

## **Contoh Proposal Bisnis Plan Qwesto**

Berikut ini merupakan salah satu contoh proposal rencana bisnis yang dapat dijadikan sebagai referensi ketika ingin membuat suatu rencana bisnis. Adapun subtema yang digunakan dari rencana bisnis ini adalah terkait dengan teknologi, khususnya terkait dengan pembangunan suatu platform.

### **Latar Belakang**

Saat ini, banyak pemilik tempat akomodasi yang mengalami kendala dalam menyewakan tempatnya. Selain itu, banyak pihak yang ingin menyewa tempat akomodasi namun kesulitan untuk mendapatkan informasi terkait akomodasi yang sesuai. Qwesto digunakan untuk menghubungkan pihak-pihak yang memiliki tempat akomodasi dan ingin menyewakannya, baik berupa kost, kontrakan, rumah, maupun kamar pribadi dengan pihak yang ingin menyewa tempat tersebut. Melalui Qwesto, para pengguna baik dari kalangan mahasiswa, *job seekers* (pencari kerja), traveller, para pebisnis, dan sebagainya dapat dimudahkan dalam mencari tempat akomodasi ketika akan berkunjung kesuatu tempat. Selain itu, para pengguna juga dapat bebas memilih beragam tempat untuk disewa, baik permalam, perminggu, bahkan pertahun. Pengguna juga dapat mengetahui informasi lengkap, baik foto kamar, harga sewa, lokasi maupun fasilitas yang dimiliki tempat akomodasi yang ingin disewa sehingga dapat disesuaikan dengan anggaran biaya maupun kebutuhan pengguna. Selain itu, Para pemilik tempat akomodasi juga dapat menyewakan tempatnya dengan lebih cepat dan mudah sehingga mereka dapat memperoleh keuntungan (penghasilan tambahan) dari sesuatu yang mereka punya. Melalui Qwesto, pencarian tempat akomodasi akan menjadi lebih cepat dan mudah.

### **Deskripsi Perusahaan**

#### **Nama**

Nama Qwesto berasal dari perpaduan dua buah kata, yaitu guest dan host. Dalam hal ini, platform Qwesto mempertemukan antara guest (pihak yang mencari tempat akomodasi), dan host (pihak yang menyewakan tempat akomodasi).

## Visi dan Misi

### 1. Visi

*“Menjadikan pencarian tempat akomodasi dapat dilakukan dengan mudah dan cepat melalui teknologi dengan menghadirkan layanan yang berkualitas tinggi kepada seluruh pelanggan.”*

### 2. Misi

- Menjadi perantara bagi bagi pihak-pihak yang ingin menyewa dengan pihak yang ingin menyewakan tempat akomodasinya.
- Memberikan kemudahan dengan menghadirkan berbagai layanan yang terbaik kepada seluruh pelanggan.

## Kunci Sukses

### 1. Fokus pada Kualitas

Salah satu kunci sukses dari Qwesto adalah fokus serta konsisten pada tujuan dasarnya, yaitu sebuah online marketplace yang menghubungkan antara penyewa dan orang yang ingin menyewakan tempat akomodasi.

### 2. Terus Berinovasi

Inovasi sangat bermanfaat untuk menambah nilai guna dari layanan yang telah ditawarkan oleh Qwesto. Melalui beragam inovasi yang diberikan oleh Qwesto, baik terintegrasi langsung dengan peta, fitur chat, informasi lengkap mengenai kamar sewa, filter untuk mempermudah pencarian, review kamar hunian dari penghuni sebelumnya, laporkan tempat hunian yang tidak sesuai, history, dan favorit diharapkan dapat meningkatkan loyalitas dari penggunanya.

### 3. Meningkatkan Networking

Qwesto harus mampu menjaga hubungan yang baik dengan siapapun, mulai dari pelanggan, pegawai, investor, bahkan kompetitor. Jalinan hubungan yang baik akan meningkatkan kredibilitas dari Qwesto. Banyaknya relasi akan membuka peluang kerja sama dari berbagai rekan bisnis yang lain.

## Ringkasan Perusahaan

Ringkasan perusahaan Qwesto dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:

### 1. Ranah Bisnis Qwesto

Qwesto merupakan perusahaan yang memfasilitasi pihak yang ingin menyewakan tempat akomodasinya dengan pihak yang ingin menyewa tempat tersebut. Bentuk dari Qwesto sendiri merupakan Customer to Customer (C2C) commerce karena Qwesto menawarkan berbagai pilihan tempat akomodasi yang telah disediakan oleh para host yang telah bergabung dengan Qwesto dengan menarik pelanggan dari saluran (channel) berbasis online ke toko fisik.

### 2. Fokus Bisnis Qwesto

Dengan didukung oleh perkembangan teknologi, Qwesto akan menjadi solusi dalam mengatasi masalah tersebut. Melalui Qwesto, pelanggan dapat mempersiapkan tempat akomodasinya dengan baik sebelum berpergian.

### 3. Biaya

Dalam pembentukan suatu perusahaan, modal awal merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan agar dapat tumbuh dengan baik dikemudian hari. Modal Awal dari perusahaan Qwesto sebagai berikut:

No	Kebutuhan	Biaya
1	Pembuatan aplikasi android	Rp 28.000.000
2	Pembuatan website	Rp 3.000.000
3	Pre Operating Expense	Rp 50.000.000
Total Biaya		Rp 81.000.000

## Layanan dan Produk

Layanan awal yang ditawarkan oleh Qwesto meliputi:

### 1. Qwesto-Accommodation

Qwesto-Accommodation merupakan layanan dimana konsumen dapat memilih tempat akomodasi yang ingin disewa. Melalui layanan ini, konsumen dapat mengetahui informasi secara lengkap mengenai

berbagai pilihan tempat akomodasi, seperti gambar tempat, harga sewa, lokasi, fasilitas, aturan-aturan yang ada, serta nomor telepon dari pemilik. Selain itu, fitur filter yang terdapat pada Qwesto dapat memudahkan konsumen mencari tempat hunian yang diinginkan, seperti jenis tempat hunian (kost, kontrakan, rumah, kamar pribadi), range harga, serta jangka waktu (harian, mingguan, bulanan, dan tahunan). Qwesto juga menyediakan fitur chat langsung antara konsumen dan penyewa tempat hunian untuk mempermudah konsumen mengetahui informasi secara lebih detail mengenai tempat yang akan dihuni. Dalam meningkatkan kepercayaan konsumen, Qwesto menyediakan fitur dimana konsumen dapat melihat review kamar hunian dari penghuni sebelumnya, baik itu dari segi kebersihan, kenyamanan, serta keamanan dari tempat tersebut. Fitur favorite juga disediakan oleh Qwesto jika konsumen menyukai tempat hunian tersebut. Konsumen juga dapat melaporkan tempat hunian yang tidak sesuai dengan informasi yang dicantumkan oleh para host di aplikasi Qwesto. Tempat hunian yang terintegrasi dengan peta juga dapat mempermudah konsumen dapat mencari tempat tersebut.

## **2. Qwesto-Me**

Qwesto-Me dibagi menjadi dua, yaitu guest dan host. Hal ini menandakan bahwa siapa saja bisa menjadi konsumen ataupun produsen bagi pihak yang lain. Agar dapat menjadi guest maupun host di Qwesto, pengguna hanya perlu 10 mendaftar menggunakan email, ataupun nomor telepon. Para guest juga dapat mengintegrasikan akun Qwesto mereka dengan sosial media untuk mempermudah melakukan login. Melalui layanan Qwesto-Me, para guest disediakan fitur history sehingga mereka dapat melihat kembali tempat hunian yang pernah mereka kunjungi sebelumnya. Selain itu, juga terdapat fitur favorite yang akan menampilkan tempat hunian yang mereka sukai. Melalui layanan ini, para host juga dapat memasarkan tempat huniannya dengan mudah, yakni mendaftarkan diri dengan memasukkan informasi tempat hunian yang akan disewakan untuk

kemudian diverifikasi oleh pihak Qwesto. selain itu, para host juga dapat mengontrol tempat hunian yang dimilikinya dengan mudah, seperti mengubah data-data yang ditampilkan, baik harga, fasilitas, nomor telepon, dan sebagainya.

## **Analisis Pasar**

### **1. Segmentasi Pasar**

Pelanggan merupakan jantung dari sebuah model bisnis. Segmentasi pasar yang dilakukan oleh Qwesto meliputi segmentasi geografi, demografi, serta psikografi. Pada segmentasi geografi, pengelompokan konsumen dilakukan berdasarkan faktor geografinya, seperti negara, wilayah, kota, maupun desa. Dalam hal ini, Qwesto saat ini hanya beroperasi di Kalimantan Barat. Namun dalam 5 tahun mendatang, Qwesto merencanakan bisa beroperasi diseluruh provinsi di Indonesia. Pada segmentasi demografi, pengelompokan konsumen didasarkan pada variabel usia, jenis kelamin, maupun pekerjaan. Dalam hal ini, target utama dari Qwesto adalah masyarakat yang telah berusia diatas 19 tahun dan telah mampu menggunakan teknologi. Selain itu, Qwesto ditujukan baik bagi mahasiswa, job seekers (pencari kerja), maupun para pengusaha yang ingin pergi kesuatu tempat untuk tujuan bisnis. Pada segmentasi psikografi, pengelompokan didasarkan pada gaya hidup atau kepribadian konsumen. Dalam hal ini, Qwesto juga ditujukan kepada para konsumen yang memiliki hobi traveling. Pada Qwesto tidak memiliki sistem pembagian pelanggan, artinya semua pengguna Qwesto dianggap sama tanpa adanya diferensiasi harga maupun layanan.

### **2. Analisis Bisnis Perusahaan**

Layanan utama yang ditawarkan oleh Qwesto kepada konsumen adalah mempertemukan pihak yang ingin menyewakan tempat akomodasinya (host) dengan pihak yang membutuhkan tempat hunian di tempat tersebut (guest). Berdasarkan hasil analisis, kelebihan dari Qwesto adalah melalui

penerapan model bisnis sharing economy, Qwesto dapat menawarkan tempat hunian kepada para pelanggan tanpa memiliki aset fisik serta dengan harga yang lebih murah. Selain itu, Qwesto juga dapat meningkatkan pendapatan dari para pemilik tempat hunian (host) lokal. Selain itu, bagi para guest juga dapat mempersiapkan diri lebih baik, terutama mengenai tempat hunian ditempat tujuan serta dapat mendapatkan tempat hunian sesuai dengan kebutuhan dan harga yang diinginkan. Berbagai pilihan yang tersedia membuat para guest menjadi lebih bebas untuk menentukan tempat hunian yang cocok bagi mereka. Adapun permasalahan yang akan dihadapi oleh Qwesto meliputi biaya modal awal yang cukup besar, yakni Rp 81.000.000 sehingga Qwesto harus berusaha dalam meyakinkan para investor untuk menanamkan investasinya dibisnis ini. Selain itu, karena Qwesto berbasis teknologi, kualitas Sumber Daya Manusia juga menjadi salah satu kendala dalam pengembangan bisnis ini dikarenakan tidak semua masyarakat bisa menggunakan teknologi, terutama bagi pemilik tempat hunian yang mayoritas berusia diatas 40 tahun. Dalam mengatasi permasalahan tersebut, Qwesto juga merencanakan merekrut para freelance surveyors untuk mengumpulkan data-data berupa tempat hunian, baik itu kost, kontrakan, dan sebagainya yang kemudian akan memberikan laporan hasil kunjungan kepada admin project untuk dilakukan verifikasi. Selain itu, permasalahan lainnya adalah kurangnya kepercayaan yang dihadapi para guest maupun para host, masalah keamanan bagi pihak guest, serta tekanan dari pasar terkait dengan regulasi. Perilaku konsumen yang dinamis juga menjadi salah satu tantangan bagi Qwesto untuk selalu berinovasi.

### **3. Kompetitor**

Pada saat ini, banyak kompetitor yang juga memberikan layanan yang sama, yakni menjadi penghubung antara para guest dan host seperti layanan yang ditawarkan oleh Qwesto seperti IbuKost, Infokost, Airbnb, MamiKost, KosKost, dan sebagainya. Namun, hal yang membedakan antara Qwesto dengan aplikasi-aplikasi serupa lainnya adalah kelengkapan (complete) dan

harga (price). Dalam segi harga, dengan menerapkan model sharing economy, Qwesto menawarkan harga yang lebih rendah kepada konsumen karena salah satu faktor penting dalam pola pembelian konsumen adalah budget allocation. Seperti kurva permintaan yang menunjukkan berbanding terbaliknya harga dan permintaan konsumen, semakin rendah harga yang ditawarkan, permintaan akan semakin banyak, begitupun sebaliknya. Oleh karena itu Qwesto mencoba menjalin kerja sama dengan berbagai pihak serta hanya mengambil keuntungan sekitar 10-15% dari setiap transaksi sewa-menyewa tempat hunian antara para guest dan host sebagai upaya untuk memberikan harga yang lebih rendah kepada konsumen. Selain itu, faktor yang mempengaruhi pola pembelian konsumen adalah quality. Oleh karena itu, Qwesto menyediakan tempat hunian yang lebih lengkap kepada konsumen sehingga mereka dapat lebih bebas memilih tempat hunian yang cocok dengan harga maupun kebutuhannya. Berbagai fitur yang ada pada Qwesto juga diharapkan dapat meningkatkan loyalitas dari konsumennya. Qwesto akan menjadi salah satu platform yang sangat diunggulkan nantinya.

## **Strategi dan Implementasi**

### **1. Keunggulan Kompetitif**

- **Lengkap dan Murah** - Qwesto menawarkan lebih banyak pilihan tempat hunian dibandingkan aplikasi penyedia tempat hunian lainnya. Qwesto mempekerjakan para surveyor untuk mengumpulkan data-data berupa tempat hunian, seperti itu kost, kontrakan, dan sebagainya yang kemudian akan memberikan laporan hasil kunjungan kepada admin project untuk dilakukan verifikasi. Selain itu, Qwesto juga menawarkan

harga yang lebih murah kepada konsumen, hal tersebut dikarenakan Qwesto hanya mengambil keuntungan sekitar 10-15% dalam setiap transaksi, bahkan pembayaran dapat dilakukan dengan mencicil 30%, 50%, 75%, atau langsung membayar 100% setelah membooking tempat hunian pilihannya.

- Metode pembayaran yang mudah - Melalui Qwesto, pengguna dapat melakukan pembayaran dengan 1 kali klik, yakni menggunakan QwestoPay yang disediakan oleh Qwesto. Melalui QwestoPay, pengguna tidak perlu memasukkan detail nomor kredit secara berulang-ulang dalam melakukan transaksi pembayaran.
- Berkualitas Tinggi - Melalui Qwesto, para guest dapat mencari tempat hunian dengan mudah dengan memanfaatkan fitur filter. Melalui fitur tersebut, para guest dimudahkan dalam mencari jenis tempat hunian, range harga, serta fasilitas yang dibutuhkan. Dalam hal ini, pengguna dapat lebih mudah menyesuaikan tempat hunian pilihannya dengan budget allocation maupun kebutuhannya. Selain itu, para guest juga dapat melihat info detail mengenai tempat hunian seperti gambar, fasilitas, harga, dan sebagainya. Qwesto juga terintegrasi dengan peta sehingga para guest dapat dengan lebih mudah mencari lokasi tempat hunian tersebut. Karena setiap 14 tempat hunian memiliki standar atau kualitas yang berbeda-beda, Qwesto menyediakan fitur review dari setiap tempat hunian dari penghuni kost sebelumnya, baik itu masalah kebersihan, keamanan, dan sebagainya untuk membangun kepercayaan dari para guest mengenai kualitas dari tempat hunian tersebut. Fitur chat pada Qwesto juga membuat komunikasi antara guest dan host menjadi lebih mudah.

## **2. Strategi Pemasaran**

Pemasaran merupakan langkah penting untuk mengenalkan layanan yang diberikan oleh Qwesto kepada masyarakat luas. Qwesto melakukan pemasaran baik melalui google ads, membuat campaign melalui

youtube,serta gencar melakukan promosi melalui berbagai media sosial seperti facebook dan instagram.Selain itu,Qwesto juga merencanakan untuk memasang iklan melalui Televisi agar Qwesto semakin dikenal oleh masyarakat luas.Qwesto berupaya untuk membuat iklan maupun campaign yang dapat menarik perhatian pengguna.

### **3. Strategi Penjualan**

Qwesto mempertemukan para host dan guest melalui situs resminya yaitu [www.qwesto.com](http://www.qwesto.com) serta melalui melalui Qwesto app yang bisa didownload oleh pengguna.Para guest dapat memilih tempat hunian yang telah disediakan oleh Qwesto sesuai dengan kebutuhan mereka,kemudian melakukan pembayaran melalui kartu kredit,pada 2 tahun mendatang,Qwesto akan menghadirkan fitur QwestoPay yang akan mempermudah transaksi pembayaran,yakni bisa bayar dengan 1 kali klik tanpa harus mengisi data kartu kredit secara berulang ulang.Setelah melakukan booking,para guest juga dapat memilih apakah membayar 30%,50&,75%,atau langsung membayar 100% kepada penyedia tempat hunian.

### **Personel Manajemen**

- Chief Executive Officer (CEO) - Tanggung jawab dari Chief Executive Officer (CEO) adalah memimpin perusahaan Qwesto secara keseluruhan,mengambil keputusan strategis yang berpengaruh dalam jangka yang panjang bagi perusahaan Qwesto yang mengacu pada visi misi perusahaan,meramalkan kondisi pasar yang dinamis, membuat kebijakan, membangun hubungan dengan investor,serta mengontrol kinerja dari seluruh divisi di perusahaan Qwesto.
- Keuangan (Finance) - Tanggung jawab dari bagian keuangan(finance) adalah membuat laporan keuangan dalam perusahaan Qwesto serta

mengatur keluar masuknya kas perusahaan dengan menginput seluruh transaksi keuangan.

- Pemasaran (Marketing) - Tanggung jawab dari bagian pemasaran(marketing) adalah memasarkan berbagai layanan yang ditawarkan oleh Qwesto kepada masyarakat luas, baik melalui google ads,sosial media,dan sebagainya.Selain itu ,tugas dari bagian marketing adalah menerima segala feedback dari konsumen baik yang bersifat positif maupun negatif untuk selanjutnya menjadi bahan evaluasi bagi perusahaan Qwesto,serta menjalin hubungan yang baik dengan konsumen untuk meningkatkan loyalitas dalam menggunakan aplikasi ini.
- Teknologi(Technology)- Tanggung jawab dari bagian teknologi adalah mengatur fitur-fitur yang ditawarkan oleh Qwesto baik pada website maupun aplikasinya serta mengambil data-data yang bersifat real time dari konsumen untuk selanjutnya diolah menjadi informasi dan dijadikan sebagai bahan dalam pengambilan keputusan perusahaan.
- Operasional - Tanggung jawab dari bagian operasional adalah menjaga performa kerja dilapangan,memangkas biaya operasi yang tidak menguntungkan perusahaan, membuat dan merencanakan pengembangan operasi jangka pendek maupun jangka panjang,meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan serta mengawasi penyediaan jasa perusahaan.