

CV. ProofMa Holding

CV. ProofMa Holding

The Right Way for Your Document

Nafisha Dkk.



20

1. Latar Belakang

Jasa Proofreading adalah jasa koreksi kesalahan ketik dan kesalahan tata bahasa yang umumnya terdapat pada industri penerbitan. Namun demikian nyatanya tidak hanya penulis dan penerbit profesional yang membutuhkan jasa ini masuk kedalam jajaran tenaga edit dokumen mereka. Pasar mahasiswa adalah pasar yang masih terbuka lebar untuk perkembangan jasa ini. Sebab mahasiswa dituntut untuk menulis tugas akhir baik dalam bentuk skripsi, tesis maupun disertasi kedalam format yang bersih dari kesalahan ketik maupun kesalahan tata bahasa. Akan tetapi pasar mahasiswa membutuhkan *treatment* khusus seperti harga yang disesuaikan serta paket paket istimewa lainnya.

Untuk itulah CV. ProofMa Holding hadir menawarkan solusi. CV. ProofMa Holding didirikan oleh Kyla Nafisha dan kawan kawan sebagai bentuk tanggapan akan kebutuhan tenaga Proofreader dari kalangan mahasiswa. Inisiasi pendirian CV. ProofMa Holding sendiri diawali ketika Kyla Nafisha banyak menemukan kesalahan ketik dan tata bahasa dalam skripsi tim KKN Tulungagung 2019. Setelah mengawali banyak tantangan diantaranya mengumpulkan tenaga sumberdaya manusia yang kapabel untuk menjadi seorang *Proofreader*, akhirnya perusahaan ini berdiri pada bulan November 2019.

2. Visi dan Misi

Visi:

Menjadi *market leader* industri *Proofreading* khusus mahasiswa

Misi:

- Menyediakan jasa *Proofreading* yang berkualitas dengan harga terjangkau
- Memberikan informasi tentang alternatif profesi *Proofreading* dan Penerjemah kepada Mahasiswa
- Menyediakan jasa *Proofreading* bersertifikat dan diakui oleh kalangan akademisi baik didalam maupun diluar internal Universitas Gadjah Mada Yogyakarta
 - Menjadi *Proofreader* dari dan oleh mahasiswa.

3. Profil Manajemen Perusahaan

Nama	Asal Fakultas	Jabatan	Tugas
Kyla Nafisha Handayani	Fakultas Ilmu Budaya	Chief Executives Officer dan Proofreader khusus bahasa Indonesia, admin dan Content Creator	Memastikan semua proses operasi berjalan lancar mulai dari proses produksi hingga customer service dan melayani proofreading bahasa Indonesia
Elfara Putri Dewanti	Fakultas Ekonomika dan Bisnis	Chief Financial Officer dan Proofreader khusus tema akuntansi dan manajemen	Mengelola keuangan perusahaan mulai dari pembayaran dari customer hingga pembayaran tenaga kerja serta melayani jasa proofreading tema manajemen dan akuntansi
Ahmad Agung Herdiawan	Fakultas Kedokteran dan Kesehatan Masyarakat	Proofreader Kesehatan	Proofreader khusus tema kedokteran dan kesehatan
Aluna Destarani	Fakultas Ilmu Budaya	Proofreader Bahasa Inggris	Proofreader khusus tema grammar, IELTS dan Toefl serta melayani terjemah Inggris-Indonesia dan sebaliknya
I Made Nusa Nugraha	Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam	Proofreader Khusus Tema Ilmu Pengetahuan Alam	Proofreader khusus tema Ilmu Pengetahuan Alam
Lailatuz Zahro'	Fakultas Ilmu Budaya	Proofreader Bahasa Arab	Proofreader khusus skripsi, tesis dan disertasi bahasa Arab. Juga melayani terjemah Arab-Indonesia
Naya Aqilah	Fakultas Ilmu Hukum	Proofreader dokumen Hukum	Proofreader khusus tema ilmu Hukum

Tabel 1: Susunan Organisasi CV. ProofMa Holding

4. Produk yang ditawarkan

4.1 Produk yang ditawarkan

4.1.1 *Proofreading* karya tulis ilmiah seperti Skripsi, Tesis, Disertasi, Artikel dan Jurnal

4.1.2 Penerjemahan karya tulis ilmiah dari bahasa Inggris dan bahasa Arab kedalam bahasa Indonesia atau sebaliknya

4.1.3 Pengurangan rate plagiasi pada uji Turnitin

4.2 Paket yang ditawarkan

4.2.1 Paket *Proofread* Jurnal Rp.50.000.,00/ 10 halaman

4.2.2 Paket *Proofread* Skripsi Rp.100.000.,00/ 50 halaman

4.2.3 Paket *Proofread* Tesis dan Disertasi Rp. 275.000/100 halaman

4.2.3 Paket terjemah Jurnal bahasa Inggris dan bahasa Arab Rp.75.000.,00/10 halaman

4.2.4 Paket *Proofread* plus terjemah Rp. 150.000.,/10 halaman

4.2.4 Paket ekspres (selesai dalam dua hari) untuk *Proofread* Rp. 100.000.,00/10 halaman , terjemah Rp.150.000.,/10 halaman, *Proofread* plus terjemah Rp. 250.000.,00/10 halaman

5. Industry Analisis

5.1 SWOT Analysis

5.1.1 Strength (Keunggulan)

- Staff CV. ProofMa Holding adalah milenial yang memiliki daya juang tinggi
- Semua staff CV. ProofMa Holding menguasai bahasa Inggris dengan baik (skor TOEFL diatas 500)
- Semua staff CV.ProofMa Holding memiliki laptop pribadi
- Staff CV. ProofMa Holding adalah mahasiswa Universitas Gadjah Mada

- CV. ProofMa Holding memiliki staff dari berbagai fakultas sehingga terbuka untuk semua tema dokumen
- Model bisnis ini rendah modal dan padat karya
- Semua penerjemah CV. ProofMa Holding adalah anggota muda HPI (Himpunan Penerjemah Indonesia)

5.1.2 Weakness (Kelemahan)

- CV. ProofMa Holding belum memiliki staff dari cluster Agro seperti Fakultas Peternakan, Fakultas Pertanian dan Fakultas Kehutanan
- CV. Proofma Holding juga belum memiliki staff dari Fakultas Teknik, Fakultas Filsafat dan Fakultas Psikologi
- Hasil terjemahan dan *Proofread* dari CV. ProofMa Holding belum diakui baik dari dalam institusi UGM sendiri maupun dari luar institusi UGM.
- Belum ada sertifikasi penguasaan bahasa Indonesia yang resmi seperti TOEFL atau IELTS sehingga kapabilitas *proofreader* bahasa Indonesia bisa jadi akan dipertanyakan
- Belum bisa menyediakan sertifikay yang diakui secara nasional

5.1.3 Oportunity (Peluang)

- Pesaing masih berupa pekerja lepas individu
- UGM adalah institusi dengan reputasi baik
- Belum ada bisnis serupa dikalangan internal maupun eksternal UGM
- CV. ProofMa Holding bisa memanfaatkan jaringan media masa dari UGM sebagai alat publikasi
- CV. ProofMa Holding bisa memanfaatkan perlombaan yang tersedia di UGM sebagai cara mencari tambahan pendanaan
- Banyak mahasiswa dari Fakultas Fakultas yang belum memiliki wakil di perusahaan ini yang memiliki kapabilitas

5.1.4 Threat (Tantangan)

- Karena bisnis ini relatif rendah modal, kemungkinan akan bermunculan pesaing pesaing baru sangat besar

- Selain ancaman dari pendatang baru, bisnis ini juga terancam dari pemain lama yang tidak menutup kemungkinan akan masuk kedalam pasar mahasiswa
- Bisnis ini bisa jadi terancam karena dapat dikira sebagai bisnis joki skripsi

5.2 CANVA Analysis

Mitra Utama	Aktivitas Utama	Nilai Nilai yang Ditawarkan
1. Customer. 2. Staff 3. Dosen Pembimbing	1. Proofreading teks bahasa Indonesia, bahasa Inggris dan bahasa Arab. 2. Penerjemahan Karya Tulis Ilmiah dari atau kedalam bahasa Indonesia, bahasa Inggris dan bahasa Arab. 3. Jasa pengurangan skor plagiasi di Turnitin	1. Integrity 2. Honesty. 3. Transparency 4. No Plagiarism 5. Ontime service
Sumberdaya Utama	Rincian biaya	Segmen Pelanggan
1. Sumberdaya manusia 2. Sumberdaya teknologi informasi dan komunikasi	1. Biaya Iklan pengenalan produk= Rp. 650.000.,000 2. Biaya bantuan kuota staff= Rp. 350.000.,00	1. Mahasiswa S1, S2, S3 baik dari dalam maupun dari luar Universitas Gadjah Mada
Jalur Pemasaran	Aliran Pendapatan	
1. Jaringan Humas Universitas Gadjah Mada 2. Lapak Jual Beli UGM 3. Social Media Marketing 4. Pamflet keseluruh pelosok kampus	1. Jasa Proofreading dokumen yang disesuaikan oleh jenis dokumen, jumlah kata dan kecepatan waktu pengerjaan. 2. Jasa penerjemahan dokumen yang disesuaikan dengan jumlah halaman. 3. Jasa pengurangan prosentase turnitin yang disesuaikan dengan jumlah halaman	

6. Strategi Pemasaran

6.1 Strategi penetapan harga

Harga adalah faktor sensitif untuk pangsa pasar mahasiswa. Oleh karena itu, kami sengaja memasang kebijakan harga sedikit lebih rendah daripada tarif *proofread* professional yang terletak dikisaran harga Rp.30/kata. Selain itu kami juga menerapkan kebijakan diskriminasi harga berdasarkan level pendidikan mahasiswa. Kebijakan diskriminasi harga itu seperti harga *proofread* untuk skripsi mahasiswa S1 lebih murah daripada tarif *proofread* tesis dan disertasi mahasiswa magister dan doktoral. Rencana kedepannya kami juga menerapkan beberapa diskon spesial untuk menggaet pangsa pasar baru seperti diskon menjelang daftar wisuda, diskon hari bahasa dan lain lain.

6.2 Strategi pengenalan produk

Untuk mengenalkan produk kami ke pasar internal UGM dan UNY kami menggunakan promosi offline dengan penyebaran pamflet dan online dengan paid promote ke beberapa akun mahasiswa. Sedangkan untuk mengenalkan produk kami ke pasar eksternal kedua kampus tersebut, kami menggunakan jaringan publikasi Humas UGM sehingga usaha kami bisa terbit di media massa dan menggunakan *social media advertising* seperti Insta Ads, Facebook Ads dan lain lain.

7. Target penjualan bulanan

Nama Produk	Harga Produk	Target Bulan 1	Target Bulan 2	Target Bulan 3	Target Bulan 4	Target Bulan 5	Target Bulan 6
Paket <i>Proofread</i> Jurnal	IDR 50,000.00	3	5	7	10	12	15
Paket <i>Proofread</i> Skripsi	IDR 100,000.00	5	8	10	15	18	20
Paket <i>Proofread</i> Tesis dan Disertasi	IDR 275,000.00	3	5	8	10	13	15
Paket terjemah Jurnal bahasa Inggris dan bahasa Arab	IDR 75,000.00	3	5	8	10	12	15

Tabel 2 : Target penjualan produk dalam jumlah kuantitas produk

Nama Produk	Target Bulan 1	Target Bulan 2	Target Bulan 3	Target Bulan 4	Target Bulan 5	Target Bulan 6
Paket <i>Proofread</i>	IDR	IDR	IDR	IDR	IDR	IDR

Jurnal	150,000.00	250,000.00	350,000.00	500,000.00	600,000.00	750,000.00
Paket <i>Proofread</i> Skripsi	IDR 500,000.00	IDR 800,000.00	IDR 1,000,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,800,000.00	IDR 2,000,000.00
Paket <i>Proofread</i> Tesis dan Disertasi	IDR 825,000.00	IDR 1,375,000.00	IDR 2,200,000.00	IDR 2,750,000.00	IDR 3,575,000.00	IDR 4,125,000.00
Paket terjemah Jurnal bahasa Inggris dan bahasa Arab	IDR 225,000.00	IDR 375,000.00	IDR 600,000.00	IDR 750,000.00	IDR 900,000.00	IDR 1,125,000.00

Tabel 3: Target penjualan produk dalam jumlah pendapatan

Tabel 2 dan tabel 3 diatas adalah tabel yang menunjukkan target penjualan perusahaan baik secara kuantitas penjualan produk maupun pendapatan yang didapatkan dari hasil penjualan produk. Proyeksi pendapatan tersebut mmasih belum mencakup produk dengan pelayanan ekstra seperti pelayanan ekspres atau pelayanan *proofread* plus terjemah. Hal ini dimaksudkan untuk berjaga jaga apabila pasar dengan layanan ekspres belum tersedia pada awal awal pendirian perusahaan ini. Selain itu tabel pendapatan diatas juga belum mencakup promosi promosi khusus yang dapat mengurangi jumlah pendapatan.

Untuk menjalankan perusahaan ini kami tidak terlalu banyak memerlukan biaya yang lain lain termasuk biaya peralatan, perlengkapan dll. Sebab masing masing staff perusahaan sudah memiliki peralatan yang dibutuhkan seperti laptop dan handphone secara mandiri. Oleh karena itu biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan masih berupa biaya iklan dan bantuan kuota internet sebagai fasilitas perusahaan kepada staff.

Dengan demikian total biaya pendirian diawal hanya sebesar Rp. 1.000.000.,00 yang terdiri dari biaya bantuan kuota dan promosi. Sehingga perusahaan ini akan mencapai BEP (*Break Event Point*) pada bulan pertama beroperasi jika target penjualan tercapai. Namun, karena sistem penggajian perusahaan ini adalah dengan sistem prosentase per proyek, maka setiap bulan akan terdapat fluktuasi biaya gaji sesuai dengan jumlah proyek yang dikerjakan oleh masing masing staff di perusahaan ini. Adapun presentase yang tersebut diatas adalah 90% pendapatan untuk staff dan 10% untuk kas dan pengembangan perusahaan. Sehingga apabila target pada bulan pertama terpenuhi, maka laba bersih perusahaan setelah dikurangi hak masing masing staff adalah sebesar Rp. 170.000.,00.

8. Rencana jangka menengah dan jangka panjang Perusahaan

8.1 Rencana jangka menengah (1 tahun):

- 8.1.1 Merekrut tenaga kerja baru sehingga perusahaan ini memiliki satu staff di masing masing fakultas di UGM
- 8.1.2 Mendelegasikan staff yang masih berada di semester ke-enam dan kebawah untuk mengikuti perlombaan bisnis seperti PMW dan PKMK untuk mendapatkan pendanaan dan *exposure* tambahan
- 8.1.3 Mendaftarkan seluruh staff yang bertugas sebagai penerjemah kedalam keanggotaan penuh HPI (Himpunan Penerjemah Indonesia)
- 8.1.4 Membuat website perusahaan sebagai sarana promosi digital
- 8.1.5 Membuka divisi Interpreter
- 8.1.6 Menyediakan layanan konsultasi individu bagi customer

8.2 Rencana jangka panjang (Lebih dari satu tahun)

- 8.2.1 Mencetak praktisi *proofreading* dan penerjemah ahli di Indonesia
- 8.2.2 Menambah tenaga kerja dibidang *content planning*
- 8.2.3 Mengikuti seminar *proofreading* dan penerjemah dengan skala nasional dan Internasional
- 8.2.4 Menyelenggarakan seminar mengenai profesi *Proofreader* dan Penerjemah sebagai bentuk CSR (*Corporate Social Responsibility*) dari perusahaan
- 8.2.5 Memberikan sertifikat yang telah memiliki sertifikasi resmi dari HPI kepada customer
- 8.2.6 Menyewa tempat untuk dijadikan kantor sementara untuk melayani customer yang ingin melakukan komplain dan konsultasi secara offline.

Kesimpulan

Membuka jasa *Proofreading* adalah salah satu lahan bisnis yang masih terbuka untuk mahasiswa baik mahasiswa sebagai produsen maupun mahasiswa sebagai konsumen. CV. ProofMa Holding datang untuk memfasilitasi mahasiswa yang memiliki kemampuan dibidang *Proofreading* dan mahasiswa yang membutuhkan jasa tersebut. Bilamana dilihat dari perkiraan penjualan dan pendapatan yang akan diperoleh oleh Perusahaan, tampak bahwasanya meskipun biaya yang

dipatok oleh Perusahaan masih terbilang murah, Perusahaan tetap menuai keuntungan bahkan di bulan pertama. Hal ini membuktikan bahwasannya pekerjaan sebagai *Proofreader* tidak hanya cocok bagi mahasiswa tetapi juga menguntungkan secara komersil.