



REPUBLIK INDONESIA  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

# SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC00202292035, 21 November 2022

## Pencipta

Nama : **Sri Handayaningsih S.T., M.T., Nora Pita dkk**  
Alamat : Kanoman RT 002 RW 005, Banyuraden, Gamping , Sleman, DI  
YOGYAKARTA, 55293  
Kewarganegaraan : Indonesia

## Pemegang Hak Cipta

Nama : **UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN**  
Alamat : Jl. Pramuka 5F, Pandeyan, Umbulharjo , Yogyakarta, DI  
YOGYAKARTA, 55161  
Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : **Karya Tulis Lainnya**  
Judul Ciptaan : **Sistem Monitor Tamu Wajib Lapor (SENTIL)**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 17 November 2022, di Yogyakarta

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.

Nomor pencatatan : 000407779

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.  
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.



a.n Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia  
Direktur Jenderal Kekayaan Intelektual  
u.b.  
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

Anggoro Dasananto  
NIP.196412081991031002

Disclaimer:

Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

**LAMPIRAN PENCIPTA**

No	Nama	Alamat
1	Sri Handayaningsih S.T., M.T.	Kanoman RT 002 RW 005, Banyuraden, Gamping
2	Nora Pita	Kel. Pagar Tengah RT 10 RW 03, Pendopo
3	Hilda Isnaini	Desa Kedunglo, RT 01 RW 04, Kemiri
4	Bagas Bayu Bismantaka	Graha Cisait A26 No 2, RT 001 RW 006, Kragilan
5	Falah Maulana Ferdian	Desa Samu Jaya RT 04 RW 00, Lamandau
6	Suhendra Anang P	Jl. Ir Soekarno Sampeantaba, Wita Ponda





**SENTIL (Sistem Monitor Tamu Wajib Lapor): Aplikasi  
Terintegrasi Database Daftar Pencarian Orang (DPO) sebagai  
Upaya Pencegahan Tingkat Kriminalitas**

Diusulkan Oleh :

Tim Sentil

1900016107 Nora Pita

1900016075 Hilda Isnaini

2000019075 Bagas Bayu Bismantaka

**UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN YOGYAKARTA**

**2022**

## EXECUTIVE SUMMARY

### 1. Analisa Industri Dan Problem Industri Yang Dihadapi

#### A. Analisa Industri

a. Persaingan diantara perusahaan yang ada (*Rivalry among existing firms*)

Persaingan industri pada keamanan tempat tinggal yang terintegrasi dengan database Daftar Pencarian Orang (DPO) Kepolisian saat ini masih sedikit. Sebagian besar kompetitornya masih berada di tahap *prototype* dan tidak dikembangkan lebih lanjut. Selain itu juga belum dikomersilkan secara luas. Sehingga terdapat peluang yang signifikan untuk menjalankan bisnis ini.

b. Ancaman pendatang baru (*Threats of new entrants*)

Ancaman pendatang baru dapat diatasi dengan terus melakukan inovasi atas produk yang kita buat dengan fokus memperkaya fitur keamanan yang disediakan seperti pengingat *real-time* tamu yang menetap, terintegrasi dengan data DPO, penyimpanan *database* secara daring dan masih banyak lagi. Inovasi memberikan diferensiasi lebih untuk produk kami, sehingga ancaman pendatang baru dapat diminimalkan.

c. Daya tawar pembeli (*Bargaining power of buyers*)

Saat ini, banyaknya perumahan dan kompetitor yang sedikit membuat bisnis yang kami jalankan dapat memimpin target pasar. Sedikitnya kompetitor, akhirnya pelanggan tidak mempunyai banyak pilihan produk, sehingga kekuatan pelanggan untuk menentukan harga produk menjadi rendah.

d. Daya tawar pemasok (*Bargaining power of suppliers*)

Untuk menjalankan bisnis kami, beberapa aktivitas yang dijalankan adalah mengembangkan aplikasi dan juga menyewa *server database*. Aktivitas tersebut akan menunjang kemudahan pengguna untuk memakai layanan kami secara daring. Selain itu, penyewaan *server database* juga akan meningkatkan jaminan keamanan bagi pengguna, dimana *database* akan terus merekam data tamu yang berkunjung dari waktu ke waktu.

e. Ancaman produk pengganti (*Threats of substitute products*)

Pencatatan tamu di perumahan masih dilakukan secara konvensional, yaitu dengan menulis identitas tamu yang masuk pada buku tamu untuk memperkirakan lamanya waktu tamu menetap. Hal tersebut tidak efektif dan efisien, keuntungan yang akan didapatkan jika menggunakan layanan kami adalah tersimpannya riwayat setiap tamu yang berkunjung. Selain itu, kompetitor serupa secara komersial juga masih tergolong sedikit. Sehingga ancaman produk serupa dikategorikan sedang hingga rendah.

- B. Problem industri yang dihadapi
  - a. Ketidakmampuan *security* untuk memonitor tamu sepanjang waktu.
  - b. Kerumitan untuk mendata tamu secara konvensional dan batas waktu yang jelas untuk tamu yang berkunjung.
  - c. Berdasarkan analisa pasar, banyak bisnis yang serupa namun belum dijalankan secara serius. Beberapa hanya berupa *prototype*.

2. Analisa Pasar Dan Kompetitor

A. TAM (*Total Address Market*)

Dari 514 kabupaten/kota di Indonesia, pemerintah baru menargetkan 100 kabupaten/kota utk dikembangkan dengan *smart city* dan baru 24 kabupaten/kota yang berhasil menjadi Penerima Penghargaan Gerakan Menuju 100 Smart City 2017. Sehingga baru 20% kab/kota yang telah menerapkan *smart city* dan ada 80% yang siap ditawarkan SENTIL.

B. SAM (*Serviceable Available Market*)

Aplikasi Sentil menawarkan sistem yang dapat memantau dan mengidentifikasi tamu yang berkunjung lebih dari 1x24 jam. Calon pengguna aplikasi ini merupakan warga perumahan dan *security* perumahan.

C. SOM (*Serviceable Obtainable Market*)

Umumnya pengguna adalah perumahan yang membutuhkan keamanan lingkungan dari tindak kejahatan dan perilaku penyimpangan sosial.

D. Identifikasi Customer

Setelah melakukan observasi identifikasi *customer* dapat dikenali kebutuhan calon pengguna aplikasi yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Identifikasi Customer

No.	Identifikasi	Keterangan
1.	Kebutuhan	Memantau tamu yang berkunjung dan berniat menginap atau berada di lokasi pemukiman selama lebih dari 1x24 jam.
2.	Kondisi pekerjaan sehari-hari	Tidak dapat

3.	Data yang diperlukan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Data tamu yang berkunjung lebih dari 1x24 jam</li> <li>2. Foto tamu</li> <li>3. Kartu identitas</li> <li>4. Waktu menginap</li> <li>5. Tujuan menginap</li> <li>6. Nomor rumah</li> </ol>
----	----------------------	---

#### E. Value Proposition

Nilai-nilai yang diberikan produk Sentil adalah:

- a. Mampu mendata dan menyajikan data secara detail
- b. Terdapat visualisasi rumah yang dijaga dengan pembeda warna sesuai dengan status rumah saat ini
- c. Aplikasi sudah terintegrasi datanya dengan data DPO kepolisian
- d. Terdapat fitur pengingat dan notifikasi pada *smartphone* kepada *security* dan pemilik rumah yang dikunjungi bahwa waktu kunjungan telah habis
- e. Ukuran aplikasi kecil (<20 mb).

F. Evaluasi atau komparasi value proposition dengan perusahaan kompetitor

Setelah melakukan observasi kompetitor, dapat dilihat perbandingan kompetitor dengan aplikasi Sentil pada Tabel 2.

Tabel 2 komparasi value proposition dengan perusahaan kompetitor

Layanan	Kompetitor				Produk Kami
	Village Smart Security System oleh Mahasiswa Pendidikan Teknik Otomotif FT UNY	Aplikasi Monitoring Lingkungan Perumahan Berbasis Mobile Studi Kasus Perumahan Alam Brajan Yogyakarta	Kentongan Digital	Sistem Keamanan Lingkungan Perumahan Berbasis Web Menggunakan Raspberry Pi	
Dapat digunakan di mana saja	Tidak	Ya	Tidak	Ya	Ya
Dapat mencatat data tamu yang tinggal lebih dari 1x24 jam	Ya	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
Ada notifikasi ketika tamu telah melewati batas waktu menginap	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
Dapat mengidentifikasi DPO	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
Muncul status rumah (hunian/guest house)	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
Melihat data tamu secara <i>real time</i>	Ya	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
Terdapat tombol <i>emergency</i>	Tidak	Tidak	Ya	Tidak	Ya

### 3. Problem Bisnis Yang Diangkat

Problem yang ditangani Sentil adalah:

- Tidak adanya aplikasi sejenis yang mengintegrasikan dengan data DPO
- Tidak adanya produk serupa yang mengurus sistem pelaporan tamu
- Belum terjaminnya keamanan pada area perumahan.

### 4. Problem Solution Fit Dan Product Market Fit

#### A. Analisa *Desirability Hypotheses*

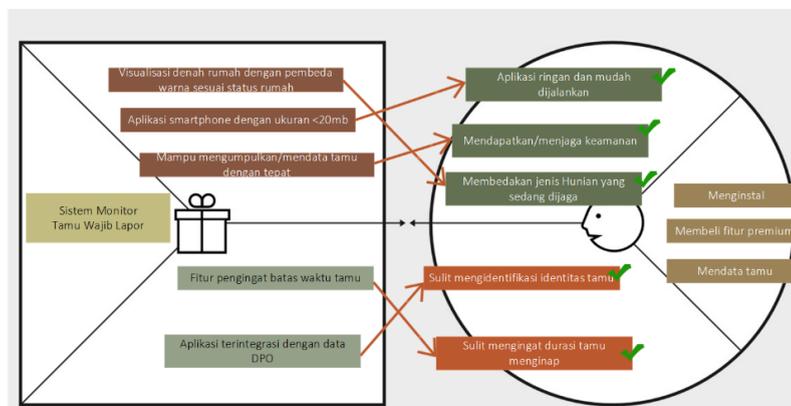
##### 1. Customer profile

*Customer profile* memiliki tiga hipotesis keinginan yang akan dipenuhi, yaitu:

- Dapat membuat Developer perumahan menjual lebih banyak unit dengan menawarkan keamanan lebih.
- Dapat membantu pekerjaan Security perumahan dalam memonitor warga.
- Dapat membuat Pemilik Rumah merasa aman.

##### 2. Value Map

Spesifikasi nilai aplikasi Sentil yang akan diberikan kepada customer dapat dilihat pada Gambar 1.



- Product & service pada aplikasi ini adalah Sistem monitor Tamu Wajib Laport
- Produk & layanan kami dapat menyelesaikan masalah pada control tamu menggunakan fitur pengingat batas waktu tamu dan aplikasi terintegrasi dengan data DPO sehingga memudahkan pengguna dalam control tamu.
- Produk & layanan kami memiliki tiga fitur yaitu visualisasi denah rumah dengan pembeda warna sesuai status rumah, aplikasi

smartphone dengan ukuran <20 mb, dan mampu mengumpulkan/mendata tamu dengan tepat.

### 3. Customer Segments

Terdapat empat kategori customer segment yang akan dipenuhi terdiri dari :

- a. Geografis: Provinsi DI Yogyakarta & Perumahan berpengamanan
- b. Demografis: Umur 20-50, Jenis Kelamin: pria/Wanita
- c. Psikologis: Ingin merasa lingkungannya aman
- d. Perilaku: Menjaga keamanan

### 4. Value Propositions

Aplikasi ini memiliki value propositions sebagai berikut:

- a. Aplikasi sudah terintegrasi datanya dengan data DPO kepolisian
- b. Terdapat fitur pengingat kepada satpam dan pemilik rumah yang dikunjungi bahwa waktu kunjungan telah habis
- c. Ukuran aplikasi kecil (<20 mb)

### 5. Channels

Pemasaran produk dilakukan melalui beberapa channel berikut :

- a. Media sosial (Instagram, Facebook, Youtube, Twitter) & Brosur/pamflet

### 6. Customer Relationship

Dalam memenuhi strategi Customer relationship digunakan strategi sebagai berikut:

- a. Memberikan akses gratis kepada pelanggan pertama untuk menikmati segala fitur aplikasi selama masa trial
- b. Memberikan potongan harga untuk pelanggan yang berlangganan aplikasi selama minimal 1 tahun (semakin lama semakin banyak potongannya)

## B. Analisa *Viability Hypotheses*

### 1. Monetizing strategy

- Dapat bekerja sama dengan developer perumahan yang menjual unit rumah kepada pelanggan untuk mendapatkan rumah *bundling* aplikasi versi percobaan/*free trial version*.

### 2. Revenue Stream

- Dapat membuat pelanggan beralih dari *free trial* aplikasi menjadi pelanggan premium dengan membayar biaya berlangganan untuk mendapat fitur keamanan yang lebih banyak.

### 3. Cost Structure

- Dapat membuat rincian biaya total keseluruhan operasi pengembangan produk agar tetap dapat dikontrol.
4. Profit
- Dapat mengembangkan lebih banyak fitur yang membantu keamanan agar dapat menjual fitur yang lebih banyak.

C. Analisa *Feasibility Hypotheses*

1. Key Activities
  - a. Dapat memelihara system
  - b. Melakukan pemasaran yang efektif & efisien
  - c. Dapat melakukan pengontrolan pada aplikasi
2. Key Resources
  - a. Dapat membentuk tim IT
  - b. Dapat membentuk tim pemasaran
  - c. Dapat membentuk tim keuangan
3. Key partner
  - a. Dapat bekerja sama dengan Lembaga kepolisian & dukcapil
  - b. Dapat bekerja sama dengan perusahaan penyedia sewa server

5. Deskripsi Bisnis Model yang Akan Dijalankan Selama Kompetisi

Sistem Monitor Tamu Wajib Laport adalah sistem identifikasi data tamu yang berkunjung lebih dari 1x24 jam di wilayah perumahan. Data tamu masih diinputkan secara manual oleh security atau pemilik rumah. Pada Sistem tersedia fitur cerdas yaitu pengingat jika tamu sudah melebihi batas waktu yang ditentukan. Selain itu sistem kami terintegrasi dengan data Daftar Pencarian Orang (DPO) kepolisian sehingga akan membantu pihak kepolisian dalam mengidentifikasi DPO. Fitur lainnya adalah adanya visualisasi denah perumahan dengan penampakan rumah hunian dan statusnya (jika rumah sebagai guest house) dan masih banyak fitur pendukung lainnya.

6. Tim manajemen dan/atau pembimbing, dengan penjelasan pengalaman yang relevan

*Tabel 3 Data Pembimbing*

Nama Pembimbing	Sri Handyaningsih, S.T.,M.T
Pengalaman yang relevan	Analisis Proses Bisnis beberapa Kabupaten/Kota dan Provinsi sebagai acuan dalam perencanaan kebutuhan SI/TI



**SENTIL (Sistem Monitor Tamu Wajib Lapor): Aplikasi  
Terintegrasi Database Daftar Pencarian Orang (DPO) sebagai  
Upaya Pencegahan Tingkat Kriminalitas**

Diusulkan Oleh :

Tim Sentil

1900016107 Nora Pita

1900016075 Hilda Isnaini

2000019075 Bagas Bayu Bismantaka

**UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN YOGYAKARTA**

**2022**

## Business Plan

### 1. MVP (Minimum Viable Product/Prototype)

*Minimum viable product* atau MVP dari produk kami adalah sebagai berikut :

- a. Penginputan data tamu
- b. Tersedia pengingat yang muncul di pihak pemilik rumah dan security ketika batas waktu menginap telah melewati;
- c. Muncul status rumah (hunian/guest house)
- d. Dapat mengidentifikasi DPO (muncul alert setelah data tersimpan bahwa tamu yang diinputkan bukan DPO di tampilan security)
- e. Terdapat tombol *emergency*

### 2. Monetizing Scheme & Growth Plan

#### 1. Monetizing Scheme

Lampiran 1

#### 2. Growth plan

##### a. Business overview

Sistem Monitor Tamu Wajib Laport adalah aplikasi berbasis *smartphone* yang dengan sangat mudah dijalankan dan di instal oleh pengguna dalam rangka menjaga keamanan tempat tinggalnya. Aplikasi ini menggeser pendataan secara konvensional yang biasanya menggunakan buku untuk mencatat tamu yang ingin menetap selama lebih dari 1x24 jam. Fitur cerdas dari aplikasi ini adalah adanya fitur pengingat penanda tamu sudah melebihi waktu menetap yang sudah ditentukan dan dapat mengidentifikasi DPO secara langsung.

##### b. Analisis SWOT

Analisis SWOT dapat menjadi salah satu strategi penentu masa depan dalam keberlangsungan suatu bisnis, berikut kami melakukan analisis SWOT pada bisnis kami:

*Tabel 4 Analisis SWOT*

<p style="text-align: center;"><b>STRENGTH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Ukuran aplikasi kecil.</li> <li>b) Visualisasi denah rumah dengan pembeda warna sesuai status rumah.</li> <li>c) Mengumpulkan data tamu dengan rinci.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>WEAKNESS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Penginstalan awal belum mendapatkan income.</li> <li>b) Data di input secara manual.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPPORTUNITIES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Mempermudah pengguna karena notifikasi pengingat.</li> <li>b) Terintegrasi dengan data DPO.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>THREATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Membutuhkan data seluler secara real time.</li> <li>b) Butuh penyesuaian terhadap perubahan kultur masyarakat dalam hal keamanan dan ketertiban.</li> <li>c) Tingkat adaptasi teknologi yang bervariasi.</li> </ul>

c. Five Years Growth Plan Outline

Pada bagian ini akan membahas tentang garis besar rencana pertumbuhan bisnis kami lima tahun ke depan, melalui beberapa poin sebagai berikut:

a. Expansion Opportunities

Jika dianalisis berdasarkan SWOT analysis. Aplikasi sangat sesuai dengan demografi yang hendak dicapai. Ukuran aplikasi yang kecil tidak memberatkan *smartphone* pengguna jika pengguna memiliki spesifikasi *smartphone* yang rendah. Hal tersebut tentu menguntungkan karena aplikasi dapat kompatibel di setiap perangkat *smartphone*, sehingga semua orang dapat mengunduhnya dengan mudah. Selain itu, pengguna sangat diuntungkan (terutama *security*/tim keamanan pada residen yang dijaga), bahwasannya aplikasi dapat menampilkan denah pemukiman. Misalnya, adanya perbedaan warna untuk beberapa rumah: rumah pribadi, rumah sewa dan lain-lain.

Fitur cerdas lainnya adalah pengguna (pemilik rumah & *security*/tim keamanan perumahan) akan menerima notifikasi pengingat jika tamu yang menetap melebihi batas waktu yang disepakati saat pendataan di awal.

*Weakness* dari aplikasi adalah penginstalan awal belum mendapatkan income karena dapat diunduh secara gratis. Oleh karenanya, perusahaan akan menjaga kualitas dan meningkatkan pengalaman pengguna sehingga pengguna bisa memutuskan untuk membeli fitur premium di kemudian hari.

#### b. Market Analysis and Plan

Data jumlah pemukiman dan *developer*, kerugian perumahan, laporan kejahatan dalam area perumahan.

Berkaitan dengan analisa pasar dan perencanaan, pengenalan aplikasi Sistem Monitor Tamu Wajib Laport akan sesuai dengan Channel yang sudah ditetapkan di awal. Pengenalan aplikasi dilakukan melalui sosial media, seperti: *Instagram*, *Facebook*, *Youtube* dan *Twitter*. Selain strategi melalui dalam jaringan, kami akan

memperkenalkan aplikasi dengan mengunjungi langsung residen terkait dengan menyebarkan brosur/pamflet.

c. Market Demographics

Demografis pasar pada aplikasi ini dapat dibagi menjadi dua. Yaitu, pengguna dan pelanggan.

a. Pengguna:

Pengguna dari aplikasi ini adalah pemilik rumah di kawasan tertentu dengan usia rata-rata 20-50 tahun, baik laki-laki atau perempuan

b. Pelanggan:

Pelanggan dari aplikasi ini adalah individu yang mengeluarkan uang untuk membayar fitur, yaitu tim keamanan ataupun *developer* perumahan dengan usia rata-rata 20-50 tahun, baik laki-laki atau perempuan.

d. Team Information

Perusahaan saat ini mempekerjakan beberapa orang dalam menjalankan bisnisnya:

*Tabel 5 Team Information*

Nama	Pekerjaan	Status
Nora Pita	Pengembang	Karyawan tetap
Hilda Isnaini	Pengembang	Karyawan tetap
Bagas Bayu Bismantaka	Akuntansi	Karyawan tetap
Falah Maulana Ferdian	Pengembang	<i>freelance</i>
Suhendra Anang	Pengembang	<i>freelance</i>
Retno	Validasi hukum	<i>freelance</i>

e. Financial Plan

*Financial plan* akan membahas situasi keuangan, jumlah total modal, jumlah biaya operasi dan *break even analysis* sebagai berikut:

a. situasi keuangan saat ini

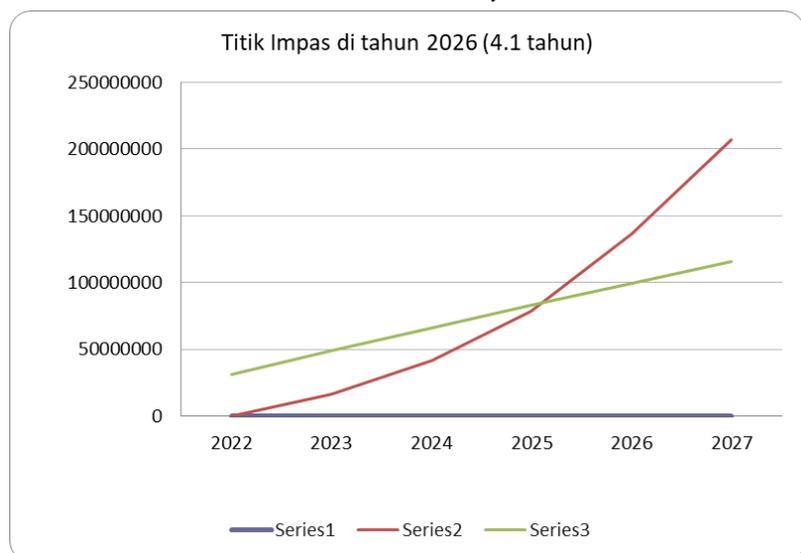
Bisnis Sistem Monitor Tamu Wajib Lapar saat ini berada di bawah naungan Universitas Ahmad Dahlan, sehingga segala pendanaan dibantu secara langsung oleh universitas.

b. Jumlah modal yang diperlukan sebesar Rp. 27.700.000,-

c. Biaya operasi yang diperlukan sebesar Rp. 18.200.000,-

d. Break even analysis (Analisis titik impas) ditampilkan pada grafik berikut:

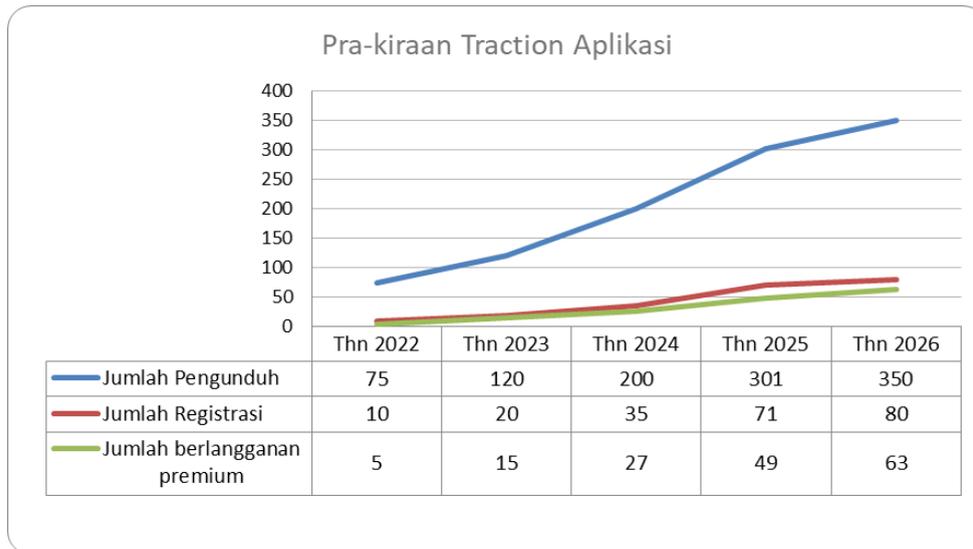
Gambar 2 Break even analysis



3. Traction (Cohort Analysis)

*Traction* dari aplikasi dibagi menjadi 3 jenis aktivitas, yaitu jumlah pengunjung, jumlah registrasi dan jumlah berlangganan *premium*. Berikut grafik yang me-representatif ketiganya:

Gambar 3 Pra-kiraan Traction Aplikasi



4. Analisa Proses Product Market Fit (Evolusi Business Model dan Value Proposition yang dijalankan)

1. Evolusi Business Model

Evolusi merupakan perubahan secara perlahan, natural, namun pasti. Pada evolusi business model ini kami menggunakan empat tahap evolusi e-business yaitu sebagai berikut :

a. Inform

Tahap pertama ini yang biasanya terjadi adalah adanya proses-proses internal seperti pengembangan produk secara sederhana. Pada produk kami, dengan mulai implementasi produk sederhana yaitu dengan membangun *Minimum Viable Product* (MVP). Dimana penginputan data ke aplikasi masih dilakukan secara manual. Kemudian mulai memperkenalkan aplikasi ke calon pengguna, mempromosikan produk, dan mulai mendemokan cara penggunaan produk kepada calon pengguna.

b. Automate

Tahap berikutnya mulai memasukkan proses otomatis ke dalam produk. Pada produk yang kami bangun, mulai dengan adanya otomatisasi pengurutan data, pencarian data, filterisasi data dan manajemen data pada produk. Tahapan ini adalah efektivitas,

yaitu sebuah hal yang pada awalnya sangat sulit untuk dilakukan, tetapi dengan adanya aplikasi hal-hal baru dapat dilakukan dengan mudah dan cepat.

c. Integrate

Tahap selanjutnya adalah mengintegrasikan proses bisnis yang kita bangun dengan pihak atau entiti-entiti lain. Pada tahap ini kami akan bekerjasama dengan beberapa pihak yaitu Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Ditjen Dukcapil) dan kepolisian dengan menghubungkan beberapa data secara otomatis.

d. Tahap Reinvent

Tahap terakhir ini, ditantang untuk mendefinisikan ulang mekanisme dan model bisnisnya dengan berpedoman pada peluang-peluang usaha baru yang ditawarkan oleh *e-business*. Pada tahap ini memungkinkan untuk membuat inovasi baru dari produk yang kami buat, seperti penambahan fitur, pembaruan produk bahkan memunculkan produk baru.

## 5. Value Proposition

*Value proposition* adalah suatu nilai yang dijanjikan perusahaan kepada pelanggan jika membeli produknya. Produk kami juga memiliki beberapa nilai produk yang akan diberikan kepada pelanggan yaitu:

- a. Aplikasi sudah terintegrasi datanya dengan data DPO kepolisian.
- b. Terdapat fitur pengingat kepada *security* dan pemilik rumah yang dikunjungi bahwa waktu kunjungan telah habis.
- c. Ukuran aplikasi kecil (<20 MB).

Lampiran :

[Viability Hypotheses](#)