta memiliki *website* sendiri yang bisa diakses melalui mesin pencari seperti Google. Di Indonesia sendiri perkembangan startup begitu pesat, bahkan hampir setiap bulan banyak bermunculan pendiri atau *founder startup*. Sebagai contoh *startup* sukses seperti Go-jek, Bukalapak, Traveloka, dan lain sebagainya.

Lunaz yang merupakan *startup* di bawah pengembangan Gamatechno adalah sebuah aplikasi berbasis web yang bergerak di bidang *fintech* (*financial technology*) terkhusus di bidang penagihan atau *invoice* yang berfungsi sebagai layanan untuk mempermudah pembuatan tagihan berbentuk digital dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan.

Lunaz merupakan produk yang telah melewati tahap inkubasi dan pengembangan, oleh karena itu sebelum Lunaz benar-benar dilepas ke pasar terlebih dulu diperlukan sebuah perencanaan bisnis yang tepat dan matang yang berfungsi sebagai acuan dalam beraktifitas agar dalam perjalanannya untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan tidak menyimpang terlalu jauh.

Banyak perusahaan yang kemudian bermunculan bersamaan dengan semakin meningkatnya pengguna internet, namun ketika ingin memulai sebuah bisnis perencanaan yang matang menjadi hal yang sangat dibutuhkan dan paling krusial. Fungsi perencanaan di dalam sebuah bisnis adalah sebagai pemandu dan pedoman dalam melaksanakan tugas masing-masing divisi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab yang dibebankan, selain itu

perencanaan juga berfungsi sebagai acuan agar segala aktifitas bisnis tidak keluar atau menyimpang dari tujuan yang sudah ditetapkan.

Namun dalam membuat perencanaan sebuah bisnis tidak semudah membalik tangan, dibutuhkan suatu perencanaan yang detail yang dihasilkan dari analisa dan penelitian yang bisa menghabiskan waktu yang lama sehingga menghasilkan suatu data yang akurat yang menjadi acuan untuk dapat menyusun sebuah perencanaan bisnis yang matang dan terperinci. Sehingga banyak perusahaan rela menghabiskan banyak waktu, energi, dan biaya untuk membuatnya.

Melihat masalah tersebut, Alexander Osterwalder dalam bukunya yang berjudul *Business Model Generation* membuat sebuah rumusan sederhana yang bisa menggambarkan sebuah *business plan* menjadi lebih ringkas dan sederhana. Dalam bukunya tersebut, Alexander mencoba menjelaskan tentang sebuah metode sederhana membuat *business plan* cukup hanya dengan satu halaman yang kemudian dikenal sampai sekarang sebagai *Business Model Canvas* (BMC).

Metode BMC memang menjadi *tool* yang sangat mudah diutak-atik untuk dapat menemukan racikan strategi baru serta inovasi yang diperlukan hanya dengan mengisi sembilan panel yang tersedia. Namun ketika mencoba mengaplikasikan metode ini untuk diterapkan ke dalam bisnis model *startup*, maka akan sedikit menemukan kebingungan dengan beberapa istilah atau panel yang tidak sesuai dengan bisnis *startup* itu sendiri. Seperti contoh

ketika ingin memasukan fitur dan layanan utama dalam bisnis *startup*, tidak ada panel dalam metode BMC yang pas untuk diletakan.

Melihat adanya kebingungan tersebut, maka metode BMC dimodifikasi karena dirasa tidak sesuai dengan perusahaan rintisan atau *startup*. Adalah Ash Maurya dalam bukunya yang berjudul *Running Lean: Iterate From Plan A to a Plan That Works* yang mencoba menyesuaikan dan kemudian mengadaptasi dan memodifikasi metode BMC agar bisa digunakan oleh *startup* dan akhirnya muncul *Lean Canvas* yang dirasa pas digunakan oleh *startup*. Karena *startup* sendiri merupakan bisnis yang model bisnisnya berbeda dengan bisnis lainnya. *Lean Canvas* sesuai dengan semangat *startup* yakni penuh semangat, cepat, ringkas, dan efektif. *Lean Canvas* menyuguhkan perencanaan bisnis yang dapat segera ditindaklanjuti dan fokus terhadap pengembangan bisnis *startup* (Abdoun, 2018).

Dengan demikian, perlu perencanaan bisnis yang sesuai bagi model bisnis seperti *startup*. Dengan adanya *Lean Canvas* yang merupakan adaptasi dari *Business Model Canvas*, memudahkan *startup* untuk bisa melakukan perencanaan bisnis yang tepat dan mengembangkan bisnis secara terarah sebelum diluncurkan ke pasar.

Penerapan *Lean Canvas* terhadap Lunaz diharapkan dapat meningkatkan minat konsumen untuk memakai aplikasi Lunaz sehingga dapat menghasilkan profit dan meningkatkan kepuasan konsumen ketika menggunakan Lunaz yang kemudian dapat menimbulkan kepuasan konsumen serta keunggulan kompetitif dari para pesaing sesuai dengan tujuan perusahaan.

Dari latar belakang tersebut membuat peneliti tertarik untuk mendalami dan meneliti terkait penerapan *Lean Canvas* pada aplikasi Lunaz, maka peneliti melakukan penelitian sebagai tugas akhir magang ini tentang “PENERAPAN *LEAN CANVAS MODEL* PADA *STARTUP* LUNAZ DI PT GAMATECHNO INDONESIA”.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan *Lean Canvas* pada *startup* Lunaz di PT. Gamatechno Indonesia?
2. Apa saja faktor-faktor yang dipertimbangkan pengelola *startup* dalam penerapan *Lean Canvas*?
3. Bagaimana hambatan yang dihadapi oleh *startup* Lunaz di PT. Gamatechno Indonesia dalam penerapan *Lean Canvas*?

1.4 Tujuan Magang

Berdasarkan uraian rumusan masalah, maka tujuan dalam penulisan laporan ini adalah:

1. Mengetahui penerapan *Lean Canvas* pada *startup* Lunaz di PT. Gamatechno Indonesia.
2. Mengetahui faktor-faktor yang dipertimbangkan pengelola *startup* dalam penerapan *Lean Canvas*.
3. Mengetahui hambatan yang dihadapi oleh *startup* Lunaz di PT. Gamatechno Indonesia dalam penerapan *Lean Canvas*.

1.5 Manfaat Magang

Hasil dari kegiatan magang ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan manfaat untuk berbagai pihak sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Disamping sebagai bahan untuk menyusun tugas akhir sebagai salah satu syarat kelulusan, diharapkan agar kegiatan ini dapat menambah pengetahuan, pengalaman, serta wawasan penulis mengenai lingkungan serta praktik budaya perusahaan ini. Selain itu diharapkan laporan ini dapat memperluas pengetahuan penulis mengenai proses perencanaan bisnis serta mempraktikkan teori mengenai perencanaan bisnis di dunia kerja maupun ketika ingin mendirikan usaha.

2. Bagi Akademik

Dengan adanya laporan ini diharapkan menjadi bahan referensi bagi mahasiswa/mahasiswi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia ketika ingin mengambil tugas akhir magang.

3. Bagi Instansi yang bersangkutan

Penelitian magang ini mungkin dapat dijadikan sebagai bahan masukan atau pertimbangan dalam membantu pengambilan keputusan bagi perusahaan terkait dengan ilmu yang telah dipelajari mahasiswa dan bagaimana praktiknya di dunia kerja.