

LAPORAN AKHIR BISNIS

“EDU SAVIOR”



Di Susun Oleh :

Bintang Saidina Angkasa

21211058

PROGRAM BISNIS DIGITAL SARJANA TERAPAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2025

EDU SAVIOR

Laporan Akhir Bisnis

Laporan akhir bisnis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Sarjana Terapan Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Bintang Saidina Angkasa

21211058

Program Studi Bisnis Digital Sarjana Terapan

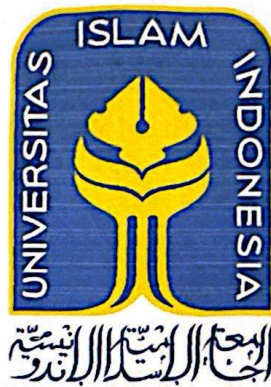
Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Univeristas Islam Indonesia

2025

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR BISNIS

“EDU SAVIOR”



Disusun Oleh:

Nama: Bintang Saidina Angkasa

No. Mahasiswa: 21211058

Program Studi: Bisnis Digital

Telah disetujui oleh Dosen
Pembimbing pada tanggal: 30
Agustus 2025

Dosen Pembimbing



(RR. Siti Muslikhah, SE., M. Sc)

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN

LAPORAN AKHIR BISNIS


Telah dipertahankan/diujikan dan disahkan
untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar
Sarjana Terapan Bisnis Digital, Fakultas Bisnis dan Ekonomika,
Universitas Islam Indonesia

Nama: Bintang Saidina Angkasa
No. Mahasiswa: 21211058
Program Studi: Bisnis digital
Yogyakarta, 18 September 2025

Disahkan oleh:

Penguji 1: RR. Siti Muslikhah, SE., M. Sc

(



)

Penguji 2: Mellisa Fitri Andriyani Muzakir, S.E., M.M

(



)

Mengetahui

Ketua Program Studi

Bisnis Digital

(Arief Darmawan, S.E., M.M.)



PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan akhir bisnis ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apa pun sesuai dengan peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 18 September 2025

Penulis



Bintang Saidina Angkasa

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan kekuatan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini dengan judul "Edu Savior: Penyedia Layanan Bimbingan Akademik Berbasis Online." Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan program Sarjana Terapan pada Program Studi Bisnis Digital, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

Selama proses penyusunan laporan ini, penulis menghadapi banyak tantangan yang menguji ketekunan dan komitmen penulis, mulai dari pengumpulan data hingga analisis pasar yang kompleks. Namun, berkat bimbingan, dukungan, dan doa dari berbagai pihak, penulis bisa melewati semuanya dengan baik. Dengan segala kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Terimakasih kepada Allah SWT tuhan semesta alam yang lagi maha pengasih lagi maha penyayang, yang telah memberikan segala nikmat, kemudahan, dan petunjuk-Nya dalam setiap langkah yang penulis ambil. Tanpa izin dan kehendak-Nya, penulis tidak akan dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik.

2. Terima kasih kepada Ir. Romi dan Aida Fitri Lubis selaku kedua orang tua penulis, yang telah memberikan segala kasih sayang, dukungan, dan pengorbanan yang tiada henti. Mereka adalah pilar utama dalam hidup penulis, selalu memberi semangat dan arahan dalam setiap langkah perjalanan ini. Dengan penuh kesabaran, mereka mendampingi penulis, mengajarkan nilai-nilai kehidupan yang sangat berharga, dan mendorong penulis untuk terus berjuang meskipun menghadapi berbagai rintangan. Dukungan mereka tidak hanya dalam bentuk materi, tetapi juga dalam doa yang tulus dan semangat yang tak pernah padam. Penulis menyadari bahwa tanpa doa dan kasih sayang mereka, penulis tidak akan berada di posisi ini. Terima kasih untuk segala pengorbanan dan cinta yang telah mereka berikan sepanjang perjalanan hidup penulis, terutama dalam menempuh pendidikan ini.
3. Ibu RR. Siti Muslikhah, SE., M.Sc, selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran, ketulusan, dan keahlian membimbing penulis dari awal hingga akhir penyusunan laporan ini. Ibu Siti tidak hanya memberikan arahan yang sangat membantu dalam penelitian dan penulisan, tetapi juga selalu memberikan dukungan penuh dengan cara yang sangat profesional dan penuh perhatian. Setiap saran dan kritik yang Ibu berikan sangat berharga dan menjadi pendorong bagi penulis untuk terus meningkatkan

kualitas laporan ini. Terima kasih atas waktu, perhatian, dan dedikasi Ibu yang luar biasa dalam membimbing penulis.

4. Ibu Mellisa Fitri Andriyani Muzakir, S.E., M.M, selaku penguji, yang telah memberikan kritik dan saran konstruktif yang sangat berguna dalam penyempurnaan laporan akhir ini.
5. Arief Darmawan, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Bisnis Digital, yang telah memberikan dukungan moral dan administratif yang sangat membantu dalam proses penyusunan laporan ini. Kepemimpinan dan arahan beliau sangat memberikan dampak positif dalam pengembangan Program Studi ini, dan penulis sangat bersyukur atas perhatian dan bimbingan yang diberikan.
6. Olivia Fransylia, seorang wanita yang sangat spesial bagi penulis. Tidak hanya menjadi teman, tetapi juga pendukung setia yang selalu menemani penulis dalam setiap proses, baik di saat-saat sulit maupun penuh kebahagiaan. Kesabaran, pengertian, dan semangat yang Olivia berikan adalah sumber energi positif bagi penulis untuk terus maju. Terima kasih atas segala perhatian, motivasi, dan cinta yang tiada henti, yang senantiasa hadir dalam setiap langkah penulis menyelesaikan laporan ini. Keberadaan Olivia memberikan semangat yang luar biasa, dan kontribusinya sangat

berarti dalam mengatasi berbagai tantangan yang muncul selama pengerjaan laporan ini.

7. Wildhan Alqis, yang telah menjadi teman yang selalu mendampingi penulis, memberikan dukungan moral, serta bersama-sama menghadapi berbagai tantangan yang muncul selama perjalanan ini. Terima kasih telah menjadi teman yang selalu ada dalam setiap keadaan.
8. Seluruh dosen dan jajaran Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII, yang telah memberikan ilmu, pengalaman, dan pembelajaran yang sangat berharga selama penulis menjalani pendidikan di UII. Terima kasih atas dedikasi dan semangat yang telah diberikan selama ini.
9. Teman-teman dan kolega, yang tidak pernah berhenti memberikan dukungan, baik dalam bentuk ide, semangat, maupun bantuan praktis dalam menyelesaikan laporan ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari kesempurnaan, dan tentu masih banyak kekurangan di dalamnya. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka untuk menerima kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa depan.

Semoga laporan ini dapat memberikan kontribusi positif, tidak hanya bagi pengembangan pribadi penulis, tetapi juga bagi pengembangan bisnis berbasis digital yang bermanfaat bagi mahasiswa di seluruh Indonesia. Laporan ini juga

penulis harapkan dapat menjadi referensi yang berguna bagi pihak-pihak yang ingin mendalami lebih lanjut mengenai layanan pendukung akademik berbasis teknologi digital.

Akhir kata, semoga Allah SWT senantiasa memberkahi langkah kita semua. Terima kasih atas perhatian dan dukungan yang telah diberikan.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Yogyakarta, 18 Agustus 2025

Bintang Saidina Angkasa

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR BISNIS.....	3
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN LAPORAN AKHIR BISNIS	4
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	5
KATA PENGANTAR.....	6
DAFTAR ISI.....	11
DAFTAR GAMBAR	13
DAFTAR TABEL	14
BAB I PENDAHULUAN.....	15
1.1 Latar Belakang	15
1.2 Analisis Lingkungan	19
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	28
2.1 Profil Bisnis.....	28
2.2 Model Bisnis	32
2.3 <i>Business Model Canvas</i>	35
2.4 Aspek Pasar dan Pemasaran.....	41
2.5 Aspek Operasi/Produksi.....	49
2.6 Aspek Organisasi dan SDM (dengan Sumber Akademik).....	56
2.7 Aspek Keuangan	61
2.7 Aspek Teknologi	70
BAB III LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS.....	76
3.1 Profil Bisnis.....	76

3.2	Tinjauan Aspek Pemasaran	78
3.3	Tinjauan Aspek Operasi/Produksi.....	80
3.4	Tinjauan Aspek SDM (Sumber Daya Manusia).....	84
3.5	Tinjauan Aspek Keuangan	86
3.6	Tinjauan Aspek Teknologi Digital	89
BAB IV IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....		92
4.1	Identifikasi Masalah	92
4.2	Pemecahan Masalah	95
BAB V KESIMPULAN DAN TINDAK LANJUT		100
5.1	Kesimpulan	100
5.2	Tindak Lanjut	101
LAMPIRAN.....		104
DAFTAR PUSTAKA.....		114

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Produksi <i>Edu Savior</i>	54
Gambar 2.2 Struktur Organisasi <i>Edu Savior</i>	57
Gambar 5. 1 Tiktok Edu Savior.....	111
Gambar 5.2 Instagram Edu Savior	111
Gambar 5.3 Website Edu Savior.....	112
Gambar 5.4 Business Model Canvas Edu Savior ..Error! Bookmark not defined.	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Matriks SWOT <i>Edu Savior</i>	24
Tabel 2.1 Laporan Laba Rugi <i>Edu Savior</i>.....	63
Tabel 2.2 Neraca <i>Edu Savior</i>.....	67
Tabel 2.3 Laporan Aliran Kas <i>Edu Savior</i>	68
Tabel 3.1 Ringkasan Pendapatan dan Pengeluaran (April-Juni).....	86
Tabel 3.2 Laporan Laba Rugi <i>Edu Savior</i> (April-Juni)	87

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era pendidikan tinggi saat ini, mahasiswa menghadapi tantangan yang semakin kompleks dalam mengelola waktu mereka, terutama dengan adanya tuntutan akademik yang berat dan keterbatasan waktu akibat aktivitas di luar kampus, seperti pekerjaan paruh waktu atau kegiatan organisasi. Tuntutan ini seringkali mengakibatkan mahasiswa kesulitan untuk menyelesaikan tugas-tugas akademik dengan kualitas yang diharapkan. Oleh karena itu, layanan pendukung akademik, seperti jasa bimbingan tugas, telah berkembang pesat, menawarkan solusi untuk membantu mahasiswa menyelesaikan tugas akademik mereka dengan lebih efisien. *Edu Savior* adalah contoh bisnis yang menawarkan berbagai layanan, seperti *Mendeley* (pembuatan daftar pustaka otomatis), *Paraphrase* (mengurangi plagiarisme), *Cek Turnitin*, Pencarian Jurnal, *Editing* Tugas, serta pembuatan PPT Presentasi yang bertujuan untuk membantu mahasiswa yang memiliki waktu terbatas dan kesulitan dalam menyelesaikan tugas akademik mereka.

Dari sisi peluang pasar, basis pengguna potensial sangat besar. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat >8,46 juta mahasiswa pada 2024 (gabungan negeri–swasta di bawah Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi). Kuantitas ini merefleksikan ceruk pasar yang luas bagi layanan pendukung akademik berbasis

kampus (BPS, 2024). Dari sisi kesiapan digital, penetrasi internet Indonesia mencapai 79,5% atau sekitar 221,6 juta pengguna pada awal 2024 menurut APJII. Angka ini naik dibanding periode sebelumnya dan menegaskan bahwa layanan pendukung akademik dapat disalurkan dan dibeli secara daring (APJII, 2024; Katadata, 2024).

Secara makroekonomi digital, Indonesia konsisten menjadi pasar terbesar di Asia Tenggara. Laporan *e-Conomy SEA 2024* (Google, Temasek, Bain) memproyeksikan GMV ekonomi digital Indonesia ~US\$90 miliar pada 2024 (naik ~13% YoY)—indikator kuat kesediaan bertransaksi online lintas kategori layanan, termasuk jasa berbasis pengetahuan (Tempo, 2024; VNA, 2024; Bain/Google-Temasek, 2024).

Di saat yang sama, integritas akademik menjadi perhatian utama kampus. Studi dan artikel ilmiah di Indonesia menunjukkan adopsi luas Turnitin dan pengetatan sanksi atas plagiarisme; mahasiswa menilai alat cek kesamaan dan pendampingan teknis (sitasi, *parafrase* bertanggung jawab) membantu penyusunan tugas akhir (Utomo, 2024; Prakoso, 2024; Librarium, 2024). Hal ini menegaskan urgensi layanan pendampingan yang patuh etika—bukan penggantian penulisan—sejalan dengan kebijakan kampus (Kemhan/Balitbang, 2024). (Utomo, 2024; Prakoso, 2024; Kemhan, 2024).

Berdasarkan ukuran pasar yang besar, adopsi digital yang tinggi, tren transaksi online yang kuat, serta kebutuhan integritas akademik yang terstandar, maka model bisnis *Edu Savior* layak dijalankan. Layanan yang ditawarkan selaras dengan kebutuhan inti mahasiswa membantu orkestrasi literatur, penulisan sesuai etika, dan presentasi yang efektif sekaligus kompatibel dengan kanal pemasaran/penjualan digital yang sudah matang di Indonesia.

Layanan bimbingan membantu mahasiswa dalam meningkatkan performa akademik mereka, baik dari segi nilai ujian maupun keterampilan berpikir kritis dan kemampuan belajar mandiri. Dengan memberikan layanan yang difokuskan pada kebutuhan akademik mahasiswa, *Edu Savior* berperan penting dalam memenuhi kebutuhan pasar yang berkembang pesat di kalangan mahasiswa, terutama mereka yang membutuhkan dukungan tambahan dalam menyelesaikan tugas mereka (Hawkins *et al.*, 2022).

Layanan bimbingan seperti yang disediakan oleh *Edu Savior* memberikan keuntungan lainnya, yakni membantu mahasiswa dalam menyelesaikan masalah-masalah terkait plagiarisme, kualitas tulisan, dan pengelolaan sumber daya akademik. Riabokrys (2019) menjelaskan pentingnya peran tutor dalam membantu mahasiswa dalam menulis tugas akademik dengan pendekatan yang bersifat kolaboratif dan terfokus pada pengembangan potensi individu mahasiswa. Pendekatan ini tidak hanya mengajarkan keterampilan teknis dalam menulis, tetapi

juga membangun kepercayaan diri mahasiswa dalam menghasilkan tulisan berkualitas. Seiring dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya kualitas akademik, layanan seperti ini sangat dibutuhkan untuk mendukung perkembangan mahasiswa, yang pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan kualitas pendidikan secara keseluruhan.

Selain itu, dengan berkembangnya teknologi digital, model bimbingan akademik tidak lagi terbatas pada pertemuan tatap muka. Banyak lembaga yang kini mengadopsi *Platform* digital untuk memberikan bimbingan jarak jauh, seperti yang dijelaskan dalam penelitian oleh Prisila dan Rufinus (2024), yang mencatat bahwa *Platform* pembelajaran daring dan *peer tutoring* telah menjadi alternatif efektif untuk memberikan dukungan akademik di masa pandemi. Dalam konteks ini, *Edu Savior* menawarkan solusi yang sangat relevan, mengingat operasionalnya yang sepenuhnya berbasis *online*, memungkinkan mahasiswa dari berbagai lokasi untuk mengakses layanan bimbingan akademik kapan saja mereka.

Dengan begitu, *Edu Savior* berkontribusi pada peningkatan kualitas akademik mahasiswa dengan cara menawarkan layanan-layanan yang tidak hanya mengatasi masalah teknis terkait tugas akademik, tetapi juga memberikan dukungan yang lebih holistik untuk keberhasilan mahasiswa di dunia pendidikan tinggi. Oleh karena itu, *Edu Savior* menjadi salah satu pilihan yang tepat bagi mahasiswa yang

mencari cara untuk mengoptimalkan waktu dan meningkatkan kualitas tugas akademik mereka.

1.2 Analisis Lingkungan

Analisis lingkungan eksternal dan internal dilakukan untuk menyusun analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). Dalam melakukan analisis ini, kami membagi dua aspek utama yang memengaruhi operasional dan kesuksesan bisnis *Edu Savior*: analisis lingkungan eksternal dan internal.

A. Analisis Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal yang memengaruhi *Edu Savior* adalah faktor-faktor yang berada di luar kendali langsung perusahaan, namun berpengaruh pada keputusan strategis dan operasional. Dalam hal ini, analisis lingkungan eksternal dapat dilakukan dengan cara melakukan riset pasar dan identifikasi pasar yang relevan. Beberapa faktor eksternal yang dapat memengaruhi bisnis ini antara lain:

1. Tren Pendidikan Digital

Dengan semakin berkembangnya teknologi, layanan bimbingan akademik yang berbasis digital semakin diminati. *Platform* pendidikan *online* dan layanan pendukung akademik semakin mendapatkan perhatian karena kemudahan akses dan fleksibilitas waktu yang ditawarkan.

2. **Persaingan Industri**

Industri layanan bimbingan akademik sangat kompetitif, dengan banyaknya pesaing yang menawarkan layanan serupa. *Edu Savior* harus terus memperhatikan keunggulan kompetitifnya dan menawarkan layanan yang lebih personal dan lebih berkualitas.

3. **Kebutuhan Mahasiswa**

Kebutuhan mahasiswa untuk mendapatkan bantuan dalam menyelesaikan tugas akademik semakin meningkat, terutama bagi mereka yang memiliki jadwal yang padat atau kesulitan dengan kualitas tulisan mereka. Perubahan pola belajar yang lebih fleksibel dan berbasis *online* turut meningkatkan permintaan akan layanan bimbingan akademik.

4. **Regulasi Pemerintah**

Kebijakan pemerintah terkait pendidikan, teknologi, dan bisnis *online* dapat berpengaruh pada operasional *Edu Savior*. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk selalu memperbarui pengetahuannya terkait regulasi yang berlaku untuk memastikan kelancaran operasional.

B. Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal merujuk pada faktor-faktor yang ada di dalam bisnis itu sendiri yang memengaruhi keberhasilan atau kegagalan perusahaan.

Faktor-faktor ini termasuk kapasitas sumber daya manusia, struktur organisasi, teknologi yang digunakan, serta kualitas layanan yang ditawarkan. Beberapa faktor internal yang perlu diperhatikan dalam analisis ini antara lain:

1. **Kekuatan Sumber Daya Manusia**

Tim yang terdiri dari anggota yang berkompeten dalam bidang akademik dan teknologi digital dapat menjadi keunggulan besar. Keahlian dalam menggunakan alat seperti *Mendeley*, *Turnitin*, dan perangkat pengeditan lainnya meningkatkan kualitas layanan yang dapat ditawarkan kepada pelanggan.

2. **Model Bisnis yang Fleksibel**

Edu Savior telah memilih model bisnis berbasis *online* yang memungkinkan fleksibilitas waktu dan tempat, menjadikannya lebih mudah diakses oleh mahasiswa di berbagai daerah. Model bisnis ini juga memungkinkan ekspansi pasar tanpa terbatas oleh lokasi geografis.

3. **Kualitas Layanan**

Edu Savior memberikan layanan yang bersifat personal dan sesuai dengan kebutuhan spesifik setiap mahasiswa. Layanan yang cepat, berkualitas, dan profesional memberikan nilai tambah yang membedakan *Edu Savior* dari para pesaingnya.

4. Keterbatasan Sumber Daya

Meskipun memiliki tim yang berkompeten, *Edu Savior* masih bergantung pada jumlah anggota yang terbatas. Ini dapat menjadi kendala dalam menangani volume permintaan yang tinggi. Oleh karena itu, rencana untuk memperluas tim dan mengoptimalkan teknologi sangat penting untuk kelangsungan dan pertumbuhan bisnis ini.

C. Analisis SWOT

Berdasarkan analisis lingkungan eksternal dan internal, berikut adalah analisis SWOT yang memberikan gambaran jelas tentang posisi *Edu Savior* di pasar:

***Strengths* (Kekuatan):**

- a) Layanan berbasis *online* yang fleksibel, memudahkan mahasiswa mengakses layanan kapan saja dan di mana saja.
- b) Keunggulan dalam menyediakan layanan yang personal dan berkualitas tinggi.
- c) Penggunaan teknologi terkini (*Mendeley, Turnitin*) yang meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan.

***Weaknesses* (Kelemahan):**

- a) Kapasitas tim yang terbatas dapat menghambat kemampuan untuk menangani volume permintaan yang tinggi.

- b) Ketergantungan pada teknologi dan perangkat lunak yang memerlukan biaya langganan tinggi.

Opportunities (Peluang):

- a) Meningkatnya minat dan kebutuhan mahasiswa terhadap layanan bimbingan akademik di tengah tuntutan akademik yang semakin tinggi.
- b) Perkembangan teknologi yang memungkinkan ekspansi layanan ke seluruh Indonesia, bahkan lebih luas lagi.
- c) Potensi untuk berkolaborasi dengan institusi pendidikan dan lembaga akademik untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.

Threats (Ancaman):

- a) Persaingan yang ketat dari layanan bimbingan akademik *online* lainnya.
- b) Perubahan kebijakan pendidikan yang dapat mempengaruhi permintaan untuk layanan ini.
- c) Ketergantungan pada *Platform* teknologi yang dapat terpengaruh oleh masalah teknis atau keamanan.

Tabel 1.1 Matriks SWOT *Edu Savior*

	<p><i>Strengths (S)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Layanan berbasis <i>online</i> yang fleksibel, memudahkan mahasiswa mengakses layanan kapan saja dan di mana saja. 2. Keunggulan dalam menyediakan layanan yang personal dan berkualitas tinggi. 3. Penggunaan teknologi terkini (<i>Mendeley, Turnitin</i>) yang meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan. 	<p><i>Weakness (W)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kapasitas tim yang terbatas dapat menghambat kemampuan untuk menangani volume permintaan yang tinggi. 2. Ketergantungan pada teknologi dan perangkat lunak yang memerlukan biaya langganan tinggi.
<p><i>Opportunities (O)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatnya minat dan kebutuhan mahasiswa terhadap layanan 	<p><i>S-O</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan ekspansi layanan dengan memanfaatkan keunggulan dalam 	<p><i>W-O</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengatasi keterbatasan kapasitas tim dengan memanfaatkan peluang

<p>bimbingan akademik di tengah tuntutan akademik yang semakin tinggi.</p> <p>2. Perkembangan teknologi yang memungkinkan ekspansi layanan ke seluruh Indonesia, bahkan lebih luas lagi.</p> <p>3. Potensi untuk berkolaborasi dengan institusi pendidikan dan lembaga akademik untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.</p>	<p>layanan berbasis <i>online</i> yang fleksibel untuk menjangkau lebih banyak mahasiswa di seluruh Indonesia.</p> <p>2. Meningkatkan kerjasama dengan institusi pendidikan dengan menggunakan teknologi terkini seperti <i>Mendeley</i> dan <i>Turnitin</i> untuk meningkatkan kualitas layanan bimbingan akademik.</p> <p>3. Menanggapi tingginya permintaan dengan memanfaatkan tim yang solid dan kompeten untuk memperluas layanan</p>	<p>perkembangan teknologi yang memungkinkan ekspansi layanan, seperti menggunakan otomatisasi untuk beberapa bagian dari layanan.</p> <p>2. Menanggulangi ketergantungan pada perangkat lunak dengan menjajaki opsi lebih efisien dan lebih murah, serta berkolaborasi dengan institusi untuk berbagi biaya langganan.</p> <p>3. Meningkatkan kapasitas tim untuk dapat melayani permintaan yang lebih banyak, dengan berkolaborasi dengan lebih banyak pihak atau membangun kemitraan strategis.</p>
--	---	---

	dan mencakup lebih banyak pelanggan.	
<p>Threats (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan yang ketat dari layanan bimbingan akademik <i>online</i> lainnya. 2. Perubahan kebijakan pendidikan yang dapat mempengaruhi permintaan untuk layanan ini. 3. Ketergantungan pada <i>Platform</i> teknologi yang dapat terpengaruh oleh masalah teknis atau keamanan. 	<p>S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan kualitas layanan yang tinggi untuk bersaing dengan penyedia layanan bimbingan akademik lainnya yang juga menggunakan teknologi canggih. 2. Menggunakan pemahaman tren terbaru untuk tetap relevan di pasar dan beradaptasi dengan perubahan kebijakan pendidikan yang mempengaruhi permintaan layanan. 3. Menggunakan portofolio yang mengesankan untuk menarik pelanggan meskipun ada persaingan ketat, 	<p>W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengatasi ketergantungan pada teknologi dengan berinvestasi dalam perangkat lunak yang lebih handal dan fleksibel untuk menghindari masalah teknis dan meningkatkan stabilitas. 2. Menghadapi persaingan ketat dengan memperkuat tim dan meningkatkan efisiensi internal melalui perencanaan bisnis jangka panjang yang lebih matang. 3. Mengurangi ketergantungan pada satu <i>Platform</i> dengan diversifikasi layanan

	dengan memperlihatkan hasil dan testimoni nyata dari klien sebelumnya.	atau mencari alternatif lain dalam menghadapi ketidakpastian kebijakan pendidikan atau masalah teknis <i>Platform</i> .
--	--	---

BAB II

DESKRIPSI BISNIS

2.1 Profil Bisnis

Edu Savior adalah sebuah bisnis yang bergerak di bidang jasa bimbingan tugas untuk mahasiswa, yang menyediakan berbagai layanan akademik untuk membantu mahasiswa dalam menyelesaikan tugas dan studi mereka dengan lebih efisien. Berdiri sejak tahun 2022, *Edu Savior* bertujuan untuk memberikan dukungan penuh kepada mahasiswa yang menghadapi tantangan dalam menyelesaikan tugas-tugas akademik mereka. Layanan yang disediakan berfokus pada kemudahan, kecepatan, dan kualitas hasil yang optimal.

a. Nama

Nama dari bisnis ini adalah *Edu Savior*, yang mencerminkan tujuan utama dari bisnis ini, yaitu untuk menyelamatkan dan mendukung mahasiswa dalam menyelesaikan tugas-tugas akademik mereka dengan cara yang lebih mudah dan efektif.

b. Lokasi

Edu Savior berlokasi di Kota Medan, namun beroperasi secara *online*, memungkinkan layanan ini diakses oleh mahasiswa dari berbagai daerah di Indonesia. Sistem layanan *online* memungkinkan fleksibilitas waktu dan tempat

bagi mahasiswa yang membutuhkan bantuan dalam menyelesaikan tugas mereka.

c. Bidang Kegiatan/Usaha dan Produk yang Dihasilkan

Edu Savior menyediakan layanan dalam bidang bimbingan akademik, dengan produk utama yang meliputi:

- a) **Mendeley**: Membantu mahasiswa dalam pembuatan daftar pustaka otomatis sesuai dengan standar yang ditetapkan.
- b) **Paraphrase**: Layanan untuk membantu mahasiswa dalam mengurangi plagiarisme dengan cara mengubah teks tanpa mengubah maknanya.
- c) **Cek Turnitin**: Memeriksa tingkat plagiarisme pada tugas akademik mahasiswa menggunakan *Turnitin*.
- d) **Pencarian Jurnal**: Menyediakan bantuan dalam pencarian jurnal akademik yang relevan untuk tugas atau penelitian.
- e) **Editing Tugas**: Membantu merapikan dan memformat tugas agar sesuai dengan standar akademik yang diinginkan.
- f) **Pembuatan Daftar Isi Otomatis**: Membantu mahasiswa dalam membuat daftar isi otomatis pada dokumen akademik.
- g) **Pembuatan PPT Presentasi**: Menyediakan layanan pembuatan presentasi *PowerPoint* yang menarik dan profesional.

d. Target Pasar

Target pasar dari *Edu Savior* adalah mahasiswa di berbagai jenjang pendidikan, terutama mereka yang menghadapi kesulitan dalam menyelesaikan tugas akademik atau membutuhkan dukungan tambahan untuk menghasilkan karya yang berkualitas. Layanan ini juga sangat bermanfaat bagi mahasiswa yang memiliki jadwal yang padat dan terbatas waktu untuk menyelesaikan tugas mereka. Dengan operasi *online*, *Edu Savior* dapat menjangkau mahasiswa dari berbagai universitas di seluruh Indonesia.

e. Gambaran Pesaing

Industri layanan bimbingan akademik saat ini cukup kompetitif, dengan banyaknya *Platform* yang menawarkan layanan serupa. Namun, keunggulan dari *Edu Savior* adalah kombinasi dari berbagai layanan yang lengkap dan kualitas layanan yang lebih personal, karena bisnis ini mengutamakan pelayanan yang cepat dan efisien sesuai dengan kebutuhan masing-masing mahasiswa. Banyak pesaing yang hanya fokus pada satu atau dua layanan, sementara *Edu Savior* menyediakan solusi menyeluruh bagi mahasiswa, mulai dari penulisan tugas hingga pembuatan presentasi.

f. Keunggulan/Keunikan yang Dimiliki

Keunggulan utama dari *Edu Savior* adalah fleksibilitas dan kemudahan akses yang ditawarkan. Sebagai sebuah bisnis berbasis *online*, mahasiswa dapat mengakses layanan kapan saja dan di mana saja tanpa terikat dengan lokasi atau

waktu tertentu. Selain itu, tim yang terdiri dari tiga orang, termasuk saya sebagai pemilik, berkomitmen untuk memberikan layanan yang berkualitas dan sesuai dengan standar akademik yang tinggi. Kami juga menekankan pada layanan yang bersifat personal, di mana setiap permintaan mahasiswa akan ditangani secara individual.

g. Teknologi yang Akan Diadopsi dan Gambaran Lain yang Relevan

Edu Savior menggunakan berbagai alat dan aplikasi berbasis teknologi untuk meningkatkan kualitas layanan yang diberikan. Beberapa teknologi yang digunakan antara lain:

- a) *Mendeley*: Untuk manajemen referensi dan pembuatan daftar pustaka otomatis.
- b) *Turnitin*: Untuk memeriksa tingkat plagiarisme pada tugas akademik.
- c) *Microsoft Office* dan *Google Docs*: Untuk *Editing* tugas dan pembuatan presentasi *PowerPoint*.
- d) *Website* dan Media Sosial: Sebagai *Platform* untuk pemasaran, pemesanan layanan, dan komunikasi dengan pelanggan.

Dengan berbagai teknologi yang digunakan, *Edu Savior* berupaya memastikan setiap mahasiswa dapat mengakses layanan dengan mudah dan mendapatkan hasil yang sesuai dengan harapan mereka.

2.2 Model Bisnis

Model bisnis ini menggambarkan bagaimana *Edu Savior* akan dijalankan dengan memanfaatkan analisis 5W1H (Apa, Di mana, Siapa, Kapan, Mengapa, dan Bagaimana). Dengan menggunakan pendekatan ini, kami yakin bahwa bisnis ini akan berjalan dengan baik dan menjadi bisnis yang sukses.

1. Apa? (*What?*)

Edu Savior adalah sebuah layanan bimbingan akademik berbasis *online* yang menawarkan berbagai jasa untuk membantu mahasiswa dalam menyelesaikan tugas akademik mereka dengan lebih efisien. Layanan yang disediakan meliputi pembuatan daftar pustaka otomatis (*Mendeley*), pengecekan plagiarisme menggunakan *Turnitin*, parafrase untuk mengurangi plagiarisme, pencarian jurnal akademik, *Editing* tugas, pembuatan daftar isi otomatis, dan pembuatan presentasi *PowerPoint* yang menarik.

2. Di Mana? (*Where?*)

Edu Savior berlokasi di Kota Medan, namun operasionalnya dilakukan secara *online*, yang memungkinkan mahasiswa dari seluruh Indonesia untuk mengakses dan menggunakan layanan ini kapan saja dan di mana saja. Dengan *Platform* digital, *Edu Savior* tidak terbatas oleh lokasi geografis, memberikan

kemudahan bagi mahasiswa di berbagai daerah untuk mendapatkan dukungan akademik sesuai kebutuhan mereka.

3. Siapa? (*Who?*)

Layanan ini ditujukan untuk mahasiswa di berbagai jenjang pendidikan, baik sarjana maupun pascasarjana, yang membutuhkan bantuan dalam menyelesaikan tugas akademik. *Edu Savior* juga melayani mahasiswa yang menghadapi kesulitan dengan plagiarisme atau mereka yang memiliki waktu terbatas dan membutuhkan bantuan untuk menyelesaikan tugas dengan cepat. Tim yang terlibat dalam operasional *Edu Savior* terdiri dari pemilik bisnis, editor akademik, dan staf pemasaran serta layanan pelanggan.

4. Kapan? (*When?*)

Layanan *Edu Savior* tersedia kapan saja sesuai kebutuhan pelanggan. Dengan sistem berbasis *online*, mahasiswa dapat mengakses layanan setiap saat, tanpa terikat oleh jam operasional atau batasan geografis. Hal ini memungkinkan mahasiswa dengan jadwal yang padat untuk tetap mendapatkan dukungan akademik yang mereka perlukan. Proses pemesanan dan pengerjaan layanan akan dilakukan dengan waktu yang fleksibel, disesuaikan dengan tenggat waktu yang dimiliki oleh mahasiswa.

5. Mengapa? (*Why?*)

Layanan ini dibutuhkan untuk membantu mahasiswa yang menghadapi tantangan akademik, seperti keterbatasan waktu atau kesulitan dengan tugas akademik yang memerlukan keterampilan menulis atau riset. Banyak mahasiswa yang memiliki pekerjaan paruh waktu, kegiatan ekstrakurikuler, atau kesulitan dalam memahami tugas akademik yang diberikan. *Edu Savior* hadir untuk memberikan solusi praktis dan efisien, membantu mahasiswa untuk mencapai kualitas akademik yang tinggi tanpa terbebani oleh waktu atau kesulitan teknis dalam pengerjaan tugas.

6. Bagaimana? (*How?*)

Edu Savior mengoperasikan bisnisnya secara *online* dengan memanfaatkan *Platform* digital untuk menerima pesanan layanan, komunikasi dengan pelanggan, serta pengiriman hasil. Pemesanan layanan dilakukan melalui *Website* resmi, *WhatsApp*, atau media sosial, di mana mahasiswa dapat memilih layanan yang mereka butuhkan. Setiap permintaan akan diproses dengan cepat oleh tim yang berkompeten, memastikan hasil yang sesuai dengan standar akademik yang tinggi. *Edu Savior* menggunakan teknologi terkini seperti *Mendeley*, *Turnitin*, dan *Microsoft Office* untuk meningkatkan kualitas layanan yang diberikan. Selain itu, sistem pembayaran dilakukan secara digital melalui

transfer bank atau *Platform* pembayaran digital lainnya untuk memudahkan transaksi.

2.3 Business Model Canvas

Model bisnis dari *Edu Savior* dirancang untuk menjawab berbagai kebutuhan mahasiswa dalam menyelesaikan tugas akademik mereka dengan efisien dan berkualitas. Model ini didasarkan pada konsep *Business Model Canvas* (BMC) yang meliputi beberapa komponen kunci yang menjelaskan bagaimana bisnis ini beroperasi dan menciptakan nilai. Berikut adalah penjabaran model bisnis *Edu Savior*:

1. Value Propositions (Proposisi Nilai)

Edu Savior menawarkan solusi praktis dan cepat bagi mahasiswa yang membutuhkan bantuan dalam menyelesaikan tugas akademik mereka. Proposisi nilai utama dari *Edu Savior* adalah:

- a) **Bimbingan Akademik yang Komprehensif:** Menyediakan layanan lengkap untuk membantu mahasiswa, mulai dari pembuatan daftar pustaka otomatis, pengecekan plagiarisme, hingga pembuatan presentasi *PowerPoint*.

- b) **Fleksibilitas Layanan *Online***: Dengan sistem operasional berbasis *online*, mahasiswa dapat mengakses layanan kapan saja dan di mana saja, tanpa terbatas oleh lokasi atau waktu.
- c) **Layanan Personal**: Setiap permintaan layanan akan ditangani secara individual, dengan pendekatan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik masing-masing mahasiswa.

2. *Customer Segments* (Segmen Pelanggan)

Edu Savior menargetkan beberapa segmen pelanggan utama, yaitu:

- a) **Mahasiswa Sarjana dan Pascasarjana**: Segmen utama yang membutuhkan bantuan dalam penyelesaian tugas akademik, terutama mereka yang memiliki beban akademik yang berat atau waktu terbatas.
- b) **Mahasiswa yang Menghadapi Masalah Plagiarisme**: Mahasiswa yang kesulitan dengan plagiarisme dan membutuhkan bantuan dalam menulis ulang atau memeriksa tingkat plagiarisme pada tugas mereka.
- c) **Mahasiswa yang Menghadapi Tenggat Waktu Ketat**: Mahasiswa yang membutuhkan bantuan cepat untuk menyelesaikan tugas dalam waktu singkat, terutama bagi mereka yang terlibat dalam pekerjaan paruh waktu atau kegiatan ekstrakurikuler.

3. *Channels* (Saluran)

Saluran distribusi yang digunakan oleh *Edu Savior* untuk menjangkau pelanggan adalah:

- a) *Website* Resmi: *Website* akan menjadi *Platform* utama untuk informasi layanan dan pemesanan. Mahasiswa dapat mengakses informasi lengkap tentang layanan dan mengajukan permintaan secara langsung melalui *Website*.
- b) Media Sosial: *Platform* media sosial (seperti *Instagram*, Facebook, dan *LinkedIn*) digunakan untuk promosi, menjangkau lebih banyak mahasiswa, dan memberikan informasi atau tips akademik.
- c) *Email* dan *WhatsApp*: Untuk komunikasi lebih langsung dengan pelanggan, terutama dalam hal pemesanan layanan, klarifikasi, dan pengiriman tugas.

4. *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan)

Edu Savior menjaga hubungan dengan pelanggan melalui:

- a) **Layanan Pelanggan yang Responsif**: Menyediakan komunikasi yang mudah diakses melalui *Email*, *WhatsApp*, dan media sosial. Layanan pelanggan akan siap membantu dan memberikan solusi bagi mahasiswa yang memerlukan informasi lebih lanjut atau mengalami masalah dalam menggunakan layanan.

- b) **Layanan Kustomisasi:** Memberikan layanan yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pelanggan, baik itu dalam hal format tugas, jenis materi, atau deadline yang harus dipenuhi.
- c) **Umpan Balik dan Penilaian:** Setelah setiap tugas diselesaikan, pelanggan akan diberikan kesempatan untuk memberikan umpan balik tentang kualitas layanan. Hal ini digunakan untuk terus meningkatkan kualitas layanan yang diberikan.

5. *Revenue Streams* (Aliran Pendapatan)

Edu Savior menghasilkan pendapatan melalui beberapa saluran, yaitu:

- a) **Pembayaran per Layanan:** Pelanggan membayar untuk layanan individual yang mereka gunakan, seperti pembuatan daftar pustaka, pengecekan plagiarisme, atau pembuatan presentasi.
- b) **Paket Layanan:** Menawarkan paket *bundling* yang memberikan diskon untuk layanan yang lebih lengkap, seperti paket bimbingan tugas yang mencakup beberapa layanan sekaligus.
- c) **Layanan Premium:** Untuk layanan yang lebih cepat atau lebih eksklusif, seperti pengerjaan tugas dalam waktu singkat atau konsultasi pribadi, akan dikenakan biaya lebih tinggi.

6. *Key Resources* (Sumber Daya Utama)

Beberapa sumber daya utama yang dibutuhkan oleh *Edu Savior* untuk menjalankan bisnis ini antara lain:

- a) Sumber Daya Manusia: Tim yang terdiri dari para ahli di bidang akademik, seperti editor, penulis, dan ahli di berbagai bidang ilmu, yang dapat memberikan kualitas layanan terbaik.
- b) Teknologi: Aplikasi dan perangkat lunak seperti *Mendeley* untuk manajemen referensi, *Turnitin* untuk pengecekan plagiarisme, serta perangkat pengeditan tugas dan presentasi (*Microsoft Office*, *Google Docs*, dll).
- c) *Platform Online: Website* dan akun media sosial yang akan menjadi saluran utama untuk pemasaran, pemesanan layanan, dan komunikasi dengan pelanggan.

7. *Key Activities* (Kegiatan Utama)

Kegiatan utama yang dilakukan oleh *Edu Savior* meliputi:

- a) Penyediaan Layanan Bimbingan Akademik: Menyediakan layanan utama seperti pembuatan daftar pustaka, *Paraphrase*, pengecekan plagiarisme, dan pembuatan presentasi.

- b) Manajemen Tugas Pelanggan: Memastikan bahwa setiap permintaan tugas ditangani dengan tepat waktu dan kualitas terbaik.
- c) Pemasaran dan Promosi: Mengembangkan strategi pemasaran melalui *Website* dan media sosial untuk menarik lebih banyak pelanggan, serta meningkatkan visibilitas bisnis.

8. Key Partnerships (Kemitraan Utama)

Edu Savior dapat bekerja sama dengan beberapa mitra untuk meningkatkan layanan dan daya saing bisnis, seperti:

- a) *Platform Software*: Kemitraan dengan *Platform* seperti *Mendeley* dan *Turnitin* untuk memastikan layanan yang diberikan memiliki kualitas yang baik dan menggunakan teknologi terbaru.
- b) Penyedia Jurnal Akademik: Bekerja sama dengan perpustakaan atau *database* jurnal akademik untuk memudahkan pencarian jurnal yang relevan bagi mahasiswa.

9. Cost Structure (Struktur Biaya)

Biaya utama yang harus dikeluarkan oleh *Edu Savior* meliputi:

- a) Biaya Sumber Daya Manusia: Pembayaran untuk tim penyedia layanan, termasuk editor, penulis, dan staf pendukung lainnya.

- b) Biaya Teknologi: Biaya langganan untuk perangkat lunak seperti *Mendeley* dan *Turnitin*, serta biaya operasional untuk menjaga dan mengembangkan *Website* dan *Platform online* lainnya.
- c) Biaya Pemasaran dan Promosi: Pengeluaran untuk kegiatan pemasaran melalui media sosial dan promosi di berbagai saluran.

Dengan model bisnis ini, *Edu Savior* dapat menjalankan bisnisnya secara efisien sambil terus memberikan layanan yang berkualitas tinggi bagi mahasiswa. Sebagai bisnis yang berbasis *online*, model ini juga memungkinkan ekspansi jangkauan pasar yang luas tanpa dibatasi oleh lokasi geografis.

2.4 Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan bagian yang sangat penting dalam merancang strategi agar *Edu Savior* dapat meraih dan mempertahankan pelanggan. Di dalam bagian ini, akan dibahas mengenai potensi pasar, peluang yang ada, serta strategi pemasaran yang diterapkan untuk mencapai target pasar.

1. Aspek Pasar

Pasar untuk layanan bimbingan akademik sangat besar, terutama di kalangan mahasiswa yang merupakan segmen utama dari bisnis *Edu Savior*. Berdasarkan tren pendidikan saat ini, semakin banyak mahasiswa yang mencari solusi untuk menyelesaikan tugas akademik dengan lebih efisien, baik karena keterbatasan

waktu, kesulitan dalam menyusun materi, atau kebutuhan untuk memastikan kualitas tugas yang sesuai dengan standar akademik.

2. Potensi Pasar

Dengan lebih dari 8 juta mahasiswa di Indonesia yang tersebar di berbagai universitas, potensi pasar untuk layanan bimbingan akademik sangat besar. Di Kota Medan sendiri, terdapat banyak universitas dan perguruan tinggi yang memiliki ribuan mahasiswa yang dapat menjadi target pasar utama. Selain itu, dengan layanan berbasis *online*, *Edu Savior* dapat menjangkau mahasiswa dari seluruh Indonesia, yang meningkatkan potensi pasar secara signifikan.

3. Peluang Pasar

- a) **Kebutuhan Layanan Bimbingan Akademik:** Sebagai respons terhadap meningkatnya tantangan akademik dan keterbatasan waktu mahasiswa, semakin banyak mahasiswa yang membutuhkan layanan bimbingan akademik seperti yang ditawarkan oleh *Edu Savior*.
- b) **Tuntutan Akademik yang Tinggi:** Banyak universitas di Indonesia yang mengharuskan mahasiswa untuk mengerjakan tugas akhir, skripsi, atau proyek besar lainnya dengan standar yang tinggi. Layanan seperti pengecekan plagiarisme dan pembuatan daftar pustaka otomatis sangat dibutuhkan.

c) **Peningkatan Penggunaan Platform Digital:** Perkembangan teknologi digital telah membuka peluang besar untuk mengakses layanan secara *online*. Dengan operasi berbasis *online*, *Edu Savior* dapat melayani mahasiswa di berbagai kota dan provinsi tanpa terbatas oleh lokasi fisik.

4. Aspek Pemasaran

Pemasaran yang efektif akan menentukan sejauh mana *Edu Savior* dapat menjangkau pasar dan mempertahankan pelanggan. Untuk itu, strategi pemasaran yang komprehensif perlu diterapkan, meliputi beberapa pendekatan penting seperti segmentasi pasar, *targeting*, *positioning*, dan bauran pemasaran (*marketing mix*).

5. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar yang tepat adalah kunci untuk memahami kebutuhan pelanggan dan memberikan layanan yang sesuai. Berdasarkan riset pasar, *Edu Savior* menargetkan segmen pasar berikut:

- a) **Mahasiswa Universitas dan Perguruan Tinggi:** Ini adalah segmen utama *Edu Savior* yang membutuhkan berbagai layanan bimbingan akademik, dari pembuatan daftar pustaka hingga pengecekan plagiarisme.
- b) **Mahasiswa Pascasarjana:** Mahasiswa pascasarjana yang sedang mengerjakan tesis atau disertasi akan sangat membutuhkan layanan seperti pembuatan daftar pustaka otomatis dan pengecekan plagiarisme.

- c) **Mahasiswa dengan Jadwal Padat:** Mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan luar kampus seperti pekerjaan paruh waktu atau organisasi yang kesulitan menyelesaikan tugas tepat waktu akan menjadi pasar potensial untuk layanan cepat dan efisien.
- d) **Mahasiswa yang Meningkatkan Kualitas Tugas:** Mahasiswa yang menginginkan kualitas tugas yang lebih tinggi, seperti presentasi yang menarik atau tugas yang bebas plagiarisme, akan menjadi pelanggan yang setia.

6. **Targeting (Penargetan Pasar)**

Berdasarkan segmentasi pasar di atas, *Edu Savior* akan fokus pada dua kelompok utama:

- a) **Mahasiswa dengan Kebutuhan Waktu Cepat dan Praktis:** Mereka yang memiliki keterbatasan waktu, baik karena pekerjaan sampingan atau keterlibatan dalam kegiatan lainnya, yang membutuhkan bantuan untuk menyelesaikan tugas secara efisien.
- b) **Mahasiswa yang Menginginkan Kualitas Tugas yang Lebih Baik:** Mereka yang menginginkan tugas akademik yang bebas plagiarisme, terstruktur dengan baik, dan sesuai dengan standar akademik yang tinggi.

7. *Positioning* (Penentuan Posisi Pasar)

Untuk memposisikan *Edu Savior* di pasar, bisnis ini akan mengedepankan beberapa nilai jual utama, antara lain:

- a) **Layanan Berkualitas dengan Pendekatan Personal:** Memastikan setiap mahasiswa menerima layanan yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Tim di *Edu Savior* akan memberikan perhatian penuh terhadap setiap permintaan, baik untuk tugas kecil maupun besar.
- b) **Kemudahan dan Kecepatan Akses:** Dengan sistem layanan berbasis *online*, mahasiswa dapat dengan mudah mengakses layanan kapan saja dan di mana saja.
- c) **Layanan yang Terjangkau dengan Beragam Paket:** Menawarkan berbagai pilihan harga yang sesuai dengan layanan yang dibutuhkan, mulai dari layanan dasar hingga paket lengkap.
- d) **Bauran Pemasaran (*Marketing mix*)**

Untuk mencapai tujuan pemasaran, *Edu Savior* akan mengimplementasikan strategi bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*).

8. *Product* (Produk)

Produk utama yang ditawarkan adalah layanan bimbingan akademik yang mencakup:

- a) Pembuatan daftar pustaka otomatis (*Mendeley*)
- b) Parafrase dan pengecekan plagiarisme (*Turnitin*)
- c) Pencarian jurnal akademik
- d) *Editing* dan pembuatan presentasi
- e) Pembuatan daftar isi otomatis dan tata letak tugas

9. **Price (Harga)**

Harga yang ditawarkan oleh *Edu Savior* akan disesuaikan dengan jenis layanan yang diberikan. Untuk layanan dasar, harga akan lebih terjangkau, sementara untuk layanan premium seperti pengerjaan tugas cepat atau layanan konsultasi, harga akan lebih tinggi. Paket *bundling* juga akan ditawarkan dengan diskon tertentu untuk mendorong pelanggan membeli beberapa layanan sekaligus.

Berikut adalah struktur harga untuk berbagai layanan yang ditawarkan oleh *Edu Savior*. Harga ini disesuaikan dengan tingkat kompleksitas dan jumlah pekerjaan yang dibutuhkan dalam setiap layanan, memastikan bahwa setiap pelanggan dapat memilih layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka:

a) ***Mendeley* (Daftar Pustaka Otomatis)**

Harga mulai dari **Rp 100.000**, yang akan menyesuaikan dengan jumlah sumber atau referensi yang diperlukan dalam pembuatan daftar pustaka otomatis.

Layanan ini membantu mahasiswa untuk mengorganisir dan mengonversi referensi ke dalam format yang sesuai dengan standar akademik.

b) ***Paraphrase (Mengurangi Plagiarisme)***

Layanan *Paraphrase* dimulai dari **Rp 50.000**. Harga ini juga akan disesuaikan dengan banyaknya teks yang perlu diparafrase. Layanan ini bertujuan untuk mengurangi tingkat plagiarisme dengan mengubah struktur kalimat tanpa mengubah makna asli dari teks.

c) ***Cek Turnitin***

Layanan pengecekan plagiarisme menggunakan ***Turnitin*** dikenakan biaya Rp 50.000 per minggu, dengan akses sepenuhnya untuk memeriksa berbagai tugas atau dokumen yang perlu dipastikan bebas dari plagiarisme.

d) ***Pencarian Jurnal***

Harga untuk pencarian jurnal dimulai dari Rp 50.000, yang akan menyesuaikan dengan banyaknya jurnal yang dibutuhkan. Layanan ini membantu mahasiswa dalam mencari jurnal yang relevan untuk mendukung tugas atau penelitian mereka.

e) ***Editing Tugas (Merapikan File Tugas)***

Untuk layanan *Editing* tugas, harga berkisar antara Rp 50.000 hingga Rp 150.000. Biaya ini bergantung pada tingkat kesulitan tugas dan jumlah halaman atau bagian yang perlu diperbaiki dan disesuaikan dengan format yang sesuai.

f) **Pembuatan Daftar Isi Otomatis**

Pembuatan daftar isi otomatis untuk tugas atau skripsi dikenakan biaya **Rp 100.000**. Layanan ini memastikan bahwa daftar isi tugas mahasiswa dibuat secara otomatis dan disesuaikan dengan format dokumen yang digunakan.

g) **Pembuatan PPT Presentasi**

Pembuatan presentasi *PowerPoint* dimulai dari **Rp 50.000**. Layanan ini membantu mahasiswa dalam merancang presentasi yang menarik dan profesional sesuai dengan topik tugas atau penelitian yang sedang mereka kerjakan.

Dengan struktur harga yang fleksibel dan terjangkau, *Edu Savior* memastikan bahwa layanan yang ditawarkan dapat diakses oleh berbagai kalangan mahasiswa, baik mereka yang membutuhkan bantuan untuk satu tugas tertentu maupun mereka yang ingin menggunakan beberapa layanan sekaligus dalam rangka mendukung kelancaran akademik mereka.

11. Place (Tempat)

Sebagai bisnis berbasis *online*, *Edu Savior* beroperasi melalui *Platform* digital, yaitu *Website* resmi dan media sosial. Layanan akan diberikan secara *online* melalui *Platform* yang mudah diakses, memungkinkan mahasiswa dari seluruh Indonesia untuk menggunakan layanan ini.

12. Promotion (Promosi)

Promosi akan dilakukan melalui berbagai saluran:

- a. Media Sosial: *Instagram*, Facebook, *LinkedIn* untuk menjangkau mahasiswa dan memperkenalkan layanan.
- b. *Website*: Menggunakan *Website* untuk memberikan informasi lengkap tentang layanan dan proses pemesanan.
- c. *Referral* Program: Memberikan insentif bagi pelanggan yang merekomendasikan layanan kepada teman atau kolega mereka.

2.5 Aspek Operasi/Produksi

Aspek operasi atau produksi dalam bisnis *Edu Savior* berkaitan dengan bagaimana layanan-layanan yang ditawarkan dapat disampaikan kepada pelanggan dengan kualitas yang konsisten dan efisien. Meskipun *Edu Savior* tidak bergerak di bidang produksi barang fisik, tetapi bisnis ini membutuhkan perencanaan dan pengelolaan operasional yang matang untuk memastikan setiap layanan akademik yang diberikan dapat memenuhi ekspektasi pelanggan. Berikut adalah analisis terhadap aspek operasi yang penting untuk menunjang kelancaran dan keberhasilan bisnis *Edu Savior*:

1. Rencana Desain Produk

Produk utama yang ditawarkan oleh *Edu Savior* adalah berbagai layanan bimbingan akademik yang membantu mahasiswa dalam menyelesaikan tugas-tugas mereka. Desain layanan ini berfokus pada kemudahan penggunaan dan kualitas hasil. Setiap layanan dirancang untuk menyelesaikan masalah tertentu yang dihadapi mahasiswa, seperti pengelolaan referensi, pengecekan plagiarisme, pembuatan presentasi, dan lain sebagainya.

Layanan seperti *Mendeley*, *Paraphrase*, dan *Cek Turnitin* memerlukan pemahaman yang mendalam tentang standar akademik dan penggunaan alat yang relevan untuk memastikan akurasi. Layanan ini dirancang untuk memberikan solusi yang efisien dan tepat waktu, sehingga mahasiswa dapat menghemat waktu dan meningkatkan kualitas tugas akademik mereka.

2. Fasilitas/Peralatan Produksi

Fasilitas utama yang dibutuhkan oleh *Edu Savior* adalah perangkat komputer atau laptop yang dilengkapi dengan aplikasi perangkat lunak yang mendukung layanan yang ditawarkan, seperti:

- a) *Mendeley* untuk manajemen referensi
- b) *Turnitin* untuk pengecekan plagiarisme
- c) *Microsoft Office* atau *Google Docs* untuk *Editing* tugas dan pembuatan PPT

d) *Canva* Aplikasi Presentasi untuk pembuatan PPT yang menarik

Selain itu, penggunaan *Platform* komunikasi yang efisien seperti *WhatsApp*, *Email*, dan media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan sangat penting untuk mendukung kelancaran komunikasi dalam operasional bisnis ini.

3. Ketepatan Lokasi

Meskipun *Edu Savior* berbasis di Kota Medan, lokasi fisik tidak menjadi halangan bagi bisnis ini, karena seluruh layanan dijalankan secara *online*. Hal ini memungkinkan *Edu Savior* untuk menjangkau pelanggan dari seluruh Indonesia, sehingga bisnis ini memiliki potensi untuk berkembang ke pasar yang lebih luas tanpa terbatas oleh jarak geografis. *Platform Website* dan aplikasi komunikasi seperti *Email* dan *WhatsApp* menjadi saluran utama untuk berinteraksi dengan pelanggan dari berbagai lokasi.

4. Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi dalam konteks bisnis *Edu Savior* lebih mengacu pada kemampuan untuk menangani jumlah permintaan layanan yang masuk setiap harinya. Dalam hal ini, kapasitas produksi akan tergantung pada jumlah anggota tim yang tersedia untuk menyelesaikan tugas-tugas pelanggan. Dengan tim yang terdiri dari tiga orang, setiap anggota memiliki tanggung jawab untuk menangani

beberapa layanan, seperti *Editing* tugas, pembuatan daftar pustaka, atau pengecekan plagiarisme.

Untuk meningkatkan kapasitas produksi, *Edu Savior* dapat mempertimbangkan untuk merekrut lebih banyak tenaga ahli di bidang akademik atau menggunakan teknologi untuk otomatisasi beberapa layanan, seperti pembuatan daftar pustaka otomatis atau pengecekan plagiarisme. Dengan demikian, meskipun jumlah permintaan meningkat, *Edu Savior* dapat terus menyediakan layanan dengan waktu yang cepat dan kualitas yang terjaga.

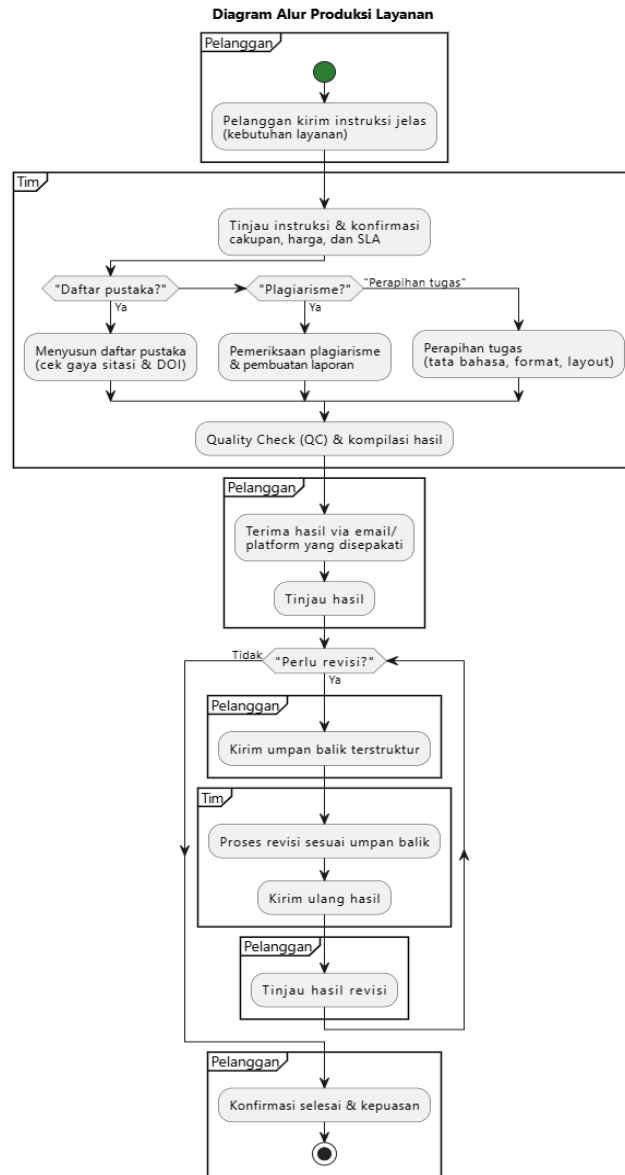
5. Proses Produksi

Proses produksi di *Edu Savior* dimulai dengan pelanggan yang mengakses *Website* atau menghubungi melalui saluran komunikasi lainnya untuk memesan layanan. Setelah permintaan diterima, proses berikutnya adalah:

1. **Penerimaan Pesanan:** Pelanggan memberikan instruksi yang jelas mengenai layanan yang dibutuhkan.
2. **Pelaksanaan Layanan:** Tim akan melaksanakan layanan sesuai permintaan, baik itu membuat daftar pustaka, memeriksa plagiarisme, atau merapikan tugas.
3. **Pengiriman Hasil:** Setelah layanan selesai, hasil akan dikirimkan kepada pelanggan melalui *Email* atau *Platform* yang disepakati.

4. **Umpan Balik dan Revisi:** Pelanggan dapat memberikan umpan balik, dan jika ada revisi atau perbaikan yang diperlukan, tim akan segera mengatasi masalah tersebut untuk memastikan kepuasan pelanggan.

Gambar 2.1 Struktur Produksi *Edu Savior*



Proses ini diulang untuk setiap layanan yang diminta, memastikan bahwa setiap pelanggan mendapatkan hasil yang sesuai dengan ekspektasi mereka.

6. Tata Letak atau *Layout*

Dalam hal komunikasi dengan pelanggan, penggunaan aplikasi seperti *WhatsApp* dan *Email* juga perlu terorganisir dengan baik agar alur komunikasi tetap efisien dan terjaga. Pembagian tugas yang jelas dalam tim juga akan memastikan bahwa setiap anggota memiliki peran yang spesifik dalam menyelesaikan layanan yang diminta oleh pelanggan.

A. Rancangan Kualitas

Kualitas layanan adalah faktor kunci yang menentukan keberhasilan *Edu Savior*.

Untuk memastikan kualitas yang tinggi, bisnis ini akan mengikuti beberapa standar berikut:

1. **Akurasi dan Ketepatan Waktu:** Setiap layanan harus diselesaikan sesuai dengan waktu yang telah disepakati dan sesuai dengan standar akademik yang berlaku.
2. **Layanan Pelanggan yang Responsif:** Tim harus siap memberikan bantuan atau klarifikasi kepada pelanggan kapan saja dibutuhkan, baik sebelum, selama, atau setelah layanan diberikan.
3. **Evaluasi dan Umpan Balik:** Setelah setiap tugas selesai, pelanggan akan diminta untuk memberikan umpan balik mengenai kualitas layanan yang diberikan. Hal ini akan membantu dalam perbaikan terus-menerus dan

memastikan bahwa setiap layanan yang diberikan memiliki kualitas yang tinggi.

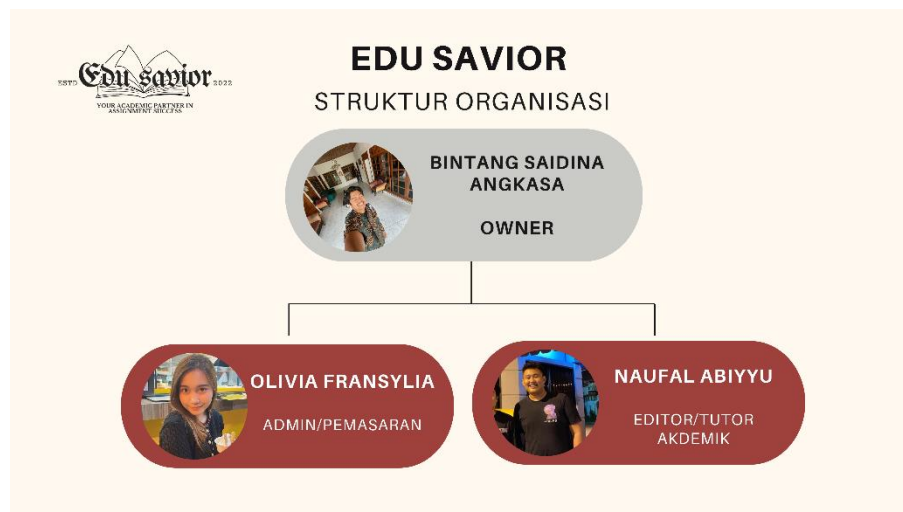
2.6 Aspek Organisasi dan SDM (dengan Sumber Akademik)

Dalam menjalankan *Edu Savior*, peran SDM (Sumber Daya Manusia) sangatlah krusial untuk memastikan operasional bisnis berjalan lancar dan mampu memenuhi ekspektasi pelanggan. Saat ini, bisnis ini dijalankan dengan jumlah karyawan sebanyak tiga orang yang memiliki tanggung jawab masing-masing namun tetap fleksibel dalam perannya. Pemilik bisnis berperan sebagai pengambil keputusan strategis, mengelola arah perkembangan usaha, serta mengawasi jalannya operasional secara menyeluruh. Selain itu, pemilik juga dapat terlibat langsung dalam menjaga kualitas layanan, membangun hubungan dengan mitra, dan memastikan komunikasi internal tetap efektif.

Di sisi lain, posisi editor atau tutor akademik bertugas menyunting, memeriksa, serta memberikan bimbingan akademik kepada mahasiswa. Tanggung jawab ini mencakup pengecekan plagiarisme, perbaikan tata bahasa, hingga memberikan masukan substantif terhadap isi akademik. Namun, peran ini juga bersifat fleksibel karena dapat membantu pemasaran melalui pembuatan konten edukatif sekaligus mendukung layanan pelanggan dengan memberikan penjelasan terkait kebutuhan akademik.

Selanjutnya, karyawan di bagian pemasaran dan layanan pelanggan berfokus pada promosi, *branding*, serta pemasaran layanan *Edu Savior*, baik secara *online* maupun *offline*. Selain itu, peran ini juga menangani komunikasi langsung dengan pelanggan, mulai dari menjawab pertanyaan, menerima permintaan layanan, hingga menindaklanjuti umpan balik yang diberikan. Namun, fleksibilitas tetap dijaga karena karyawan ini juga dapat membantu editor dalam pengelolaan data, menyusun laporan, bahkan mendukung pemilik bisnis dalam pekerjaan administratif bila diperlukan. Dengan pembagian tugas yang jelas namun saling melengkapi, ketiga karyawan ini menjadi fondasi penting bagi kelancaran dan pertumbuhan *Edu Savior*.

Gambar 2.2 Struktur Organisasi *Edu Savior*



1. Identifikasi dan Pemenuhan Kebutuhan Jumlah Karyawan

Saat ini, *Edu Savior* memiliki tim yang terdiri dari tiga orang: pemilik bisnis, editor/tutor akademik, dan pemasaran serta layanan pelanggan. Namun, dengan meningkatnya permintaan dari mahasiswa dan target ekspansi pasar, *Edu Savior* berencana untuk menambah jumlah anggota tim seiring berkembangnya bisnis, terutama untuk menangani kebutuhan spesifik dalam bidang manajemen konten dan pengembangan teknologi.

Penting untuk mencatat bahwa perusahaan yang sukses dalam era digital membutuhkan pemanfaatan yang optimal dari sumber daya manusia (SDM) untuk menciptakan nilai dan meningkatkan kinerja organisasi secara keseluruhan. Oleh karena itu, perencanaan jumlah karyawan sangat penting agar kebutuhan operasional dapat dipenuhi secara efisien (Herman *et al.*, 2024).

2. Identifikasi Kebutuhan dan Pemenuhan Jenis Keterampilan Karyawan

Untuk memastikan keberhasilan *Edu Savior*, setiap anggota tim harus memiliki keterampilan khusus. Setiap karyawan perlu memiliki keahlian di bidang-bidang yang relevan, seperti keterampilan akademik untuk editor, keterampilan pemasaran untuk tim pemasaran, dan keterampilan manajerial untuk pemilik usaha. Keahlian dalam teknologi digital juga sangat penting, karena perusahaan ini beroperasi sepenuhnya secara *online*.

Selain itu, HRM di era digital memerlukan keterampilan yang adaptif terhadap perubahan teknologi dan kemampuan untuk mengelola SDM dengan

memanfaatkan teknologi canggih. Studi menunjukkan bahwa pengelolaan SDM yang efektif di era digital dapat mengarah pada peningkatan produktivitas individu dan organisasi, serta peningkatan kualitas layanan kepada pelanggan (Shaddiq *et al.*, 2023).

3. Pengorganisasian Kegiatan dan Pengalokasian Tugas kepada Karyawan

Dengan struktur tim yang kecil, *Edu Savior* menerapkan sistem kerja yang efisien dan fleksibel. Tugas dibagi antara anggota tim berdasarkan keahlian masing-masing. Pemilik bertanggung jawab atas manajemen operasional dan pemasaran, editor mengerjakan tugas yang berkaitan dengan penyuntingan akademik, dan tim layanan pelanggan serta pemasaran mengelola komunikasi dan promosi.

Sebagai bisnis berbasis digital, perusahaan ini juga mengadopsi prinsip *Human Resource Management* (HRM) berbasis teknologi untuk memaksimalkan efisiensi operasional, seperti penggunaan perangkat lunak manajemen referensi dan perangkat analitik untuk melacak kinerja tim dan interaksi dengan pelanggan (Singhraul & Anuragi, 2024).

4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang digunakan oleh *Edu Savior* adalah struktur organisasi flat, di mana setiap anggota tim memiliki peran penting dan saling berinteraksi langsung untuk mendukung kelancaran operasional bisnis. Seiring berkembangnya bisnis, *Edu Savior* berencana untuk mengadopsi struktur

organisasi berbasis departemen untuk memperjelas peran dan tanggung jawab setiap anggota.

Organisasi yang sukses di era digital perlu mengadopsi struktur yang lebih fleksibel dan berbasis teknologi. Dalam hal ini, teknologi memainkan peran penting dalam membantu perusahaan menyesuaikan diri dengan permintaan pasar yang dinamis dan mempercepat proses pengambilan keputusan (Chytiri, 2019).

5. Sistem Perekrutan

Perekrutan di *Edu Savior* akan difokuskan pada pencarian kandidat yang memiliki keterampilan teknis dan akademik yang sesuai dengan layanan yang ditawarkan. Selain itu, kandidat yang memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan teknologi digital dan tren pemasaran yang sedang berkembang juga sangat diutamakan.

Perekrutan karyawan dalam era digital membutuhkan pendekatan yang berbeda, dengan lebih banyak penekanan pada penggunaan teknologi untuk mempercepat proses dan mencari kandidat yang tidak hanya memiliki keterampilan dasar, tetapi juga kemampuan untuk beradaptasi dengan lingkungan kerja yang berbasis teknologi (Dolan *et al.*, 2022).

6. Sistem Penilaian Kinerja dan Kompensasi

Penilaian kinerja karyawan di *Edu Savior* akan didasarkan pada beberapa faktor utama, seperti kualitas layanan, ketepatan waktu, dan kemampuan untuk

beradaptasi dengan perubahan. Selain itu, kompensasi akan disesuaikan dengan kinerja dan kontribusi masing-masing karyawan terhadap keberhasilan bisnis. Sistem kompensasi yang transparan dan berbasis kinerja akan mendorong motivasi karyawan untuk memberikan yang terbaik.

Dalam manajemen SDM di era digital, penilaian kinerja perlu berfokus pada efektivitas penggunaan teknologi dan kemampuan karyawan dalam mengintegrasikan teknologi ke dalam pekerjaan mereka. Penilaian berbasis data yang dihasilkan dari alat digital dapat meningkatkan transparansi dan akurasi dalam menentukan kompensasi (Varadaraj & Al Wadi, 2021).

2.7 Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan bagian penting dalam perencanaan bisnis untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan usaha. Dalam aspek ini, kami akan menganalisis kebutuhan investasi, sumber pendanaan, serta menyusun proforma laporan keuangan yang terdiri dari laporan Laba/Rugi, Neraca, dan Aliran Kas. Laporan keuangan ini akan dirinci secara bulanan, dengan penekanan pada bulan pertama, kedua, dan ketiga untuk menggambarkan kinerja bisnis secara detail.

1. Kebutuhan Investasi dan Sumber Pendanaan

Untuk memulai bisnis *Edu Savior*, kami akan membutuhkan beberapa investasi untuk alat dan perangkat lunak yang mendukung operasional, serta biaya untuk

pemasaran dan pengembangan bisnis. Beberapa kebutuhan investasi yang diidentifikasi antara lain:

A. Investasi pada Perangkat Lunak dan Aplikasi:

- a) *Mendeley* (untuk pembuatan daftar pustaka otomatis)
- b) *Turnitin* (untuk pengecekan plagiarisme)
- c) *Microsoft Office* atau *Google Docs* (untuk pengeditan tugas dan pembuatan presentasi)

B. Investasi pada Alat dan Perangkat:

- a) Laptop atau komputer untuk tim
- b) *Smartphone* untuk komunikasi dan pemesanan layanan

C. Biaya Pemasaran:

- a) Promosi melalui media sosial (*TikTok, Instagram*) dan iklan berbayar

D. Biaya Operasional:

- a) Pengeluaran rutin untuk langganan aplikasi (seperti *Mendeley* dan *Turnitin*)
- b) Gaji tim

Sumber pendanaan untuk investasi ini akan berasal dari modal pemilik dan pendanaan eksternal yang akan dicari melalui kemitraan atau pinjaman jika diperlukan.

2. Penyusunan Proforma Laporan Keuangan

Proforma laporan keuangan yang disusun meliputi Laporan Laba/Rugi, Neraca, dan Laporan Aliran Kas yang akan digunakan untuk memonitor kinerja dan mengelola keuangan bisnis. Berikut adalah rincian proforma laporan keuangan untuk bulan pertama, kedua, dan ketiga:

A. Laporan Laba/Rugi

Laporan laba/rugi akan menggambarkan pendapatan yang dihasilkan serta pengeluaran yang dikeluarkan dalam satu periode untuk menentukan laba bersih yang diperoleh oleh *Edu Savior*.

Tabel 2.1 Laporan Laba Rugi *Edu Savior*

Laporan Laba/Rugi <i>Edu Savior</i>			
Bulan April			
Produk	Harga (Rp)	Terjual	Subtotal (Rp)
<i>Mendeley</i> (Daftar Pustaka Otomatis)	100	11	1.100.000

<i>Paraphrase</i> (Mengurangi Plagiarisme)	50	8	400
Cek <i>Turnitin</i>	50	10	500
Pencarian Jurnal	50	4	200
<i>Editing</i> Tugas	100	12	1.200.000
Pembuatan Daftar Isi Otomatis	100	5	500
Pembuatan PPT Presentasi	50	3	150
Total Pendapatan			4.550.000
Pengeluaran:			
Kategori Pengeluaran	Jumlah		
	(Rp)		
Gaji Tim	600		
Langganan Aplikasi	200		
Total Pengeluaran	800		
Laba Bersih:			
Total Pendapatan - Total Pengeluaran = Rp 3.750.000			

Bulan Mei			
Produk	Harga (Rp)	Terjual	Subtotal (Rp)
<i>Mendeley</i> (Daftar Pustaka Otomatis)	100	9	900
<i>Paraphrase</i> (Mengurangi Plagiarisme)	50	10	500
<i>Cek Turnitin</i>	50	11	550
Pencarian Jurnal	50	8	400
<i>Editing</i> Tugas	100	11	1.100.000
Pembuatan Daftar Isi Otomatis	100	10	1.000.000
Pembuatan PPT Presentasi	50	7	350
Total Pendapatan			4.800.000
Pengeluaran:			
Kategori Pengeluaran	Jumlah (Rp)		

Gaji Tim	600		
Langganan Aplikasi	200		
Total Pengeluaran	800		
Laba Bersih:			
Total Pendapatan - Total Pengeluaran = Rp 4.000.000			
Bulan Juni			
Produk	Harga (Rp)	Terjual	Subtotal (Rp)
<i>Mendeley</i> (Daftar Pustaka Otomatis)	100	9	900
<i>Paraphrase</i> (Mengurangi Plagiarisme)	50	17	850
<i>Cek Turnitin</i>	50	12	600
Pencarian Jurnal	50	15	750
<i>Editing</i> Tugas	100	4	400
Pembuatan Daftar Isi Otomatis	100	13	1.300.000
Pembuatan PPT Presentasi	50	9	450

Total Pendapatan			5.250.000
Pengeluaran:			
Kategori Pengeluaran	Jumlah (Rp)		
Gaji Tim	600		
Langganan Aplikasi	200		
Total Pengeluaran	800		
Laba Bersih:			
Total Pendapatan - Total Pengeluaran = Rp 4.450.000			

B. Neraca (*Balance Sheet*)

Neraca menunjukkan posisi keuangan bisnis pada waktu tertentu dengan mencantumkan aset, kewajiban, dan ekuitas. Berikut adalah proforma neraca untuk *Edu Savior*:

Tabel 2.2 Neraca *Edu Savior*

Aset	Jumlah (Rp)
Aset Lancar	
Kas dan Setara Kas	11.750.000
Aset Tidak Lancar	
Teknologi dan Peralatan	0

Total Aset	11.750.000
Kewajiban	Jumlah (Rp)
Kewajiban Jangka Pendek	
Utang Usaha (Gaji Tim + Aplikasi)	2.400.000
Total Kewajiban	2.400.000
Ekuitas	Jumlah (Rp)
Modal Pemilik	0
Laba Ditahan	3.750.000
Total Ekuitas	3.750.000

C. Laporan Aliran Kas (Cash Flow Statement)

Laporan aliran kas menggambarkan arus kas yang masuk dan keluar selama periode tertentu, menunjukkan likuiditas bisnis.

Tabel 2.3 Laporan Aliran Kas *Edu Savior*

Bulan	Kas Masuk (Rp)	Kas Keluar (Rp)	Arus Kas Bersih (Rp)	Saldo Kas Awal (Rp)	Saldo Kas Akhir (Rp)
April	4.550.000	800	3.750.000	0	3.750.000
Mei	4.800.000	800	4.000.000	3.750.000	7.750.000

Juni	5.250.000	800	4.450.000	7.750.000	12.200.000
------	-----------	-----	-----------	-----------	------------

Keterangan:

- a) **Kas Masuk** berasal dari pendapatan layanan (*Mendeley, Paraphrase, Turnitin, Editing*, dll).
- b) **Kas Keluar** meliputi gaji tim, langganan aplikasi, dan biaya operasional lainnya.
- c) **Arus Kas Bersih** = Kas Masuk – Kas Keluar.
- d) **Saldo Kas Awal** bulan pertama dianggap nol (0), karena bisnis baru dimulai.
- e) **Saldo Kas Akhir** dihitung dari Saldo Kas Awal + Arus Kas Bersih, dan menjadi saldo kas awal bulan berikutnya.

Rekapitulasi 3 Bulan (April–Juni):

- a) Total Kas Masuk: Rp 14.600.000
- b) Total Kas Keluar: Rp 2.400.000
- c) Total Arus Kas Bersih: Rp 12.200.000
- d) Saldo Kas Akhir Juni: Rp 12.200.000

Anggaran untuk Kegiatan Pemasaran, Operasi, dan SDM

1. **Anggaran Pemasaran:**

- a) **Media Sosial (*TikTok, Instagram*):** Rp 500.000 per bulan untuk iklan dan promosi. Kami akan memanfaatkan iklan berbayar melalui *TikTok* dan *Instagram* untuk menjangkau *audiens* yang lebih luas dan menarik lebih banyak pelanggan.

2. **Anggaran Operasi:**

- a) **Langganan Aplikasi:** Rp 200.000 per bulan untuk biaya berlangganan aplikasi penting bagi proses bimbingan akademik.
- b) **Biaya Internet dan Infrastruktur:** Rp 300.000 per bulan untuk biaya operasional lainnya.

3. **Anggaran SDM (Sumber Daya Manusia):**

- a) **Gaji Tim (3 orang):** Rp 600.000 per orang per bulan, total Rp 1.800.000 untuk 3 orang per bulan.

2.7 Aspek Teknologi

Teknologi digital memegang peranan penting dalam mendukung operasional *Edu Savior*, sebuah bisnis layanan bimbingan akademik *online*. Berikut adalah

penjelasan mengenai teknologi yang akan digunakan untuk menunjang proses bisnis *Edu Savior*:

a. Alat dan Perangkat yang Digunakan

1. ***Smartphone***

Smartphone menjadi perangkat utama yang digunakan oleh tim *Edu Savior* untuk memudahkan komunikasi dengan pelanggan. Aplikasi pesan seperti *WhatsApp* digunakan untuk berinteraksi dengan mahasiswa, mengonfirmasi pemesanan layanan, dan menyelesaikan komunikasi terkait kebutuhan tugas akademik.

2. **Laptop**

Laptop adalah perangkat utama yang digunakan oleh tim untuk menyelesaikan berbagai tugas akademik. Tim akan menggunakan laptop untuk mengerjakan layanan-layanan seperti pengeditan tugas, pembuatan daftar pustaka, *paraphrasing*, pengecekan plagiarisme, dan pembuatan presentasi *PowerPoint*. Laptop juga digunakan untuk mengakses berbagai aplikasi dan perangkat lunak pendukung yang membantu meningkatkan kualitas layanan.

b. Software dan Aplikasi Pendukung

1. Aplikasi Media Sosial (*TikTok* dan *Instagram*)

Edu Savior akan menggunakan *Platform* media sosial untuk promosi dan pemasaran layanan. *TikTok* dan *Instagram* akan digunakan untuk:

- a) Membagikan informasi, tips akademik, dan tutorial singkat tentang cara memaksimalkan tugas akademik.
- b) Menarik perhatian mahasiswa dengan konten yang relevan, menarik, dan berbasis edukasi.
- c) Meningkatkan interaksi dengan *audiens* serta meningkatkan kesadaran merek.

Instagram akan digunakan untuk memperkenalkan layanan melalui visual yang menarik, sementara *TikTok* dapat digunakan untuk menyebarkan informasi dengan cara yang lebih interaktif dan dinamis, yang lebih disukai oleh generasi muda.

2. Aplikasi dan Perangkat Lunak Akademik

Beberapa aplikasi dan perangkat lunak yang akan digunakan untuk mendukung layanan *Edu Savior* antara lain:

- a) ***Mendeley***: Digunakan untuk pembuatan daftar pustaka otomatis sesuai dengan format yang dibutuhkan oleh mahasiswa. *Mendeley* membantu mahasiswa mengorganisasi referensi dengan mudah.

- b) **Turnitin:** Aplikasi ini akan digunakan untuk mengecek tingkat plagiarisme dalam tugas akademik mahasiswa. *Edu Savior* memastikan bahwa tugas yang dikerjakan bebas dari plagiarisme dan sesuai dengan standar akademik yang ditetapkan.
- c) **Microsoft Office dan Google Docs:** Digunakan untuk pengeditan tugas dan pembuatan presentasi *PowerPoint* yang profesional. Aplikasi ini sangat penting dalam memastikan kualitas dokumen akademik yang dikerjakan.

c. Integrasi Teknologi dalam Proses Bisnis

a) **Proses Pemesanan Layanan**

Mahasiswa dapat memesan layanan melalui aplikasi *WhatsApp*, di mana mereka dapat mengirimkan instruksi atau pertanyaan terkait layanan yang mereka butuhkan. Tim *Edu Savior* kemudian akan mengonfirmasi permintaan dan memberikan penawaran harga sesuai dengan layanan yang dipilih.

b) **Proses Pembayaran**

Untuk pembayaran, *Edu Savior* akan menggunakan sistem transfer bank dan layanan pembayaran digital (seperti *GoPay*, *OVO*, dan *DANA*) yang dapat memudahkan mahasiswa dalam menyelesaikan transaksi pembayaran dengan cepat dan aman.

c)

d. Pengelolaan Proses Bisnis Secara Digital

Dengan menggunakan teknologi digital, *Edu Savior* akan memastikan layanan yang cepat, efisien, dan dapat diakses kapan saja dan di mana saja. Semua proses bisnis, mulai dari pemesanan layanan hingga pengiriman hasil tugas, akan dilakukan secara *online*, memungkinkan *Edu Savior* untuk melayani mahasiswa dari berbagai daerah di Indonesia tanpa batasan lokasi fisik.

e. Manfaat Teknologi Digital

- a) **Efisiensi dan Aksesibilitas:** Dengan semua layanan berbasis *online*, mahasiswa dapat mengakses dan memanfaatkan layanan kapan saja dan di mana saja, yang membantu mereka menyelesaikan tugas akademik meskipun memiliki jadwal yang padat.
- b) **Peningkatan Interaksi:** Melalui media sosial seperti *TikTok* dan *Instagram*, *Edu Savior* dapat berinteraksi langsung dengan mahasiswa, menjawab pertanyaan mereka, dan memberikan pembaruan terkait layanan atau tips akademik.
- c) **Layanan yang Tepat Waktu:** Teknologi memungkinkan *Edu Savior* untuk memberikan layanan yang lebih responsif dan tepat waktu, membantu mahasiswa dalam memenuhi tenggat waktu tugas mereka dengan mudah.

Dengan penerapan teknologi yang tepat, *Edu Savior* akan mampu meningkatkan kualitas dan kecepatan layanan serta memberikan pengalaman yang lebih baik bagi para pelanggan.

BAB III

LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS

3.1 Profil Bisnis

Edu Savior merupakan bisnis jasa bimbingan akademik berbasis online yang didirikan pada tahun 2022 di Kota Medan. Bisnis ini berfokus pada penyediaan layanan pendukung akademik bagi mahasiswa, seperti pembuatan daftar pustaka otomatis (Mendeley), parafrase untuk mengurangi plagiarisme, pengecekan Turnitin, pencarian jurnal, editing tugas, pembuatan daftar isi otomatis, hingga pembuatan presentasi PowerPoint. Seluruh layanan ditawarkan secara digital sehingga dapat diakses mahasiswa dari berbagai daerah di Indonesia tanpa batasan waktu maupun lokasi.

Sejak berdiri, *Edu Savior* memposisikan diri sebagai solusi bagi mahasiswa yang mengalami keterbatasan waktu, beban akademik tinggi, maupun kendala dalam menulis karya ilmiah sesuai standar akademik. Dengan model bisnis berbasis online, *Edu Savior* memberikan fleksibilitas bagi pelanggan untuk memesan layanan melalui *website*, media sosial, maupun *WhatsApp*, kemudian menerima hasil pekerjaan dalam waktu yang disesuaikan dengan tenggat tugas mereka.

Dalam perkembangannya, *Edu Savior* mengalami beberapa kemajuan dibandingkan dengan rencana awal dalam proposal. Dari sisi operasional, layanan semakin terstruktur dengan adanya pembagian peran tim: pemilik sekaligus manajer, editor akademik, dan staf pemasaran serta layanan pelanggan. Selain itu, sistem komunikasi dengan pelanggan kini lebih terorganisir melalui *WhatsApp* Business dan akun media sosial resmi. Dari sisi pasar, bisnis ini tidak hanya menjangkau mahasiswa di Medan, tetapi juga dari universitas lain di berbagai provinsi.

Edu Savior juga mulai membangun citra sebagai penyedia layanan akademik yang cepat, terpercaya, dan terjangkau. Hal ini ditunjukkan dari meningkatnya jumlah pelanggan tetap yang kembali menggunakan layanan, serta adanya rekomendasi dari pelanggan lama kepada mahasiswa lain. Dengan demikian, profil bisnis *Edu Savior* tidak hanya mencerminkan visi awal yang tertuang dalam proposal, tetapi juga menunjukkan perkembangan nyata dalam membangun reputasi dan memperluas jangkauan pasar.

Pada periode yang dilaporkan, bisnis *Edu Savior* terus berkembang dengan menyediakan layanan akademik yang memenuhi kebutuhan mahasiswa di berbagai tingkat pendidikan. Fokus utama layanan adalah pada pengecekan *Turnitin*, *paraphrasing*, penyusunan daftar pustaka, pembuatan presentasi, serta pencarian jurnal. *Edu Savior* telah berhasil mengatasi berbagai tantangan operasional dan

meningkatkan efisiensi dalam menyampaikan layanan. Selain itu, ada peningkatan dalam sistem manajemen klien dan proses penyelesaian tugas akademik.

3.2 Tinjauan Aspek Pemasaran

Pada tahap awal, strategi pemasaran *Edu Savior* difokuskan pada pemanfaatan media sosial, khususnya Instagram dan TikTok, dengan tujuan menjangkau mahasiswa dalam skala luas melalui konten edukasi, promosi layanan, dan iklan berbayar. *Website* resmi juga disiapkan sebagai sarana pemesanan dan pusat informasi. Strategi ini sejalan dengan tren digital marketing yang banyak digunakan oleh bisnis berbasis jasa pendidikan di era sekarang.

Namun, dalam praktiknya, perkembangan pemasaran *Edu Savior* menunjukkan hasil yang berbeda dari ekspektasi. Berdasarkan data interaksi dan sumber pelanggan, strategi word of mouth (pemasaran dari mulut ke mulut) dan referral program justru lebih efektif dibandingkan promosi melalui media sosial. Banyak pelanggan baru yang datang melalui rekomendasi dari mahasiswa lain yang sebelumnya sudah menggunakan layanan, baik dari teman satu kelas, organisasi, maupun jaringan kampus. Efektivitas promosi dari mulut ke mulut ini disebabkan oleh tingkat kepercayaan yang tinggi antar mahasiswa, sehingga testimoni langsung memiliki dampak lebih kuat dibandingkan iklan digital.

Referral program yang diterapkan juga mendorong peningkatan jumlah pelanggan. Mahasiswa yang berhasil mengajak temannya untuk menggunakan layanan *Edu Savior* diberikan potongan harga atau bonus layanan tertentu. Skema ini terbukti mampu membangun jaringan pelanggan yang lebih luas dengan biaya promosi yang relatif rendah. Dengan kata lain, pelanggan lama tidak hanya menjadi pengguna layanan, tetapi juga berperan sebagai agen promosi aktif bagi bisnis.

Sementara itu, aktivitas pemasaran melalui Instagram dan TikTok masih terus dijalankan, meskipun hasilnya belum seoptimal yang diharapkan. Tingkat interaksi, seperti like, share, atau komentar, cukup baik, tetapi konversi menjadi pelanggan nyata masih terbatas. Hal ini menunjukkan bahwa media sosial lebih berfungsi sebagai sarana branding dan membangun citra *Edu Savior* sebagai penyedia layanan akademik yang profesional, bukan sebagai sumber utama akuisisi pelanggan.

Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran *Edu Savior* saat ini masih lebih bergantung pada pemasaran interpersonal (mulut ke mulut dan *referral*) yang terbukti lebih efektif dalam mendatangkan pelanggan baru. Ke depan, sinergi antara strategi digital marketing dan strategi interpersonal ini perlu diperkuat. Media sosial tetap akan digunakan sebagai sarana branding dan edukasi, sementara referral program dan testimoni pelanggan akan menjadi pilar utama untuk meningkatkan jumlah pengguna layanan.

Pada bulan April hingga Juni, strategi pemasaran difokuskan pada pemanfaatan *feedback* klien, testimoni, dan *follow-up* untuk *repeat orders*. *Edu Savior* berhasil memperoleh klien baru dari berbagai sumber, termasuk referensi teman dan testimoni positif dari klien yang telah menggunakan layanan.

1. Target Pemasaran: Meningkatkan jumlah klien dan memperluas cakupan layanan, terutama dengan menargetkan mahasiswa dari jurusan yang berbeda.
2. Evaluasi:
 - a) Kepuasan Klien: Sebagian besar klien memberikan testimoni positif terkait dengan layanan yang diberikan.
 - b) *Repeat orders*: Program *follow-up* berhasil menarik klien *repeat* meskipun tantangan muncul dalam pengumpulan *feedback* dari beberapa klien yang sudah lulus.
 - c) Capaian: *Edu Savior* berhasil mendatangkan lebih banyak klien yang melakukan *repeat order* dengan tingkat kepuasan yang tinggi.

3.3 Tinjauan Aspek Operasi/Produksi

Operasional *Edu Savior* berfokus pada penyediaan layanan bimbingan akademik berbasis online, seperti pembuatan daftar pustaka otomatis, parafrase, pengecekan Turnitin, pencarian jurnal, editing tugas, serta pembuatan presentasi.

Proses layanan ini dirancang agar efisien, fleksibel, dan mampu menyesuaikan diri dengan kebutuhan setiap mahasiswa.

Sejak awal, rancangan operasional dalam proposal menekankan penggunaan teknologi digital dan sistem kerja tim yang sederhana. Dalam perkembangannya, sistem ini terus mengalami penyempurnaan. Alur kerja operasional kini berjalan melalui tahapan berikut:

1. Penerimaan Pesanan

Mahasiswa menghubungi melalui *WhatsApp* Business atau media sosial untuk menjelaskan kebutuhan layanan. Sistem komunikasi ini dipilih karena lebih cepat, mudah diakses, dan sudah menjadi aplikasi sehari-hari mahasiswa.

2. Konfirmasi dan Penjadwalan

Tim memberikan estimasi biaya, waktu pengerjaan, serta penjelasan singkat mengenai layanan yang diminta. Setelah disepakati, pesanan langsung masuk ke jadwal pengerjaan.

3. Pelaksanaan Layanan

Tim yang terdiri dari editor akademik dan staf pendukung mulai mengerjakan layanan sesuai instruksi. Misalnya, menggunakan Mendeley untuk pembuatan daftar pustaka, Turnitin untuk pengecekan plagiarisme, atau PowerPoint untuk presentasi.

4. Pengiriman Hasil

Hasil akhir dikirimkan melalui email atau *WhatsApp*, sesuai preferensi mahasiswa. Sistem ini memudahkan mahasiswa menerima hasil dengan cepat tanpa harus bertatap muka.

5. Umpan Balik dan Revisi

Mahasiswa diberi kesempatan memberikan masukan. Jika ada perbaikan, tim segera menindaklanjuti agar kualitas layanan tetap terjaga.

Dari sisi fasilitas, *Edu Savior* masih menggunakan perangkat sederhana berupa laptop, smartphone, dan aplikasi pendukung (Mendeley, Turnitin, Microsoft Office, Google Docs). Walaupun terbatas, fasilitas ini cukup mendukung kebutuhan layanan sehari-hari.

Operasional selama periode ini berhasil menyelesaikan berbagai permintaan layanan dengan ketepatan waktu dan kualitas yang lebih baik. Beberapa masalah operasional yang muncul terkait dengan format dokumen dan kesulitan klien dengan aplikasi berhasil diatasi dengan pendekatan proaktif.

1. Masalah yang Dihadapi:

- a) Format *file* yang tidak sesuai saat klien mengirimkan tugas untuk pengecekan *Turnitin* dan *paraphrasing*.

b) Klien yang kesulitan menggunakan aplikasi seperti *Mendeley* untuk sitasi otomatis.

2. Solusi yang Diberikan:

a) Panduan format dokumen disediakan kepada klien untuk menghindari kesalahan teknis.

b) Sesi pelatihan via *Zoom* dan video tutorial untuk membantu klien memahami cara menggunakan *Software* yang diperlukan.

c) *Edu Savior* mengadopsi pendekatan yang lebih personal untuk memastikan klien mengerti cara penggunaan *Software* seperti *Mendeley* dengan memberikan *template style Vancouver* dan *APA*.

3. Capaian:

Layanan berhasil diselesaikan dengan tingkat kepuasan yang lebih tinggi, dan banyak klien yang melanjutkan dengan *repeat order* setelah mendapatkan hasil yang memuaskan.

Dengan sistem operasional yang terus disempurnakan, *Edu Savior* berhasil menjaga kualitas layanan yang cepat, personal, dan sesuai standar akademik. Hal ini menjadi faktor penting dalam mempertahankan kepuasan pelanggan dan membangun reputasi positif di kalangan mahasiswa.

3.4 Tinjauan Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)

Sumber daya manusia merupakan elemen penting dalam keberlangsungan *Edu Savior*. Saat ini, operasional bisnis masih dijalankan oleh tim inti yang sama sejak awal berdiri, terdiri dari tiga orang: pemilik yang juga berperan sebagai manajer operasional, seorang editor akademik yang menangani aspek teknis penyusunan dan penyuntingan tugas, serta staf pemasaran dan layanan pelanggan yang bertugas mengelola komunikasi dengan mahasiswa.

Meskipun jumlah tim terbatas, pembagian kerja yang jelas membuat operasional bisnis dapat berjalan dengan baik. Pemilik berfokus pada manajemen dan strategi bisnis, editor mengerjakan layanan akademik seperti parafrase, pengecekan plagiarisme, dan editing tugas, sementara staf layanan pelanggan memastikan komunikasi dengan mahasiswa berjalan lancar, mulai dari proses pemesanan hingga pengiriman hasil akhir.

Hingga saat ini, *Edu Savior* belum menambah atau merekrut anggota baru karena volume permintaan masih dapat ditangani oleh tim yang ada. Selain itu, penggunaan teknologi seperti *Mendeley*, *Turnitin*, *Microsoft Office*, membantu tim bekerja lebih efisien, sehingga tidak memerlukan tambahan tenaga kerja dalam jangka pendek.

Namun, seiring dengan bertambahnya jumlah pelanggan dan meningkatnya variasi permintaan layanan, terdapat kemungkinan besar bahwa *Edu Savior* akan

mebutuhkan tambahan anggota tim di masa depan. Perekrutan tenaga baru, terutama di bidang manajemen konten, pemasaran digital, dan editor akademik tambahan, akan menjadi strategi penting untuk mendukung ekspansi bisnis. Dengan adanya anggota baru, tim akan lebih mampu menangani permintaan dalam jumlah besar, meningkatkan kualitas layanan, serta mempercepat waktu pengerjaan.

Selain aspek jumlah tenaga kerja, pengembangan keterampilan tim juga menjadi perhatian. Setiap anggota tim diharapkan terus meningkatkan kompetensi digital dan akademik, misalnya dengan mempelajari teknik paraphrasing berbasis AI, strategi pemasaran online terbaru, atau keterampilan desain presentasi yang lebih profesional. Dengan begitu, meskipun jumlah anggota masih terbatas, kualitas layanan tetap dapat ditingkatkan secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, kondisi *SDM Edu Savior* saat ini masih memadai untuk menjalankan bisnis. Akan tetapi, rencana jangka menengah dan panjang tetap perlu memuat strategi perekrutan dan pelatihan, agar bisnis dapat terus berkembang dan memenuhi ekspektasi pelanggan yang semakin beragam.

- a. Peningkatan Kualitas Layanan: *Edu Savior* menambah keterampilan dalam desain untuk menyediakan layanan yang lebih modern dan elegan, serta pelatihan dalam penggunaan teknologi digital.

- b. Tim yang Terlibat: Meningkatnya jumlah tutor dan admin yang terlibat meningkatkan kapasitas bisnis dalam menangani lebih banyak klien.
- c. Capaian: Dengan peningkatan pelatihan dan manajemen tim, kualitas layanan dan kecepatan respons terhadap klien semakin baik, meningkatkan tingkat kepuasan dan pengelolaan bisnis.

3.5 Tinjauan Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan salah satu faktor utama dalam menilai perkembangan Edu Savior. Pada proposal awal, diproyeksikan bahwa pendapatan akan meningkat secara bertahap seiring bertambahnya jumlah pelanggan, sementara biaya operasional relatif stabil karena bisnis ini berbasis online.

Berdasarkan realisasi periode April–Juni, pendapatan *Edu Savior* mengalami tren peningkatan dari bulan ke bulan, dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 3.1 Ringkasan Pendapatan dan Pengeluaran (April-Juni)

Bulan	Total Pendapatan (Rp)	Total Pengeluaran (Rp)	Laba Bersih (Rp)
April	4.550.000	800	3.750.000
Mei	4.800.000	800	4.000.000
Juni	5.250.000	800	4.450.000
Total	14.600.000	2.400.000	12.200.000

Dari tabel di atas terlihat bahwa pendapatan meningkat konsisten setiap bulan. Hal ini menunjukkan bahwa layanan *Edu Savior* mulai mendapatkan kepercayaan lebih banyak mahasiswa, baik dari pelanggan baru maupun pelanggan yang kembali menggunakan layanan.

Struktur biaya relatif stabil, terdiri dari gaji tim dan langganan aplikasi (Turnitin, Mendeley, serta infrastruktur digital). Tidak terdapat pembengkakan biaya operasional yang signifikan, bahkan beberapa pos biaya seperti promosi di media sosial lebih rendah dari perkiraan awal karena strategi pemasaran lebih efektif melalui *word of mouth* dan referral.

Tabel 3.2 Laporan Laba Rugi *Edu Savior* (April-Juni)

Keterangan	April (Rp)	Mei (Rp)	Juni (Rp)	Total (Rp)
Pendapatan				
Mendeley (Daftar Pustaka)	1.100.000	900	900	2.900.000
Paraphrase	400	500	850	1.750.000
Cek Turnitin	500	550	600	1.650.000
Pencarian Jurnal	200	400	750	1.350.000
Editing Tugas	1.200.000	1.100.000	400	2.700.000
Pembuatan Daftar Isi	500	1.000.000	1.300.000	2.800.000
Pembuatan PPT	150	350	450	950

Total Pendapatan	4.550.000	4.800.000	5.250.000	14.600.000
Pengeluaran				
Gaji Tim	600	600	600	1.800.000
Langganan Aplikasi	200	200	200	600
Total Pengeluaran	800	800	800	2.400.000
Laba Bersih	3.750.000	4.000.000	4.450.000	12.200.000

Dari laporan laba rugi tersebut, dapat disimpulkan:

1. Pendapatan tumbuh dari Rp 4,55 juta pada April menjadi Rp 5,25 juta pada Juni.
2. Biaya operasional tetap stabil di Rp 800 ribu per bulan, lebih rendah dari proyeksi awal yang mengasumsikan adanya biaya promosi digital lebih besar.
3. Laba bersih meningkat dari Rp 3,75 juta (April) menjadi Rp 4,45 juta (Juni), dengan total laba bersih tiga bulan sebesar Rp 12,2 juta.

Hasil ini menunjukkan bahwa meskipun strategi pemasaran digital belum maksimal, bisnis tetap bertumbuh berkat promosi interpersonal (referral & word of mouth). Selain itu, efisiensi biaya menjadi salah satu faktor penting yang membuat margin laba tetap tinggi.

Hingga periode ini, sumber pendanaan bisnis masih berasal dari modal internal, tanpa tambahan investasi eksternal. Namun, jika bisnis terus berkembang, ada

kemungkinan *Edu Savior* akan membuka peluang kerjasama dengan investor atau menambah modal untuk memperluas tim dan teknologi.

3.6 Tinjauan Aspek Teknologi Digital

Pada periode ini, penggunaan teknologi digital menjadi salah satu pilar penting dalam mendukung operasional dan pengembangan layanan *Edu Savior*. Teknologi tidak hanya berperan sebagai alat bantu, tetapi juga sebagai media utama yang memperkuat efektivitas bisnis dalam menjangkau serta melayani klien.

1. Optimalisasi Software Akademik

Edu Savior memanfaatkan aplikasi seperti Mendeley untuk membantu mahasiswa dalam manajemen kutipan dan referensi secara otomatis, Turnitin untuk memastikan orisinalitas karya akademik, serta Zoom untuk sesi pelatihan daring terkait penggunaan perangkat lunak akademik dan format penulisan. Hal ini memberikan nilai tambah karena klien tidak hanya mendapatkan layanan penyelesaian tugas, tetapi juga pendampingan dalam penggunaan tools akademik.

2. Pengembangan Website Edu Savior

Sebagai bentuk modernisasi layanan, *Edu Savior* telah mengembangkan *website* resmi yang dapat diakses melalui tautan: <https://savior-phi.vercel.app/>. *Website* ini dirancang sebagai etalase digital yang menampilkan informasi lengkap mengenai jasa yang ditawarkan, mulai dari pengecekan Turnitin, layanan

paraphrase, penyusunan daftar pustaka otomatis, pembuatan presentasi, hingga pencarian jurnal akademik. Selain sebagai media informasi, *website* juga terintegrasi dengan fitur pemesanan jasa langsung melalui *WhatsApp*, sehingga mempermudah mahasiswa untuk menghubungi tim *Edu Savior* secara cepat dan efisien. Kehadiran *website* ini sekaligus memperkuat citra profesional dan meningkatkan aksesibilitas layanan ke seluruh mahasiswa di Indonesia tanpa batasan geografis.

3. Capaian Teknologi Digital

Pemanfaatan *website* dan aplikasi akademik tersebut membantu meningkatkan efisiensi operasional serta memperluas jangkauan pemasaran. Mahasiswa dapat lebih mudah mengakses informasi, memilih layanan yang dibutuhkan, serta melakukan pemesanan secara langsung. Dengan integrasi ini, *Edu Savior* tidak hanya menekankan pada kualitas layanan, tetapi juga kenyamanan serta kemudahan bagi klien.

Secara keseluruhan, penerapan teknologi digital pada *Edu Savior* telah berkontribusi signifikan dalam meningkatkan daya saing bisnis, memperkuat kepercayaan pelanggan, serta menegaskan komitmen untuk memberikan layanan

yang lebih responsif, tepat waktu, dan relevan dengan kebutuhan akademik mahasiswa.

BAB IV

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

4.1 Identifikasi Masalah

Dalam proses pelaksanaan bisnis *Edu Savior* selama periode April hingga Juni, berbagai permasalahan muncul sebagai bagian dari dinamika bisnis yang tidak sepenuhnya dapat diprediksi dalam perencanaan awal. Masalah-masalah ini teridentifikasi melalui pendekatan analisis gap, yaitu membandingkan antara rencana yang tertuang dalam proposal (Bab II) dengan kenyataan pelaksanaan (Bab III – Laporan Perkembangan Bisnis). Permasalahan muncul di berbagai aspek, antara lain pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan keuangan. Berikut adalah identifikasi masalah yang terjadi secara terperinci:

4. Bidang Pemasaran

Rencana awal: Strategi pemasaran akan mengandalkan promosi melalui media sosial dan pemanfaatan testimoni untuk menarik calon pelanggan baru dan menjaga klien yang sudah ada.

Realisasi dan gap:

- a) Tidak semua klien bersedia memberikan testimoni meskipun merasa puas.

Hal ini mengurangi efektivitas strategi *word-of-mouth*.

- b) Sebagian klien hanya menggunakan layanan satu kali dan sulit dihubungi kembali, yang berdampak pada rendahnya retensi pelanggan.

Masalah kritis:

- a) Kurangnya konversi dari pelanggan puas menjadi promotor aktif.
- b) Hambatan dalam mengoptimalkan *repeat order* karena kurangnya strategi pemasaran berkelanjutan.

5. Bidang Operasional/Produksi

Rencana awal: Proses operasional akan dilakukan secara digital, efisien, dan responsif, dengan penggunaan perangkat bantu seperti *Turnitin*, *Mendeley*, dan *Microsoft Word*.

Realisasi dan gap:

- a) Klien seringkali mengirim *file* dalam format yang tidak sesuai, sehingga menunda proses pengerjaan.
- b) Beberapa klien tidak memahami penggunaan aplikasi pendukung seperti *heading style* di Word atau pengaturan kutipan otomatis, yang memperpanjang waktu bimbingan.
- c) Perbedaan pedoman kampus mempersulit standarisasi layanan.

Masalah kritis:

- a) Ketergantungan klien terhadap tutor untuk hal teknis yang seharusnya bisa dilakukan mandiri.
- b) Variabilitas dokumen yang tinggi (format, struktur, preferensi kampus) menambah beban koreksi manual.

6. Bidang Sumber Daya Manusia

Rencana awal: Tim akan terdiri dari tutor dan admin yang dibagi berdasarkan fungsi, dan pembagian tugas dilakukan sesuai keahlian.

Realisasi dan gap:

- a) Meskipun tidak terjadi kekurangan personel, beban kerja meningkat di waktu tertentu (khususnya saat masa akhir semester), yang menyebabkan *overlap* tugas terutama pada tutor yang juga merangkap sebagai desainer atau pembimbing teknis.

Masalah kritis:

- a) Kelebihan beban kerja pada individu tertentu akibat keterbatasan tim di momen puncak permintaan.
- b) Kebutuhan pelatihan internal yang belum sepenuhnya terstruktur.

7. Bidang Keuangan

Rencana awal: Bisnis akan menghasilkan pendapatan dari layanan akademik dengan perhitungan harga berdasarkan jenis layanan dan estimasi waktu pengerjaan.

Realisasi dan gap:

- a) Tidak semua klien yang bertanya melalui admin melakukan transaksi. Tingkat konversi prospek ke klien aktual belum optimal.
- b) Tidak tersedia pencatatan keuangan terstruktur (laporan pemasukan dan pengeluaran secara sistematis tidak ditampilkan dalam laporan perkembangan).

Masalah kritis:

- a) Tidak adanya sistem pencatatan keuangan digital atau semi otomatis yang membuat proses evaluasi keuangan menjadi manual dan kurang efisien.
- b) Potensi kehilangan jejak prospek karena belum adanya sistem *follow-up* berbasis CRM sederhana.

4.2 Pemecahan Masalah

Setiap permasalahan yang muncul selama pelaksanaan bisnis *Edu Savior* ditangani dengan pendekatan praktikal, adaptif, dan berorientasi solusi, sesuai dengan kondisi nyata di lapangan. Pemecahan masalah dilakukan secara responsif

oleh tim, dengan mempertimbangkan efektivitas jangka pendek maupun dampak jangka panjang. Berikut adalah pemecahan masalah secara terperinci berdasarkan bidang fungsional bisnis:

1. Bidang Pemasaran

Masalah: Klien enggan memberikan testimoni atau sulit dihubungi kembali untuk *repeat order*.

Langkah Pemecahan:

- a) Menyediakan *template* testimoni singkat dan mengirimkannya melalui *WhatsApp* pribadi untuk mempermudah respon klien.
- b) Melakukan *follow-up* personal berbasis *database* klien sebelumnya, termasuk prospek yang tidak jadi *order*.
- c) Menambahkan strategi insentif ringan (misalnya bonus revisi minor gratis) bagi klien yang bersedia memberikan testimoni atau merekomendasikan ke teman.

Evaluasi Efektivitas:

- a) Respons klien meningkat, meskipun belum signifikan. Namun, strategi ini terbukti lebih efektif dibanding pendekatan pasif.

- b) Beberapa testimoni berhasil dikumpulkan dan digunakan sebagai materi promosi lanjutan.

2. Bidang Operasional/Produksi

Masalah: Format dokumen tidak sesuai dan klien tidak paham penggunaan *tools* akademik.

Langkah Pemecahan:

- a) Menyediakan *template* dokumen standar (.docx) sesuai pedoman kampus agar klien hanya perlu menyesuaikan isi.
- b) Membuat video tutorial singkat untuk penggunaan fitur *Microsoft Word* dan *Mendeley*, serta menyediakan layanan *Zoom* pribadi untuk bimbingan teknis.
- c) Menyesuaikan layanan berdasarkan pedoman kampus masing-masing klien, dengan meminta klien mengirim *file* pedoman terlebih dahulu sebelum pengerjaan.

Evaluasi Efektivitas:

- a) Efektivitas tinggi: durasi pengerjaan dokumen lebih efisien dan kesalahan format berkurang.
- b) Klien merasa terbantu dengan tutorial dan *template*, meningkatkan profesionalisme layanan.

3. Bidang Sumber Daya Manusia

Masalah: Beban kerja tidak merata, terutama saat permintaan tinggi.

Langkah Pemecahan:

- a) Melakukan **pemetaan aktivitas mingguan** untuk melihat waktu padat dan menyesuaikan beban antar anggota tim.
- b) Admin mengambil alih tugas-tugas non-teknis (seperti *follow-up* dan dokumentasi klien), agar tutor fokus pada layanan akademik.
- c) Membuka peluang kolaborasi dengan *freelance* desain saat beban presentasi meningkat, untuk menjaga kualitas visual.

Evaluasi Efektivitas:

- a) Beban tim menjadi lebih seimbang, dan keterlambatan pengerjaan dapat ditekan.
- b) Pembagian kerja berdasarkan spesialisasi berhasil meningkatkan kualitas output.

4. Bidang Keuangan

Masalah: Tidak adanya sistem pencatatan keuangan terstruktur dan tingkat konversi klien rendah.

Langkah Pemecahan:

- a) Membuat rekap *database* klien dan status transaksi menggunakan *spreadsheet* dengan kategori: tanya – *order* – *repeat* – testimoni.
- b) Menyusun laporan manual pemasukan berdasarkan layanan yang selesai, termasuk jasa desain, *Editing*, dan *paraphrasing*.
- c) Mengembangkan *draft* awal sistem pencatatan sederhana untuk mencatat pendapatan mingguan dan pengeluaran operasional (misalnya kuota internet, langganan *Turnitin*).

Evaluasi Efektivitas:

- a) Sistem pencatatan manual mulai membantu dalam membaca arus kas sederhana.
- b) Proses *follow-up* lebih terarah berdasarkan rekap status klien, meskipun konversi masih fluktuatif tergantung musim akademik.

Masalah yang muncul selama pelaksanaan bisnis *Edu Savior* sebagian besar bersumber dari ketidaksesuaian antara rencana dan dinamika di lapangan. Namun, pendekatan yang fleksibel dan responsif terhadap kondisi nyata telah menghasilkan penyesuaian strategi yang efektif dan solutif. Keberhasilan pemecahan masalah menjadi pembelajaran penting bahwa dalam dunia bisnis yang dinamis, rencana awal perlu dikaji ulang dan disesuaikan secara terus-menerus.

BAB V

KESIMPULAN DAN TINDAK LANJUT

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada laporan akhir bisnis *Edu Savior*, dapat disimpulkan bahwa bisnis ini merupakan penyedia jasa bimbingan akademik berbasis digital yang didirikan sejak tahun 2022 di Kota Medan dan mampu berkembang secara konsisten karena mampu menjawab kebutuhan mahasiswa di era pendidikan tinggi yang penuh tantangan. Layanan yang ditawarkan, seperti pembuatan daftar pustaka otomatis, parafrase, pengecekan Turnitin, pencarian jurnal, editing tugas, hingga pembuatan presentasi PowerPoint, terbukti efektif membantu mahasiswa yang memiliki keterbatasan waktu maupun kesulitan teknis dalam penyelesaian tugas. Dari aspek pemasaran, strategi yang diterapkan melalui media sosial seperti Instagram, TikTok, dan website resmi berhasil membangun branding, sementara pendekatan *word of mouth* dan referral terbukti lebih efektif dalam mendatangkan pelanggan baru serta meningkatkan *repeat order*. Dari sisi operasional, sistem berbasis online yang sederhana namun terorganisir mampu menjamin ketepatan waktu, kualitas, serta responsivitas layanan meskipun fasilitas masih terbatas.

Dari aspek sumber daya manusia, tim inti yang berjumlah tiga orang (pemilik, editor akademik, serta staf pemasaran dan layanan pelanggan) telah mampu

menjalankan operasional secara efisien, walaupun ke depan kebutuhan akan ekspansi tim menjadi penting seiring meningkatnya jumlah pelanggan dan kompleksitas layanan. Dari aspek keuangan, kinerja bisnis menunjukkan tren pertumbuhan positif dengan total pendapatan sebesar Rp 14,6 juta dan laba bersih Rp 12,2 juta dalam periode tiga bulan (April–Juni), sehingga dapat dikatakan bahwa bisnis ini memiliki profitabilitas yang menjanjikan. Sementara itu, dari aspek teknologi digital, penggunaan aplikasi seperti Mendeley, Turnitin, Microsoft Office, Google Docs, serta pemanfaatan media sosial telah menjadi pilar penting dalam mendukung proses bisnis, meningkatkan efisiensi, dan memperluas jangkauan layanan. Secara keseluruhan, *Edu Savior* telah berhasil membangun model bisnis yang relevan, berdaya saing, dan memiliki prospek pertumbuhan yang cerah di tengah berkembangnya digitalisasi pendidikan.

5.2 Tindak Lanjut

Untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan bisnis ke tahap berikutnya, terdapat beberapa langkah tindak lanjut yang perlu dilakukan. Pertama, dari sisi pemasaran, *Edu Savior* perlu memperkuat strategi digital marketing dengan mengoptimalkan penggunaan iklan berbayar, penyajian konten edukatif yang lebih konsisten, serta analisis media sosial guna meningkatkan konversi pelanggan. Strategi ini tetap harus disinergikan dengan kekuatan promosi interpersonal yang sudah terbukti efektif agar dapat menghasilkan dampak yang lebih besar. Kedua,

dari sisi sumber daya manusia, ekspansi tim menjadi kebutuhan penting, khususnya dengan merekrut tambahan editor akademik, desainer presentasi, dan staf pemasaran digital. Selain perekrutan, peningkatan kapasitas dan pelatihan tim secara berkala juga perlu dilakukan agar anggota tim semakin kompeten menghadapi perkembangan teknologi dan tren kebutuhan akademik.

Ketiga, dari sisi inovasi layanan, *Edu Savior* disarankan untuk menambah variasi produk, seperti konsultasi akademik berbasis video call, kelas singkat penulisan ilmiah, atau paket langganan bulanan agar dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas. Keempat, dari sisi teknologi, pengembangan website yang lebih interaktif dengan fitur *order system*, *payment gateway*, dan *tracking service* perlu dilakukan guna meningkatkan profesionalitas layanan sekaligus memberikan kemudahan bagi pelanggan. Kelima, dari sisi keuangan, pencatatan berbasis digital perlu diterapkan agar arus kas dapat dipantau secara real time dan mendukung strategi reinvestasi laba untuk promosi, pengembangan SDM, serta inovasi layanan. Terakhir, dari sisi kemitraan, *Edu Savior* perlu menjalin kerja sama strategis dengan institusi pendidikan, komunitas mahasiswa, maupun platform akademik lainnya untuk memperkuat kredibilitas, memperluas jaringan, dan meningkatkan daya saing.

Dengan melaksanakan tindak lanjut tersebut, *Edu Savior* berpotensi menjadi penyedia layanan akademik digital terkemuka di Indonesia. Prospek bisnis ini sangat relevan dengan kebutuhan mahasiswa di era pendidikan digital dan sekaligus

membuka peluang ekspansi yang lebih luas, baik secara nasional maupun internasional.

LAMPIRAN

Catatan Aktivitas Bisnis

1. Bulan April

Tanggal	Waktu	Aktivitas Bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
1-7 April	Pagi	Mengerjakan permintaan layanan cek <i>Turnitin</i> dari 5 mahasiswa	Dua <i>file</i> tidak bisa diproses karena format tidak sesuai	Memberi panduan format dokumen (<i>.docx</i>) sebelum pengiriman	Tutor & Admin
	Siang	Membantu pembuatan daftar isi otomatis untuk 3 dokumen skripsi	Klien belum memahami <i>heading style</i> pada Word	Membuat video tutorial singkat + bantuan via <i>Zoom</i>	Tutor
8-14 April	Pagi	Layanan <i>Paraphrase</i> untuk bagian bab 2 & 3 tugas akhir	Tingkat <i>similarity</i> masih tinggi setelah <i>Paraphrase</i>	Melakukan <i>Paraphrase</i> ulang manual dengan bantuan AI language checker	Tutor

	Siang	Revisi struktur PPT presentasi sidang proposal	Klien minta format warna disesuaikan dengan pedoman kampus	Menyediakan 2 <i>template</i> PPT baru dengan pilihan warna	Tim Desain & Tutor
15–21 April	Pagi	Menyediakan jasa pencarian jurnal untuk 2 klien skripsi kuantitatif	Klien tidak mengetahui <i>database</i> jurnal yang sesuai	Menyediakan referensi dari Sinta & Google Scholar	Tutor
	Siang	Membantu instalasi dan penggunaan <i>Mendeley</i> via <i>Zoom</i>	Mahasiswa kesulitan mengatur <i>style</i> kutipan	Membuat sesi panduan + <i>file template style Vancouver & APA</i>	Tutor & Admin
22–28 April	Pagi	Layanan <i>Editing</i> tugas akhir (format margin, spasi, font)	Format dokumen tidak seragam dengan pedoman kampus	Membuat <i>template</i> standar Word + validasi bersama klien sebelum dikirim kembali	Tutor
	Siang	<i>Follow-up repeat order</i> dan evaluasi	Hanya 2 dari 5 klien	Kirim ulang form + <i>follow-up</i> via	Admin

		kepuasan klien bulan Maret	mengisi <i>feedback</i>	<i>WhatsApp</i> pribadi	
--	--	----------------------------	-------------------------	-------------------------	--

2. Bulan Mei

Tanggal	Waktu	Aktivitas Bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
1–5 Mei	Siang	Pengerjaan layanan <i>Paraphrase</i> untuk proposal penelitian mahasiswa	Mahasiswa tidak paham perbedaan <i>Paraphrase</i> dan copy paste	Diberikan penjelasan dan contoh perbandingan hasil <i>Paraphrase</i>	Tutor
	Malam	Pengecekan <i>Turnitin</i> untuk 4 klien skripsi	Hasil similarity masih di atas 30%	Saran revisi dan tawarkan layanan <i>Paraphrase</i> lanjutan	Tutor
6–12 Mei	Pagi	Bimbingan penggunaan <i>Mendeley</i> untuk kutipan dan daftar pustaka otomatis	Klien kesulitan mengatur sitasi sesuai format APA	Diberikan <i>template Mendeley Style</i> + video panduan	Tutor

	Siang	Pencarian jurnal untuk 2 mahasiswa tugas akhir bidang manajemen	Jurnal yang diberikan tidak semuanya open-access	Disediakan alternatif jurnal dari Sinta dan Garuda	Tutor
13–19 Mei	Pagi	Revisi dan <i>Editing</i> format tugas akhir (margin, font, spasi)	Format masih tidak konsisten setelah revisi pertama	Dilakukan formatting ulang manual dan dikirim kembali dalam format <i>.docx</i> & <i>.pdf</i>	Tutor
	Malam	Pembuatan PPT presentasi untuk bimbingan sidang	Klien minta desain yang lebih modern dan elegan	Dibuatkan <i>template</i> dengan ikon dan warna profesional	Tim Desain & Tutor
20–26 Mei	Pagi	Pembuatan daftar isi otomatis untuk 2 <i>file</i> skripsi	<i>Heading</i> belum diatur secara konsisten	Tutor bantu set ulang struktur <i>heading</i> dokumen	Tutor
	Siang	<i>Follow-up repeat order</i> + testimoni klien	Beberapa klien tidak memberikan testimoni	Diberikan contoh format testimoni dan ditanya	Admin

			meskipun puas	langsung via WA	
27–31 Mei	Pagi	Evaluasi aktivitas bulan Mei + rekap <i>order</i> masuk	Beberapa <i>order</i> hanya bertanya tapi tidak lanjut	Dibuat rekap <i>database</i> klien potensial untuk <i>follow-up</i> bulan berikutnya	Admin & Founder

3. Bulan Juni

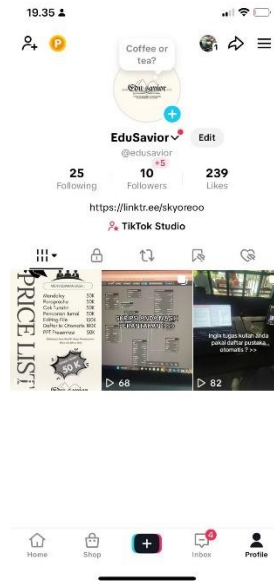
Tanggal	Waktu	Aktivitas Bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
1–7 Juni	Siang	Menangani layanan <i>Editing</i> tugas akhir dari 4 mahasiswa	Ada perbedaan pedoman antara kampus klien	Minta klien kirim pedoman kampus masing-masing sebagai acuan	Tutor
	Malam	<i>Paraphrase</i> untuk bab 1 dan bab 2 tugas akhir	Beberapa bagian masih dianggap terlalu mirip oleh <i>Turnitin</i>	Revisi ulang secara manual dengan menjaga makna asli	Tutor
8–14 Juni	Pagi	Bimbingan penggunaan <i>Mendeley</i>	Salah satu peserta kesulitan	Dibantu via remote screen	Tutor

		batch mini-class (3 mahasiswa via <i>Zoom</i>)	menginstal <i>Mendeley</i>	dan dikirimkan <i>file</i> installer	
	Siang	Pencarian jurnal untuk topik “digital marketing UMKM”	Klien kesulitan memahami abstrak berbahasa Inggris	Disediakan versi jurnal Indonesia dan saran penerjemahan	Tutor
15–21 Juni	Siang	Pembuatan dan revisi PPT sidang akhir untuk 2 klien	Klien minta <i>Layout</i> sesuai <i>branding</i> kampus	Disesuaikan <i>Layout</i> dengan permintaan khusus + tambahan grafik	Tim Desain & Tutor
	Malam	Cek <i>Turnitin</i> untuk dokumen final 3 skripsi	Dokumen melebihi batas ukuran upload di <i>Turnitin</i>	Dipecah menjadi dua bagian dan digabungkan hasil similarity-nya	Tutor
22–30 Juni	Pagi	Pembuatan daftar isi otomatis untuk tugas	Klien mengedit manual sehingga TOC tidak	Diberi panduan <i>heading</i> + dikirim <i>template</i>	Tutor

		magang dan laporan akhir	update otomatis	dokumen bersih	
	Siang	Evaluasi bulanan dan rekap testimoni	Klien banyak yang sudah lulus dan sulit dihubungi kembali	Testimoni dikumpulkan dari chat sebelumnya + edit izin publikasi testimoni	Admin

Dokumentasi

Gambar 5.1 *Tiktok Edu Savior*



Gambar 5.2 *Instagram Edu Savior*



Gambar 5.3 Website Edu Savior

Edu Savior Edu Savior

Beranda Layanan **Kontak**

Kualitas Akademik, Rasa Tenang.

Sejak 2022, **Edu Savior** jadi partnermu dalam *Mendeley, Parafrase, Cek Turnitin, Pencarian Jurnal, Editing Tugas, Daftar Isi Otomatis, dan PPT.*

Lihat Layanan Konsultasi

Look & feel mewah Privasi terjaga Revisi ringan

2022 East

7 Jenis Layanan

24-72h Estimasi

Mengapa Edu Savior?

Terpercaya
Selalu siap **Menolong** Masalah **Akademik** anda

Sesuai Etika
Kami bantu teknis: format, sitasi, pengecekan kemiripan, dan desain—bukan menggantikan proses akademik.

Respons Cepat
Update progres jelas, revisi ringan, dan dukungan chat ramah.

Gambar 5. 4 BMC EDU SAVIOR



DAFTAR PUSTAKA

- APJII. (2024, February 7). *Jumlah pengguna internet Indonesia tembus 221 juta orang*. <https://apjii.or.id/berita/d/apjii-jumlah-pengguna-internet-indonesia-tembus-221-juta-orang> APJII
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Jumlah perguruan tinggi, dosen, dan mahasiswa menurut provinsi (2024)*. <https://www.bps.go.id/.../jumlah-perguruan-tinggi...>
- Google, Temasek, & Bain & Company. (2024). *e-Conomy SEA 2024*. <https://www.bain.com/insights/e-conomy-sea-2024/>
- Hawkins, S., Fogg, N., Wilson, C., & Browne, J. (2022). Establishing a tutoring and academic support center: Collaborating with nurse educator students. *Journal of Professional Nursing*, 39, 19-25.
- Herman, H., Amin, S., Adriani, Z., & Rosita, S. (2024). *Human Resource Management in the digital era*. *Dinasti International Journal of Education Management And Social Science*.
- Katadata. (2024, April 12). *Tingkat penetrasi internet Indonesia capai 79,5% per 2024*. <https://databoks.katadata.co.id/.../tingkat-penetrasi-internet-indonesia-capai-795-per-2024> [Databoks](#)
- Kemhan RI—Balitbang. (2024, September 17). *Dampak plagiarisme terhadap pendidikan tinggi di Indonesia*. <https://www.kemhan.go.id/balitbang/2024/09/17/dampak-plagiarisme-terhadap-pendidikan-tinggi-di-indonesia.html>
- Librarium Journal. (2024, October 2). *Persepsi pengguna terhadap pemahaman aplikasi Turnitin...* <https://journal.nurscienceinstitute.id/index.php/librarium/article/download/774/414/4866>
- Prakoso, A. A. (2024). *Analisis tingkat plagiarisme terhadap karya ilmiah... (2021–2022) dengan software Turnitin*. Universitas YARSI. <https://www.researchgate.net/.../Analisis-Tingkat-Plagiarisme...>
- Prisila, M., & Rufinus, A. (2024). *Peer tutoring in academic writing*. *JOEEL Journal of English Education and Literature*, 5(1).

- Riabokrys, A. (2019). The role of tutor as the mentor in academic writing. *Zhytomyr Ivan Franko State University Journal. Pedagogical Sciences*.
- Shaddiq, S., Khuzaini, K., & Irpan, M. (2023). Governance of human resources management in the digital era. *Journal of Business and Management Studies*.
- Tempo (EN). (2024, November 13). *Google predicts Indonesia's digital economy to grow by 13%....* <https://en.tempo.co/read/1940641/google-predicts-indonesias-digital-economy-to-grow-by-13-driven-by-e-commerce-innovation> Tempo.co
- Utomo, T. P. (2024). *Aplikasi Turnitin sebagai sarana cek plagiarisme tugas akhir mahasiswa*. **Buletin Perpustakaan UII**. <https://journal.uui.ac.id/Buletin-Perpustakaan/article/download/34333/16776/113779>
- Varadaraj, A., & Al Wadi, B. M. (2021). A study on contribution of digital *Human Resource Management* towards organizational performance. *The International Journal of Management Science and Business Administration*.
- VNA—Vietnam News Agency. (2024, November 14). *Google forecasts Indonesia to become Southeast Asia's largest digital economy*. <https://en.vietnamplus.vn/google-forecasts-indonesia-to-become-southeast-asias-largest-digital-economy-post304006.vnp>