

## **DOKUMEN STUDI KELAYAKAN**

### **STUDI KELAYAKAN**

**SI ADMINISTRASI TOKO BAHAN BANGUNAN UD. MAKMUR ABADI  
TOKO BUILDER MANAGEMENT SYSYEM**

**TANGGAL**

**30 SEPTEMBER 2024**

## **DAFTAR ISI**

1. RINGKASAN EKSEKUTIF	3
2. DESKRIPSI PRODUK/LAYANAN	3
3. KELAYAKAN EKONOMI	4
4. KELAYAKAN TEKNIS	4
5. KELAYAKAN ORGANISASI	5
6. PASAR PRODUK/ LAYANAN	6
7. STRATEGI PEMASARAN	7
8. JADWAL	7
9. TEMUAN DAN REKOMENDASI	8

## **1. RINGKASAN EKSEKUTIF**

UD Makmur Abadi adalah toko bangunan yang sudah lama berdiri di Jl. Raya Nginden. Toko ini berdiri sejak tahun 1988 dan terkenal menjual bahan bangunan serta bak sampah unik di nginden. Awalnya toko ini hanya menjual secara fisik namun sekarang ada akun tokopedia untuk membantu penjualan serta memperluas pangsa pasar. Pencatatan keuangan maupun stok pada toko ini tidak dilakukan secara rutin sehingga tidak tahu pasti berapa pendapatan perbulannya dan sisa stok berapa. Pemilik hanya menghitung jika uang cukup untuk kebutuhan hidup maka dianggap untung dan untuk stok seringkali dicek secara fisik

## **2. DESKRIPSI PRODUK/LAYANAN**

UD Makmur Abadi mempertimbangkan metode pencatatan keuangan dan stok untuk mengetahui data yang pasti karena selama ini tidak dilakukan dengan baik sehingga membuang waktu untuk pengecekan stok dan sisa uang. Dengan memberi solusi pencatatan yang mudah maka mereka bisa melihat sisa stok dengan cepat dan keuntungan per interval waktu. Berikut beberapa fitur yang kami tawarkan

Manajemen Stok:

- Restock dari berbagai toko
- Mengingatkan jika stok rendah
- Mengingatkan jika stok mau expire

Pencatatan Keuangan:

- Membuat laporan pendapatan per interval waktu
- Peringatan pembayaran utang pelanggan atau pembelian

Proses Penjualan:

- Penjualan produk kiloan atau yang tak bisa dihitung
- Bisa digunakan di device apa saja
- Menjual dengan harga khusus
- Promosi email

## **3. KELAYAKAN EKONOMI**

Proyeksi keuangan untuk pengintegrasian sistem informasi untuk UD Makmur Abadi ditunjukkan pada tabel slide berikutnya. Tabel ini memperhitungkan proyeksi penjualan selama lima tahun kedepan serta perhitungan biaya yang harus dibayar seperti biaya pembelian

domain, biaya hosting website serta biaya maintenance tiap tahunnya Proyeksi ini mengasumsikan bahwa penjualan offline berjalan dengan normal dan semua transaksi ditutup di akhir tahun.

<b>Tolak Ukur</b>	<b>Tahun 1</b>	<b>Tahun 2</b>	<b>Tahun 3</b>	<b>Tahun 4</b>	<b>Tahun 5</b>	<b>Total</b>
<b>Proyeksi Penjualan</b>	Rp 480.000.000,00	Rp 600.000.000,00	Rp 660.000.000,00	Rp 720.000.000,00	Rp 720.000.000,00	Rp 3.180.000.000,00
<b>Pembelian Domain</b>	Rp 25.000,00	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 25.000,00
<b>IT Maintenance</b>	Rp 900.000,00	Rp 4.500.000,00				
<b>Hosting</b>	Rp 1.500.000,00	Rp 7.500.000,00				
<b>Total Biaya Tambahan</b>	Rp 2.425.000,00	Rp 2.400.000,00	Rp 2.400.000,00	Rp 2.400.000,00	Rp 2.400.000,00	Rp 12.025.000,00
<b>Pemasukan Kas</b>	Rp 477.575.000,00	Rp 597.600.000,00	Rp 657.600.000,00	Rp 717.600.000,00	Rp 717.600.000,00	Rp 3.167.975.000,00

Dapat dilihat dari tabel diatas biaya untuk melakukan pembuatan software membawa keuntungan yang cukup marginal bagi UD Makmur Abadi. Setelah dihitung dengan biaya-biaya yang harus dibayarkan pembuatan software ini layak untuk dilakukan.

#### **4. KELAYAKAN TEKNIS**

Untuk mendukung operasional aplikasi ini, Toko U.D. Makmur Abadi akan memerlukan perangkat pendukung, seperti perangkat mobile dan tablet, yang digunakan oleh pegawai dalam menjalankan aplikasi. Perangkat ini akan berfungsi sebagai penghubung utama antara pegawai dan client, memfasilitasi transaksi dengan lebih efisien dan modern. Client menginginkan cara yang sederhana, cepat, dan mudah untuk bertransaksi secara daring, sehingga sangat penting memastikan bahwa semua transaksi dilakukan secara aman, terlindungi dari potensi resiko keamanan.

Meskipun saat ini Toko U.D. Makmur Abadi masih mengelola transaksi secara offline atau tatap muka, pengimplementasian teknologi baru ini akan membantu toko bertransisi di era digital. Dengan sistem yang terintegrasi, Toko U.D. Makmur Abadi dapat memberikan

pengalaman pelanggan yang lebih baik, memungkinkan pelanggan melakukan pembelian secara online, melacak pesanan mereka, dan menerima notifikasi terkait status pesanan. Hal ini tidak hanya meningkatkan efisiensi, tetapi juga memperluas jangkauan pasar toko, memperkuat hubungan dengan pelanggan, dan memastikan bahwa toko dapat bersaing di tengah perubahan dinamika pasar yang semakin digital.

Aplikasi ini berupa website yang dirancang untuk digunakan di Handphone, tablet, ataupun komputer yang dapat digunakan oleh pegawai toko dan client. Hal ini memastikan bahwa website itu dapat beroperasi secara Universal atau dapat digunakan dimanapun dan kapan pun. Selain itu, website ini menggunakan fitur berbasis cloud yang memerlukan akses real-time ke server pusat untuk memantau stok, melakukan transaksi dan lain-lain. Penggunaan teknologi berbasis cloud juga akan memudahkan toko untuk mendapatkan manfaat seperti fleksibilitas akses, keamanan data, dan biaya yang relatif rendah. Sistem ini juga akan diimplementasikan dengan memanfaatkan server yang dapat diakses oleh toko itu sendiri. Selain itu, server database yang digunakan, akan dioptimalkan untuk menangani data dalam jumlah besar, termasuk data penjualan harian, data inventory dan laporan keuangan.

## 5. KELAYAKAN ORGANISASI

Proyek ini sejalan dengan visi Toko UD. Makmur Abadi. Dengan adanya teknologi digital, toko dapat meningkatkan kecepatan dan kualitas pelayanan, serta menjawab tuntutan konsumen yang semakin menginginkan kemudahan dalam bertransaksi.

Implementasi sistem ini tidak memerlukan perubahan struktural besar di organisasi, tetapi akan memerlukan pelatihan khusus bagi pegawai untuk mengoperasikan sistem baru ini. Pelatihan ini akan mencakup berbagai aspek, mulai dari penggunaan perangkat lunak, manajemen stok, hingga teknik pelayanan pelanggan dalam konteks online.

## 6. PASAR PRODUK/ LAYANAN

Toko bangunan umumnya identik dengan sistem penjualan yang serba manual dan tidak banyak berinovasi karena menjual produk dengan satuan unit dan jenis barang yang sangat bervariasi. Digitalisasi diperlukan bagi usaha toko bangunan, terutama yang masih mengandalkan pencatatan manual, untuk mulai beralih ke sistem digital guna meningkatkan efisiensi operasional. Pengadaan software sistem informasi yang terspesialisasi untuk

sebuah toko bangunan dengan menyesuaikan cara, kebutuhan, dan kebiasaan pemilik dalam mengidentifikasi istilah-istilah dalam usahanya akan menjadi investasi jangka panjang yang sangat baik. TokoBuilder Management System hadir untuk menyasar pasar usaha toko bangunan skala kecil hingga menengah yang belum mengadopsi solusi digital.

Beberapa software sistem informasi serupa yang menjadi pesaing TokoBuilder Management System adalah penyedia sistem informasi usaha generik yang sudah lebih dahulu menawarkan layanan di pasar Indonesia. Meski demikian, sebagian besar dari mereka tidak menawarkan solusi yang sepenuhnya disesuaikan dengan kebutuhan spesifik dari sebuah toko bangunan. Beberapa di penyedia tersebut, seperti Odoo ERP, SAP Business One, HashMicro ERP, Zahir Accounting, dan Accurate Online. Meskipun telah memiliki basis pelanggan yang kuat, kompleksitas yang diperlukan oleh sebuah toko bangunan belum sepenuhnya mampu terakomodasi oleh sebagian besar dari mereka. Misalnya, banyak dari software tersebut tidak didesain secara khusus untuk mengelola inventaris bahan bangunan dengan unit dan *kategori* yang berbeda dengan biaya implementasi dan kustomisasi yang tinggi, terutama bagi usaha UMKM. Makmur Abadi. Hal ini menjadikan TokoBuilder Management System sebagai solusi yang lebih tepat karena dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan operasional toko bangunan secara efisien dan menyeluruh.

TokoBuilder Management System akan didesain sedemikian rupa menyesuaikan dengan kebutuhan dan kebiasaan sistem operasional toko UD. Makmur Abadi. Dengan sistem ini, UD. Makmur Abadi dapat mengelola inventaris, transaksi penjualan, serta memonitor kinerja toko tanpa harus melakukan penyesuaian panjang terhadap perubahan sistem operasional. TokoBuilder Management System akan fokus memberikan solusi praktis yang efektif dalam mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk mencatat transaksi secara manual, sekaligus meningkatkan akurasi data dan pelacakan stok. Dengan mengadopsi TokoBuilder Management System, UD. Makmur Abadi dapat menyederhanakan operasional sehari-hari, mengurangi risiko kesalahan pencatatan, dan meningkatkan produktivitas. Kami juga yakin bahwa dengan pendekatan strategi marketing baru yang kami tawarkan, UD. Makmur Abadi akan mengalami peningkatan penjualan dan lebih kompetitif dalam menghadapi persaingan bisnis modern.

## 7. STRATEGI PEMASARAN

Peningkatan efisiensi operasional akan meningkatkan kemampuan toko UD. Makmur Abadi dalam menghadapi tantangan yang dirasakan oleh usaha-usaha toko bangunan pada umumnya. Fitur manajemen inventaris, manajemen penjualan, dan *customer loyalty* akan membawa UD. Makmur Abadi mengungguli toko-toko bangunan lainnya dalam industri bisnis ini. Manajemen inventaris bagi toko bangunan akan memberikan kemampuan untuk membedakan produk mana yang memiliki masa kadaluarsa dengan yang tidak. Fitur ini juga mendukung penambahan pengecualian lain pada stok produk lainnya yang tersedia di

inventori. Dengan demikian, toko dapat mengetahui produk mana yang harus didahulukan penjualannya dengan membuat penawaran tertentu atau memberikan harga spesial bagi penjualan produk-produk tersebut.

Fitur Loyalitas Pelanggan memungkinkan UD. Makmur Abadi untuk mendata dan mengelola database pelanggan guna meningkatkan penjualan. Program loyalitas pelanggan memungkinkan segmentasi penawaran bagi pelanggan tertentu sesuai dengan laporan pembelian yang telah dilakukan oleh pelanggan tersebut menggunakan fitur manajemen penjualan. Toko dapat memanfaatkan *customer loyalty list* untuk mengadakan strategi pemasaran dan penjualan yang beragam juga. UD. Makmur Abadi mengimplementasikan kampanye pemasaran digital berupa penggunaan email marketing untuk menyebarkan penawaran promosi produk, iklan penjualan, atau penawaran khusus lainnya melalui email atau kontak pelanggan yang terdaftar. Kombinasi fitur manajemen penjualan dan fitur loyalitas pelanggan memberikan UD. Makmur Abadi fleksibilitas dalam mengadakan strategi pemasaran. Strategi penawaran yang beragam bagi pelanggan ini diharapkan akan mampu menarik lebih banyak pelanggan setia lainnya.

## **8. JADWAL**

Aplikasi TokoBuilder ini diperkirakan akan membutuhkan waktu sekitar (3 bulan?) dari saat projek disetujui hingga aplikasi siap untuk launching. Berikut ini adalah jadwal yang lebih rinci dari perkembangan aplikasi ini :

September 28, 2024: Initiate Project  
September 30, 2024: Project kickoff meeting  
Oktober 21, 2024: Complete UI design  
November 21, 2024: Complete Core features  
November 22, 2024: Uji coba  
Desember 14, 2024: Audit Software

## **9. TEMUAN DAN REKOMENDASI**

Berdasarkan hasil studi kelayakan untuk aplikasi toko bangunan, disarankan untuk melanjutkan inisiatif pengembangan aplikasi ini. Studi menunjukkan bahwa inisiatif ini memiliki potensi manfaat besar bagi operasional toko dan memiliki peluang sukses yang tinggi. Beberapa hal yang bermanfaat seperti berikut ini :

Teknologi :

- Aplikasi akan memanfaatkan teknologi yang sudah ada seperti sistem manajemen database yang dapat diakses oleh kasir dan admin, yang mengurangi resiko proyek
- Sistem pencatatan otomatis dan peringatan stok rendah akan memudahkan pengelolaan stok dengan tingkat resiko rendah
- Aplikasi ini dirancang untuk mempermudah operasional kasir dan admin dengan interface yang user friendly dan integrasi sistem laporan yang mudah diakses
- Sistem akan dilengkapi dengan email promotion, yang terintegrasi dengan database pelanggan untuk mengirimkan notifikasi terkait promosi, diskon khusus, atau produk baru, sehingga bisa meningkatkan engagement pelanggan.

Operasional :

- Aplikasi memungkinkan pengelolaan produk dan stok secara efisien dengan fitur CRUD produk, penyesuaian harga jual berdasarkan variabel dinamis, serta manajemen agen dan pembelian stok
- Sistem laporan penjualan bisa mempermudah user untuk melacak pendapatan, dan pengeluaran, termasuk laporan keuntungan bersih dan pendapatan bersih yang bisa *di-export* ke format excel
- Loyalitas pelanggan juga menjadi fokus, di mana aplikasi ini akan memiliki sistem manajemen program loyalitas, memungkinkan pelanggan mengumpulkan poin atau mendapatkan diskon spesial, yang dapat meningkatkan retensi pelanggan dan penjualan berulang.

Keuangan :

- Aplikasi akan membantu tok untuk memantau kinerja keuangan dengan catatan pengelolaan pengeluaran, laporan keuntungan bersih.
- Fitur peringatan untuk barang yang tidak kembali modal mengurangi potensi kerugian finansial
- Harga cuci gudang membantu toko mengurangi kerugian dari barang yang tidak terjual dan meningkatkan arus kas dengan menawarkan promosi untuk barang-barang yang perlu segera dijual.

Dengan menggunakan teknologi yang sudah teruji dan proses pengelolaan yang efisien, aplikasi ini memiliki peluang besar untuk meningkatkan efisiensi operasional toko dan memaksimalkan keuntungan. Dukungan dari fitur otomatisasi laporan dan pengelolaan stok menjadikan aplikasi ini layak untuk diimplementasikan.