

ABSTRAKSI

Saat ini fasilitas telekomunikasi tidak bisa dilepaskan dari kehidupan manusia, karena dari hari ke hari kebutuhan akan telekomunikasi semakin meningkat, baik dalam kualitas maupun kuantitasnya. Disamping itu dengan perkembangan teknologi informasi yang sangat cepat membuat berbagai produk inovatif muncul di pasaran. Salah satu produknya yaitu SMS sampai sekarang masih menjadi favorit konsumen. Oleh karena itu CV Kualitas Prima (QMAX) mengembangkan sebuah produk varians dari SMS yaitu SMS Q-School. SMS Q-School adalah SMS yang menggunakan teknologi SMS *gateway* yang berisi informasi kegiatan anak di sekolah dan juga informasi-informasi pendidikan lainnya. Manfaat SMS Q-School ini bagi orang tua adalah sebagai salah satu media untuk memonitor kegiatan anak di sekolah dan mendapatkan informasi-informasi penting dari sekolah, sedangkan bagi pihak sekolah adalah menerapkan prinsip *paperless dan instant message*. Untuk bisa mengakses layanan SMS Q-School ini, pelanggan tidak membutuhkan fitur tambahan pada handphone-nya karena aplikasi ini sama dengan SMS biasa. Keberhasilan dari produk ini adalah fitur – fitur yang ditawarkan dalam SMS Q-School dan juga kemudahan untuk mengaksesnya .

Berdasarkan hal itu, dalam penelitian ini akan dianalisis kelayakan dari SMS Q-School yang merupakan produk baru dari CV Kualitas Prima (QMAX) sebagai salah satu peluang bisnis yang dapat menguntungkan dan memberikan pendapatan untuk perusahaan.

Pengumpulan data pada aspek pasar dilakukan melalui survey dengan cara menyebar kuisioner untuk mengetahui minat calon pelanggan terhadap produk yang akan ditawarkan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *proportional stratified random sampling*. Untuk pengujian dari aspek teknis dan finansial digunakan data sekunder yang diperoleh dari CV Kualitas Prima dan sumber terkait sebagai pemilik produk.

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data, diperoleh data bahwa pasar potensial SMS Q-School adalah sebesar 75.74% yang diperoleh berdasarkan tingkat keminatan responden terhadap produk. Kemudian berdasarkan variabel tingkat kemampuan, jenis SIM Card yang digunakan, serta kepemilikan pulsa tiap bulannya, diperoleh pasar tersedia sebesar 81.70% dari pasar potensial. Sedangkan untuk pasar sasaran, CV Kualitas Prima (QMAX) akan memasuki 85% dari pasar tersedia. Hasil penelitian aspek teknis membuktikan bahwa dengan teknologi yang dimiliki CV Kualitas Prima mampu melayani dengan baik pasar sasaran yang telah ditentukan, bahkan sampai dengan 5 tahun ke depan.

Kemudian untuk hasil perhitungan menurut kriteria kelayakan investasi dengan MARR 20%, maka SMS Q-School ini layak untuk direalisasikan dengan NPV Rp 84.946.188, IRR 42% dan PBP 2,09 tahun.

Kata Kunci : SMS Q-School, Pasar, Kriteria Kelayakan.