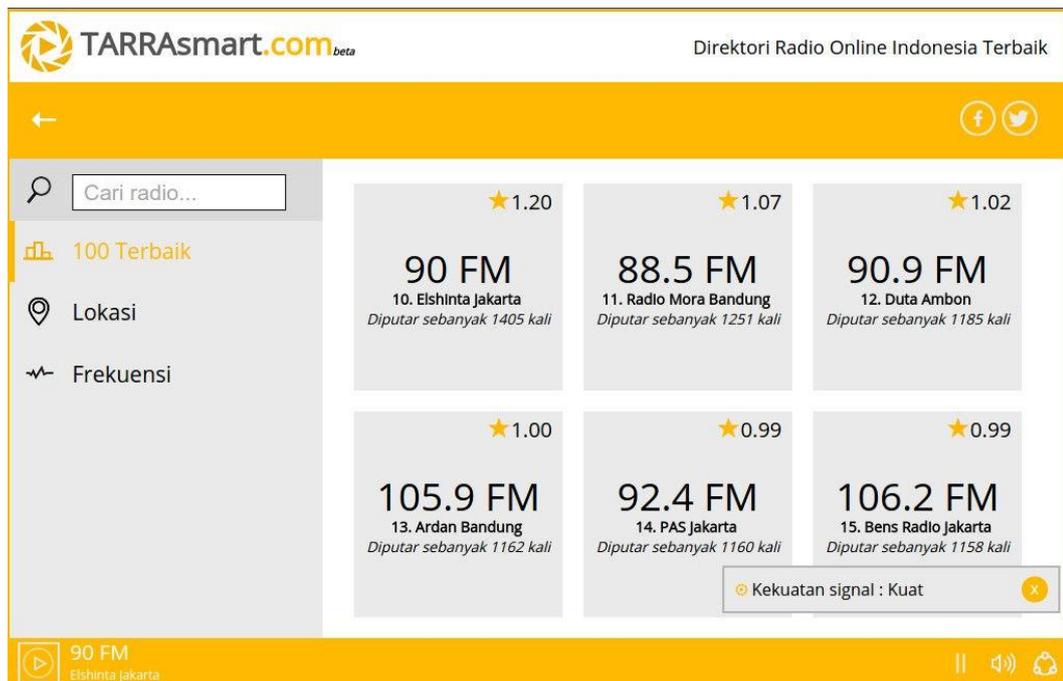


Nama : Nabilah Sari Utami

NIM : 09031381419115

TUGAS MANAJEMEN TEKNOLOGI INFORMASI

Aplikasi TarraSmart



Supports Strategic Management

Innovative Application: Layanan TV *free to air*, dalam satu aplikasi TarraSmart, pengguna dapat mendengarkan radio dan menonton siaran televisi kesukaannya, seperti olahraga untuk kaum pria dan sinetron bagi kaum wanita dan remaja.

Competitive Weapons: TarraSmart sekarang juga telah berhasil menyediakan aplikasinya dengan sistem operasi Android. Kini, di TarraSmart telah ada 600 stasiun radio dan beberapa saluran teve nasional yang bergabung dengan aplikasinya. Dan berdasarkan statistik Google Playstore, aplikasi TarraSmart telah diunduh lebih dari 5.000 kali.

Changes in Processes: Awalnya, TarraSmart dibuat untuk kebutuhan sendiri walaupun ia tahu ada banyak orang yang juga memiliki masalah yang sama dan membutuhkan TarraSmart. Saat itu ia belum tertarik untuk menjalankan bisnis TarraSmart. Maka setelah mendapatkan gelar sarjana komputer, Chris memilih bekerja di beberapa perusahaan. Pada 2014, Chris bekerja sebagai staf pemasaran BNI Life Insurance. Saat bekerja inilah, tidak disangka ia berhasil menjual dan menerbitkan polis asuransi pertama karena nasabahnya mendengarkan iklan

asuransinya di TarraSmart. Setahun kemudian, ia pindah kerja ke *dealer* Toyota PT Hadji Kalla dan pada tiga bulan awal bekerja, ia berhasil mendapat empat pelanggan. Lagi-lagi, keempat pelanggan tersebut mendengarkan iklan yang dipasangnya di TarraSmart. Salah satunya mendengarkan iklan yang ia pasang di TarraSmart dari Malaysia. pada akhir 2015, Chris mulai mendapatkan pengiklan pertama dari pengguna TarraSmart. Padahal waktu itu, ia tidak pernah melakukan pengembangan dan promosi terhadap aplikasi TarraSmart. Di sinilah awal ketertarikannya untuk mengembangkan TarraSmart dan memilih berhenti dari pekerjaan pada 2016. Sejak itu, ia pun lebih serius mengembangkan bisnis TarraSmart dan di akhir 2016, ia mulai mengembangkan layanan *TV on demand* pada TarraSmart.

Links with Business Partners: Abdul Djalil Djayali dari Komunitas Zona IT komunitasnya. Sebelumnya, jangkauan radio komunitas ZIT Radio hanya di sekitar Kota Ternate. Namun setelah ZIT Radio ada di aplikasi TarraSmart, jangkauan siarannya bisa ke seluruh Indonesia.

Cost Reductions: Chris juga sedang mengupayakan bisa memiliki server sendiri. Tujuannya, penyiar radio dapat melakukan *live video* saat siaran dengan harga yang lebih murah dan memungkinkan penonton teve di TarraSmart bisa menyimpan siaran kesukaannya pada servernya dengan harga langganan yang terjangkau.

Relationships with Suppliers and Customers: TarraSmart menjalin kerjasama dengan stasiu-stasiun tv dan radio di Indonesia.

New Products: Chris akan mengembangkan fitur-fitur premium yang dapat digunakan pengguna aplikasi dengan harga terjangkau. Ia juga akan terus menjalin kerjasama dengan stasiun-stasiun tv dan radio di Indonesia.

Competitive Intelligence: Strategi pemasaran yang dijalankan, 65% lewat *word of mouth*. Sisanya, sebanyak 35%, menggunakan pemasaran digital untuk menjangkau pasar Indonesia Timur yang luas. Menurut Chris, karena masih sangat sedikit kompetitor yang bermain di pasar ini, TarraSmart yang berdomisili di Makassar lebih leluasa menjangkau pasar Indonesia Timur.