

JUDUL:

Pengembangan E-Commerce Berbasis
Website dengan Integrasi Otomasi Dashboard
All-In-One Sebagai Alat Bantu Analisis Bisnis

TIM SERET

TEAM LEADER: RAHMAT SIGIT HIDAYAT

PROPOSAL
BUSINESS CASE



INSTITUT TEKNOLOGI TELKOM SURABAYA



+62 851-7324-8902(Sigit)

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	1
BAB I : PENDAHULUAN.....	4
1.1 Latar Belakang.....	4
1.2 Landasan Teori.....	4
1.2.1 Konsep <i>E-commerce</i>	4
1.2.2 <i>Dashboard Website</i>	5
1.2.3 Analisis Kelayakan Ekonomi	5
1.3 Analisis Produk.....	5
1.4 Analisis Usaha	6
1.4.1 Analisis <i>SWOT</i>	6
1.4.2 Analisis <i>BMC(Business Model Canvas)</i>	7
1.5 Rumusan Masalah.....	8
1.6 Tujuan Proposal	8
BAB II : TEKNOLOGI	9
2.1 Deskripsi Teknologi.....	9
2.2 Manfaat Teknologi.....	9
2.3 Fitur Utama.....	9
2.3.1 <i>Dashboard All-In-One</i>	9
2.3.2 <i>E-commerce Berkatalog 3D Modeling</i>	10
2.3.3 <i>Payment Gateway</i>	10
2.4 Rencana Pengembangan	10
2.4.1 Jangka Pendek	10
2.4.2 Jangka Menengah	11
2.4.3 Jangka Panjang	11
2.5 Dampak Teknologi Terhadap Pertumbuhan Keuangan	11
2.6 Implikasi Industri.....	11
2.6.1 Dampak Positif pada Industri	12
2.6.2 Dampak Negatif pada Industri	12
2.6.3 Strategi Untuk Bersaing	12
BAB III : KAJIAN KEUANGAN	13
3.1 Pendapatan.....	13
3.2 Kebutuhan Modal	13

3.2.1	Biaya tetap / <i>Fixed cost</i>	14
3.2.2	Biaya variabel / <i>Variable cost</i>	14
3.3	<i>Growth Plan</i>	14
BAB IV : PENUTUP		17
4.1	Kesimpulan.....	17
4.2	Saran	17
DAFTAR ISI		18

RINGKASAN EKSEKUTIF

Usulan ini bertujuan untuk mengembangkan usaha dompet kulit Pak Sugianto agar tetap mampu bertahan dan berdaya saing di zaman perkembangan teknologi. Dalam proposal ini diusulkan penerapan teknologi dengan mengembangkan website e-commerce B2C kolaboratif dengan *dashboard* bisnis yang terintegrasi. Fitur utama yang akan ditawarkan adalah *dashboard all-in-one* untuk pelacakan inventaris dan pertumbuhan bisnis, *e-commerce* berbasis katalog 3D untuk meningkatkan pengalaman berbelanja, dan integrasi *gateway* pembayaran pelanggan untuk mendukung pembayaran. Dengan penerapan teknologi tersebut diharapkan bisnis Pak Sugianto dapat meningkatkan pendapatan, efisiensi operasional dan mencapai pertumbuhan keuangan yang signifikan.

Selain itu, proposal tersebut mencakup analisis kelayakan ekonomi, analisis produk, analisis bisnis, dan analisis *SWOT*. Analisis kelayakan ekonomi menunjukkan bahwa bisnis ini berpotensi mencapai profitabilitas dan pertumbuhan dengan menerapkan strategi yang diusulkan. Dalam analisis produk, kualitas produk dompet kulit sebaiknya ditingkatkan dengan menggunakan bahan berkualitas tinggi dan inovasi desain. Analisis bisnis menekankan pentingnya mengembangkan strategi pemasaran digital, seperti bermitra dengan perusahaan mode lokal dan memanfaatkan media sosial dan platform *e-commerce*. Terakhir, analisis *SWOT* mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan. Dengan memperhatikan seluruh analisa tersebut dan melaksanakan saran yang diberikan, kami berharap bisnis dompet kulit Pak Sugianto dapat terus bertahan dan sukses di era digital.

BAB I : PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah bagian penting dari perekonomian Indonesia, secara signifikan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja. Salah satu sektor UMKM yang terkenal di Sidoarjo, khususnya di daerah Tanggulangin, adalah kerajinan dompet kulit. Produk kerajinan kulit dari Tanggulangin telah mendapatkan reputasi yang baik karena kualitas kulit yang digunakan dan keahlian pengerajinnya [1]. Melihat kemajuan teknologi dan perubahan tren konsumen yang semakin gemar berbelanja secara daring, digitalisasi menjadi suatu langkah yang penting bagi UMKM, termasuk bisnis kerajinan kulit. Saat ini, *website e-commerce* telah menjadi salah satu alat yang efektif untuk memasarkan produk dan mencapai pasar yang lebih luas. Dilansir dari laman Indonesia Baik, berdasarkan hasil survei Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), pengguna internet di Indonesia mengalami peningkatan sebesar 2,67% , yakni sebanyak 215,63 juta orang pada periode 2022-2023 [2]. Peningkatan tersebut menciptakan peluang besar dalam bisnis *e-commerce* kedepannya.

Dalam konteks ini, kami ingin memberikan bantuan dalam pengembangan bisnis kerajinan dompet kulit di Sidoarjo, seperti yang diwakili oleh pak Sugianto, melalui pembuatan sebuah *website e-commerce* model penjualan *Business-to-Consumer(B2C)* beserta fitur *dashboard all-in-one* di dalamnya. Pencitraan bisnis melalui *website* dan *dashboard all-in-one* dapat meningkatkan profesionalisme dan kepercayaan pelanggan. Selain itu, pembukuan otomatis dapat membantu dalam pengelolaan inventaris dan pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik. Dengan memahami situasi ini, kita dapat melihat bahwa pengembangan *website e-commerce B2C* untuk bisnis kerajinan dompet kulit di Sidoarjo adalah langkah yang relevan dan berpotensi memberikan manfaat besar dalam memasarkan produk, meningkatkan efisiensi operasional, dan membantu bisnis tumbuh secara berkelanjutan.

1.2 Landasan Teori

1.2.1 Konsep *E-commerce*

E-commerce dapat didefinisikan sebagai aplikasi dan penerapan dari *e-bisnis (ebusiness)* yang berkaitan dengan transaksi komersial, seperti: transfer dana secara elektronik, *SCM (supply chain management)*, pemasaran elektronik/daring (*e-marketing*), pemrosesan transaksi *online*

(*online transaction processing*), pertukaran data elektronik (*electronic data interchange/EDI*), promosi produk, dll [3]. *E-commerce* adalah suatu jenis dari mekanisme bisnis secara elektronik yang memfokuskan diri pada transaksi bisnis berbasis individu dengan menggunakan internet (teknologi berbasis jaringan digital) sebagai medium pertukaran barang atau jasa baik antara dua buah institusi (*business to business*) dan konsumen langsung (*business to consumer*), melewati kendala ruang dan waktu yang selama ini merupakan hal-hal yang dominan [4].

1.2.2 Dashboard Website

Dashboard adalah alat yang menyediakan antarmuka visual, yang menggabungkan dan menyajikan informasi penting untuk mencapai tujuan tertentu secara sekilas. Tampilan visual *dashboard* yang mampu mengkomunikasikan informasi dengan jelas, cepat, dan memberikan persepsi benar-benar menjadi kunci keberhasilan *dashboard* [5]. *Dashboard* ini dapat digunakan dalam membantu pengguna untuk melakukan analisis terhadap permasalahan serta sebagai media untuk pembuatan laporan yang dapat dikonversi dalam bentuk pdf, *image*, serta dalam bentuk *table*, sehingga memudahkan dalam penyimpanan data lebih lanjut [6].

1.2.3 Analisis Kelayakan Ekonomi

Tujuan dari analisis kelayakan ekonomi adalah untuk menilai apakah suatu usaha memiliki potensi menghasilkan laba atau tidak. Analisis finansial difokuskan pada aspek keuangan, khususnya pada aliran kas yang akan terjadi selama operasional usaha tersebut. *Break-even point (BEP)* digunakan untuk menentukan besarnya volume penjualan di mana perusahaan sudah dapat menutup semua biaya tanpa mengalami kerugian maupun keuntungan. *Break-even point* adalah suatu titik kesinambungan di mana jumlah hasil penjualan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak mengalami laba dan rugi [7].

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap (FC)}}{\text{Harga Jual Satuan} - \left[\frac{\text{Biaya Tidak Tetap}}{\text{Kapasitas Produksi}} \right] \frac{\text{Produksi}}{\text{bln}}}$$

ROI atau *Return on Investment* adalah rasio keuntungan yang didapat dari suatu investasi dibandingkan dengan biaya investasi tersebut. Jika *ROI* tinggi, artinya bisnis tersebut menghasilkan keuntungan yang besar [7].

$$ROI = \left(\frac{\text{Keuntungan Bersih}}{\text{Biaya Investasi}} \right) \times 100\%$$

1.3 Analisis Produk

Produk yang ditawarkan adalah Produk yang akan ditawarkan adalah Dompot Kulit, dimana produk tersebut telah lama ada dalam pasar selama beberapa waktu. Meskipun identik sebagai pemenuh kebutuhan gaya dan tren mode, namun produk tersebut tetap mementingkan fungsionalitas bagi pengguna dengan variasi produk yang mudah dijangkau. Persaingan pasar yang sengit menjadi tantangan dalam bisnis dompet kulit Pak Sugianto termasuk, ketergantungan pada perubahan tren mode, dan biaya tambahan untuk pengiriman internasional yang memerlukan pengemasan khusus.

- **Kelebihan Produk**
 1. **Kualitas Produk:** Dompot kulit yang diproduksi berkualitas tinggi, memberikan tampilan mewah dan daya tahan jangka panjang.
 2. **Desain Kreatif:** Desain produk kreatif dan menarik cocok untuk berbagai kebutuhan mode, baik formal maupun kasual.
 3. **Kustomisasi:** Terdapat opsi kustomisasi untuk warna kulit, ukuran, dan pola jahitan, yang memungkinkan pelanggan untuk memiliki dompet yang unik sesuai dengan preferensi pribadi.
 4. **Fungsionalitas:** Dompot yang diproduksi memiliki banyak kompartemen yang membuatnya sangat fungsional, cocok untuk pengguna yang menginginkan pengelolaan uang dan kartu yang terorganisir.
 5. **Kemitraan Lokal:** Kemitraan dengan petani kulit lokal dapat mendukung ekonomi lokal dan memberikan kontribusi yang berkelanjutan.

1.4 Analisis Usaha

1.4.1 Analisis *SWOT*

Membuat perencanaan strategi bisnis yang terdiri dari 4 aspek, yaitu:

- ***Strengths* (Kekuatan Produk)**

Kekuatan dalam bisnis dompet kulit Pak Sugianto meliputi kualitas produk yang tinggi, pencitraan merek yang kuat, desain produk inovatif, dan kemampuan untuk menawarkan fitur kustomisasi kepada pelanggan yang dapat meningkatkan daya tarik produk dan kepercayaan pelanggan.
- ***Weaknesses* (Kelemahan Produk)**

Kelemahan dalam bisnis dompet kulit Pak Sugianto mencakup biaya produksi yang tinggi akibat penggunaan bahan baku berkualitas tinggi, kerentanan terhadap perubahan

pasar dan selera konsumen, serta persaingan yang ketat di pasar yang memiliki produk dengan ciri-ciri serupa. Diperlukan segmentasi dan pencitraan yang kuat untuk membedakan produk dari pesaing.

- *Opportunities* (Kesempatan Produk)

Peluang dalam bisnis dompet kulit Pak Sugianto meliputi meningkatnya permintaan untuk produk berkualitas tinggi, pertumbuhan perdagangan elektronik (*E-commerce*), potensi perluasan pasar nasional dan internasional, serta peluang kemitraan dengan perusahaan atau desainer terkenal untuk meningkatkan merek dan pencitraan produk.

- *Threats* (Ancaman Produk)

Tantangan atau ancaman utama yang dihadapi dalam bisnis dompet kulit Pak Sugianto meliputi persaingan sengit di pasar konvensional dan *e-commerce*, ancaman produk kulit palsu, perubahan tren pasar, regulasi perdagangan dan pajak yang berubah, serta ketersediaan dan harga bahan baku yang fluktuatif. Semua ini dapat mempengaruhi harga, margin keuntungan, reputasi, dan biaya produksi produk dompet kulit.

1.4.2 Analisis *BMC*(*Business Model Canvas*)

<i>Customer Segments</i>	<i>Key Activities</i>	<i>Value Proposition</i>
1. Pria dan Wanita dari kalangan ekonomi menengah hingga atas. 2. Pelanggan yang berbelanja melalui platform digital	1. Produksi dompet kulit berkualitas 2. Pengembangan dan pemeliharaan platform <i>e-commerce</i>	1. Dompet kulit berkualitas tinggi Desain Kreatif dan Inovatif 2. Fitur Kustomisasi 3. Kemudahan berbelanja melalui platform <i>e-commerce</i> 4. Pelayanan responsif dan ramah
	<i>Key Resources</i>	
	1. Bahan kulit berkualitas 2. Tenaga Kerja Terampil 3. Teknologi dan infrastruktur untuk platform <i>E-commerce</i> 4. Tim <i>marketing</i> dan pelayanan pelanggan	
<i>Customer Relationship</i>	<i>Key Partnership</i>	<i>Cost Structure</i>
	1. Mitra pemasaran digital (Iklan) 2. Mitra pengiriman dan logistik (Kerjasama) 3. Desainer lokal (Kolaborasi) 4. Mitra Dompet Digital (Kerjasama)	1. Biaya produksi dompet kulit 2. Biaya pengembangan dan pemeliharaan platform 3. Biaya pemasaran dan iklan 4. Gaji serta tunjangan bagi pegawai 5. Biaya logistik dan pengiriman
<i>Channels</i>	<i>Revenue Stream</i>	
1. Toko fisik 2. Platform <i>e-commerce</i> 3. Media Sosial untuk pencitraan Produk	1. Pendapatan penjualan produk 2. Layanan Custom Order dan Pembuatan Khusus	

4. Kolaborasi dengan toko ritel		
---------------------------------	--	--

1.5 Rumusan Masalah

1. Bagaimana cara mengembangkan bisnis kerajinan dompet kulit Pak Sugianto di era perkembangan teknologi agar tetap eksis dan kompetitif?
2. Apa yang diperlukan untuk menciptakan sebuah platform *e-commerce B2C* yang efektif guna menjaga eksistensi bisnis Pak Sugianto melalui pencitraan bisnis pada platform tersebut?
3. Apa saja fitur-fitur *dashboard all-in-one* yang dapat memudahkan Pak Sugianto dalam melakukan *monitoring* terhadap perkembangan bisnisnya, termasuk penentuan keputusan bisnis yang lebih baik dan mengarahkan perkembangan bisnisnya menuju kesuksesan yang lebih besar?
4. Bagaimana strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan bisnis Pak Sugianto dengan cara yang efektif dan efisien?

1.6 Tujuan Proposal

1. Pengembangan bisnis dompet kulit Pak Sugianto agar tetap eksis dan kompetitif di era perkembangan teknologi melalui peningkatan kualitas produk, strategi pemasaran digital, dan pemanfaatan teknologi untuk efisiensi operasional dan pencitraan produk.
2. Pembuatan platform *e-commerce B2C* yang efektif guna menjaga eksistensi bisnis Pak Sugianto, kami perlu menciptakan sebuah platform *e-commerce B2C* yang efektif beserta integrasi sistem pembayaran transaksi yang aman dan mudah digunakan.
3. Pengembangan fitur *dashboard all-in-one* yang dapat membantu Pak Sugianto dalam melakukan *monitoring* terhadap perkembangan bisnisnya, termasuk penentuan keputusan bisnis yang lebih baik, termasuk pemantauan stok, analisis penjualan, dan pelaporan keuangan yang canggih.
4. Strategi peningkatan penjualan yang efektif dengan mengidentifikasi dan menerapkan strategi yang efektif dan efisien, termasuk peningkatan *branding* dan diversifikasi produk untuk meningkatkan daya saing.

BAB II : TEKNOLOGI

2.1 Deskripsi Teknologi

Teknologi yang akan digunakan yaitu platform situs web sebagai media pemasaran secara *online*. Pengembangan situs web Pak Sugianto nantinya akan dirancang dengan menggunakan laravel, sebuah *framework PHP*. Penggunaan laravel dalam pengembangan situs web untuk Pak Sugianto dipilih karena laravel menyediakan alat pengembangan yang efisien termasuk arsitektur *MVC* yang digunakan memisahkan secara terstruktur antara logika, tampilan, dan manajemen basis data, sehingga dapat mempercepat proses pengembangan *website*. dalam manajemen basis data akan menggunakan PHPMyAdmin sebagai sistem basis data. dengan penggunaan *PHPMyAdmin* dapat memudahkan dalam mengelola data dan memantau basis data sehingga basis data situs web tetap terorganisir.

2.2 Manfaat Teknologi

Teknologi yang kami sediakan akan membantu bisnis dompet kulit pak Sugianto dalam hal interaksi dengan pelanggan, meningkatkan penjualan, serta memantau inventaris dan memonitoring perkembangan bisnisnya ke depan. Dengan adanya platform *e-commerce* bermodelkan *B2C (Business to Consumer)* dan *dashboard* inventaris *All-in-one* serta visualisasi keuangan, akan lebih mempermudah pak Sugianto untuk menentukan *scale-up* produk terlaris, mengurangi pembengkakan biaya gaji admin untuk merekap data, mengetahui omset yang didapat dari setiap produk ataupun setiap channel dan lain sebagainya

2.3 Fitur Utama

Fitur umum dari sebuah *e-commerce* seperti pencarian, keranjang belanja, ulasan dan peringkat produk, filter dan sortir, pengiriman dan pelacakan, serta fitur *chat* tentu saja terdapat pada *website* yang akan kami buat. Namun, fitur utama yang kami sediakan untuk mendukung bisnis Pak Sugianto adalah *Dashboard All-in-One*, *E-commerce* berbasis katalog dengan model tampilan produk 3D, dan pembayaran menggunakan *e-money* yang mana menggunakan integrasi *payment gateway* dari mengintegrasikan *API* aplikasi *e-money* yang ada.

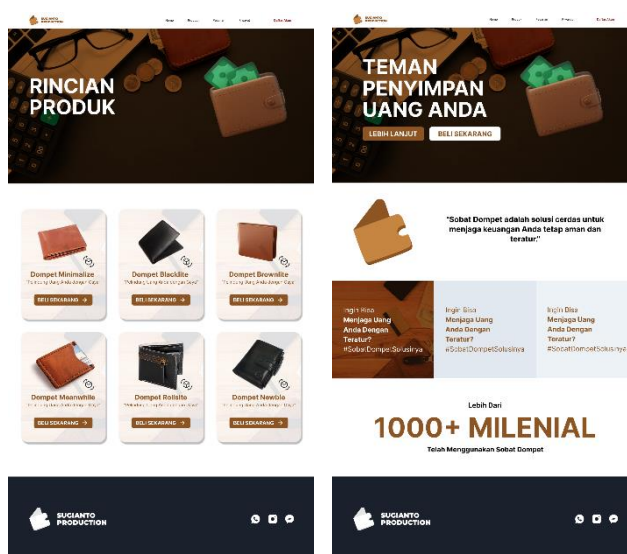
2.3.1 Dashboard All-In-One

Dashboard berbasis *website* yang bersifat *all-in-one* ini adalah sebuah *dashboard* yang dapat menampilkan seluruh data inventaris seperti daftar produk, stok, dan informasi terkait, serta data penjualan seperti transaksi, pendapatan, dan laporan penjualan dari setiap toko *online* atau yang kami sebut channel yang Pak Sugianto gunakan. Hal ini bertujuan untuk mempermudah pembukuan dan analisis bisnis dengan menggabungkan semua informasi penting ke dalam satu *website*. Semua data

akan diimpor secara otomatis menggunakan bantuan *API* secara *real-time* agar selalu terupdate pada *website* utama Pak Sugianto.

2.3.2 E-commerce Berkatalog 3D Modeling

Menggunakan teknologi pemodelan 3D untuk berinovasi menampilkan produk secara tiga dimensi dalam katalog *online*, dapat memberikan beberapa manfaat yang signifikan untuk menunjang pengalaman belanja lebih interaktif, pemahaman produk yang lebih baik sehingga menunjang penjualan produk dan meminimalisir pengembalian produk.



2.3.3 Payment Gateway

Integrasi *payment gateway* merupakan salah satu dari fitur dalam pengembangan situs web yang memungkinkan pelanggan untuk melakukan pembayaran dengan berbagai metode pembayaran seperti Dana, Gopay, dan layanan pembayaran lainnya, serta dapat meningkatkan pengalaman pelanggan dan efisiensi operasional bisnis Pak Sugianto. Fitur *payment gateway* yang menggunakan bantuan API ini akan membantu dalam memantau dan mengelola transaksi keuangan dengan lebih baik.

2.4 Rencana Pengembangan

2.4.1 Jangka Pendek

- Peluncuran: Dalam jangka pendek akan dilaksanakan serangkaian tahapan yang terinci seperti analisis kebutuhan, proses mendesain dan pengembangan *website* baik dari *back-end* untuk manajemen konten sampai ke integrasi *payment gateway*, serta proses uji coba sampai pemeliharaan rutin untuk memastikan kinerja yang optimal dan tidak ada masalah yang muncul. Rencana ini akan

memastikan bahwa situs web berjalan dengan lancar sesuai kebutuhan bisnis, dengan berfokus pada kualitas, keamanan, dan kenyamanan pelanggan

- Pelatihan tim: memberikan pelatihan kepada tim Pak Sugianto dalam pengelolaan situs web yang telah dibuat.
- Pengumpulan data: mengumpulkan data penggunaan situs web untuk memahami perilaku pelanggan sehingga mengetahui apa perbaikan yang diperlukan

2.4.2 Jangka Menengah

- Pengembangan Fitur Tambahan: mengembangkan situs web dengan menambahkan fitur-fitur tambahan untuk meningkatkan pengalaman pengguna, seperti pelacakan pengiriman, program member, dan lainnya
- Keamanan: Memantau dan meningkatkan keamanan situs web dan transaksi pembayaran

2.4.3 Jangka Panjang

- Pengembangan Fitur Tambahan: mengembangkan situs web dengan menambahkan fitur-fitur tambahan untuk meningkatkan pengalaman pengguna, seperti pelacakan pengiriman, program member, dan lainnya
- Keamanan: Memantau dan meningkatkan keamanan situs web dan transaksi pembayaran

2.5 Dampak Teknologi Terhadap Pertumbuhan Keuangan

Pemanfaatan teknologi seperti platform *e-commerce B2C* akan memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan bisnis Pak Sugianto dengan menjangkau pelanggan di luar lokasi fisiknya. Di samping itu, teknologi juga dapat mengurangi biaya operasional dengan otomatisasi tugas administratif, seperti pemantauan inventaris dan pemrosesan pesanan, yang pada gilirannya meningkatkan profitabilitas melalui alokasi sumber daya yang lebih efisien. Dengan *dashboard* inventaris yang informatif, Pak Sugianto dapat mengidentifikasi produk dan saluran penjualan yang paling menguntungkan, memberikan keuntungan tambahan.

2.6 Implikasi Industri

Implikasi dari adopsi teknologi dalam sektor industri pengrajin aksesoris mode, yang merupakan bidang usaha yang tengah digeluti oleh Pak Sugianto, dapat diamati melalui dampak

positif dan negatif yang mungkin timbul terhadap pesaing serta strategi bisnis yang akan dijalankan oleh Pak Sugianto untuk tetap bersaing di dalamnya.

2.6.1 Dampak Positif pada Industri

Teknologi meningkatkan efisiensi operasional dengan otomatisasi manajemen inventaris dan pemrosesan pesanan, mengurangi biaya produksi dan meningkatkan daya saing harga. Selanjutnya, platform *e-commerce* dan layanan pelanggan *online* meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, potensial meningkatkan loyalitas dan pangsa pasar. Data yang terkumpul dari platform *e-commerce* dan sistem manajemen inventaris memungkinkan analisis mendalam tentang preferensi pelanggan, tren pasar, dan kinerja produk untuk pengambilan keputusan strategis yang lebih baik. Dengan adopsi teknologi lebih awal dibandingkan pesaing, Pak Sugianto dapat membangun keunggulan kompetitif dalam efisiensi, layanan pelanggan, dan pemahaman pasar.

2.6.2 Dampak Negatif pada Industri

Kompetisi semakin intens ketika pesaing mengadopsi teknologi serupa, berpotensi mengurangi margin keuntungan, khususnya jika bersaing dengan harga lebih rendah. Investasi awal yang signifikan dalam perangkat lunak dan infrastruktur untuk implementasi teknologi dapat memberikan tekanan pada sumber daya keuangan bisnis. Risiko keamanan dan privasi data pelanggan serta bisnis *online* harus dikelola dengan serius, menghindari pelanggaran data yang dapat merusak reputasi bisnis.

2.6.3 Strategi Untuk Bersaing

Untuk tetap bersaing di tengah implikasi tersebut, bisnis Pak Sugianto akan mengambil langkah-langkah strategis yang kuat. Pertama, terus berinovasi dalam pemanfaatan teknologi untuk mempertahankan keunggulan kompetitifnya. Selain itu, fokus akan diberikan pada pengalaman pelanggan yang ditingkatkan, dengan tujuan utama mempertahankan loyalitas pelanggan yang ada. Selanjutnya, memprioritaskan keamanan data pelanggan dan bisnis, mengidentifikasi dan mengatasi potensi risiko keamanan secara efektif. Terakhir, Pak Sugianto akan menjalin kemitraan strategis dengan penyedia teknologi terkait, membuka peluang untuk integrasi solusi yang lebih canggih. Dengan strategi ini, bisnis Pak Sugianto akan tetap relevan dan mampu bersaing dalam industri aksesoris fashion yang senantiasa dinamis.

BAB III : KAJIAN KEUANGAN

3.1 Pendapatan

Pendapatan usaha dompet kulit Pak Sugianto berasal dari hasil penjualan offline dan online yang konsumennya tidak hanya domestik. Dalam produksinya, Pak Sugianto dapat memproduksi 250-1000 dan dengan asumsi harga jual rata-rata Rp 225.000,00 dan untuk harga produksi kami asumsikan Rp100.000,00/dompet. Berikut penjelasan detail mengenai asumsi pendapatan.

- Pendapatan per unit = Rp 225.000,00 - Rp 100.000,00 = Rp 125.000 /unit
- Pendapatan per hari = Rp 125.000,00 x 500 unit = Rp 62.500.000 /hari
- Pendapatan per bulan = Rp 62.500.000,00 x 30 hari = Rp 1.875.000.000 /bulan
- Pendapatan per tahun = Rp 1.875.000.000,00 x 12 bulan = Rp 22.500.000.000 /tahun

3.2 Kebutuhan Modal

- Jumlah produksi per tahun = jumlah produksi per hari x 365 hari = 182.500,00
- Biaya produksi per tahun = harga produksi x Jumlah produksi per tahun = Rp 18.250.000.000,00

Keterangan	Biaya
Fixed Cost	
Pembuatan <i>website</i>	Rp 10.000.000,00
Gedung	Rp 50.000.000,00
Iklan/Promosi	Rp 10.000.000,00
Alat produksi	Rp 25.000.000,00
Server <i>website</i>	Rp 2.000.000,00
Total	Rp 97.000.000,00
Variabel Cost	
Biaya produksi	Rp18.280.000.000,00
Total	Rp18.280.000.000,00

Tabel Kebutuhan Modal

Modal yang dibutuhkan Pak Sugianto dalam menjalankan bisnisnya dengan menggunakan bantuan *website* dan iklan memang terhitung besar, karena dalam membuat *website* membutuhkan server serta *developer* untuk membuat dan mengoperasikan *website* untuk penanganan error atau bugs serta pembaruan fitur-fitur website untuk ke depannya, kami akan melakukan pembaruan tersebut dengan kemampuan kami.

3.2.1 Biaya tetap / *Fixed cost*

Total biaya tetap yang dikeluarkan sekitar Rp 97.000.000 pada tahun pertama untuk membuat *website*, *server website*, iklan/promosi, gedung, dan alat produksi. Biaya pembuatan *website*, gedung, dan alat produksi ini hanya diperlukan satu kali saja, sehingga pada tahun-tahun selanjutnya hanya memiliki total biaya tetap Rp 12.000.000

3.2.2 Biaya variabel / *Variable cost*

Total biaya variabel yang dikeluarkan sekitar Rp 18.280.000.000 untuk biaya produksi dompet kulit selama setahun. Biaya ini nantinya juga akan berubah sewaktu – waktu mengikuti perkembangan dari bisnis Pak Sugianto.

3.3 *Growth Plan*

- BEP tahun pertama = Total biaya tetap/(harga jual per unit - biaya variabel per unit) = 776 unit/tahun
- BEP tahun selanjutnya = Total biaya tetap/(harga jual per unit - biaya variabel per unit) = 96 unit/tahun

Tahun	Tabel Proyeksi Pendapatan	Tabel Proyeksi Biaya Operasional
	Pendapatan (Rp)	Biaya Operasional (Rp)
Tahun 1	Rp 174.600.000,00	Rp 174.600.000,00
Tahun 2	Rp 191.250.000,00	Rp 97.000.000,00
Tahun 3	Rp 220.500.000,00	Rp 110.000.000,00
Tahun 4	Rp 337.500.000,00	Rp 162.000.000,00
Tahun 5	Rp 450.000.000,00	Rp 212.000.000,00

Tabel Proyeksi 1

Tahun	Tabel Proyeksi Laba Bersih	Tabel proyeksi ROI
	Laba Bersih (Rp)	ROI (%)
Tahun 1	-	-100,0
Tahun 2	94.250.000,00	-2,8
Tahun 3	110.500.000,00	0,5
Tahun 4	175.500.000,00	8,3
Tahun 5	238.000.000,00	12,3

Tabel Proyeksi 2

- Tahun Pertama

Pada tahun pertama, kami akan membantu Pak Sugianto dalam pembuatan website dan branding untuk meningkatkan visibilitas usahanya secara digital. Tujuan kami adalah mencapai penjualan dompet minimal 776 unit dengan pendapatan Rp 174.600.000 dan biaya operasional yang sama. Hal ini bertujuan agar usaha Pak Sugianto bisa mencapai balik modal pada tahun pertama dengan nilai pengembalian investasi -100%

- Tahun Kedua

Setelah mencapai balik modal tahun pertama, kami akan membantu Pak Sugianto dalam promosi melalui media sosial untuk mencapai pengembalian investasi yang menguntungkan. Pada tahun kedua, target penjualan produk kami adalah 850 unit dengan pendapatan Rp 191.250.000 dan biaya operasional Rp 97.000.000. Laba bersih tahun kedua adalah Rp 43.708.000.000, menghasilkan peningkatan investasi sebesar -2,8%.

- Tahun Ketiga

Dalam tahun ketiga, kami menggunakan *influencer* untuk mempromosikan produk Pak Sugianto. Target penjualan minimal 980 unit dengan pendapatan Rp 220.500.000, biaya operasional Rp 110.000.000, dan laba bersih Rp 110.500.000, mencapai ROI positif 0,5%.

- Tahun Keempat

Pada tahun keempat, kami berencana menginovasi produk usaha Pak Sugianto dengan kolaborasi bersama perusahaan mode lokal. Kolaborasi ini melibatkan produksi barang terkait menggunakan kulit dari Pak Sugianto dan bundling dengan dompet kulit yang juga diproduksi olehnya. Produk hasil kolaborasi akan dibuat eksklusif dengan jumlah produksi yang terbatas, sehingga semakin menarik minat konsumen yang mengenal kedua merek tersebut. Kami menargetkan penjualan sebanyak 1500 unit, dengan pendapatan sekitar Rp 337.500.000, biaya operasional Rp 162.000.000, dan laba bersih sekitar Rp 175.500.000. Ini akan meningkatkan branding usaha Pak Sugianto dan menghasilkan tingkat pengembalian investasi sebesar 8,3% pada tahun keempat.

- Tahun Kelima

Pada tahun kelima, kami akan berkolaborasi lagi dengan merek lokal untuk meningkatkan penjualan usaha Pak Sugianto. Desain dompet kulit kami (dan atau produk kolaborasi terkait) akan lebih menarik, dengan stok produk eksklusif. Kami menargetkan penjualan sebanyak 2000 unit dengan biaya pendapatan Rp 450.000.000, biaya operasional Rp 212.000.000, dan laba bersih Rp 238.000.000. Ini akan meningkatkan pengembalian investasi Pak Sugianto menjadi 12,3% pada tahun kelima.

BAB IV : PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Pengembangan bisnis dompet kulit Pak Sugianto di Sidoarjo melalui digitalisasi dengan pembuatan *website e-commerce B2C* adalah langkah yang penting dan relevan untuk menjaga eksistensi bisnis dalam era digital yang berkembang pesat. Tujuan utama proposal ini adalah untuk meningkatkan kompetitivitas dan memberikan kemudahan kepada pelanggan serta pemilik bisnis. Dalam upaya ini, terdapat beberapa aspek kunci yang akan diambil, termasuk peningkatan kualitas produk, pemasaran digital yang efektif, penggunaan *dashboard all-in-one* untuk pemantauan bisnis yang lebih canggih, dan pengembangan strategi penjualan yang efisien. Semua tujuan ini bertujuan untuk memanfaatkan teknologi dan perubahan perilaku konsumen dalam belanja online untuk kebaikan bisnis kerajinan dompet kulit di Sidoarjo.

Selama lima tahun pertama implementasi rencana ini, proyeksi pertumbuhan bisnis menunjukkan bahwa langkah-langkah strategis yang diambil memiliki potensi untuk memberikan dampak yang signifikan. Dengan mencapai balik modal pada tahun pertama, langkah selanjutnya adalah memperluas pangsa pasar dan meningkatkan pengembalian investasi. Kolaborasi dengan perusahaan mode lokal, menjadi salah satu strategi penting yang akan meningkatkan *branding* dan minat konsumen. Dengan demikian, kesimpulannya adalah bahwa teknologi dan inovasi dalam bisnis kerajinan dompet kulit Pak Sugianto berpotensi untuk membawa pertumbuhan finansial yang signifikan dan memperkuat eksistensinya dalam industri kerajinan aksesoris mode di Sidoarjo.

4.2 Saran

Kami perlu melakukan pengawasan terhadap kelanjutan proposal ini, dimulai dengan memastikan tim yang berpengalaman dalam pengembangan situs web bertanggung jawab atas pembuatan *website e-commerce B2C* dengan penekanan pada keamanan data pelanggan serta perbaikan berkelanjutan berdasarkan umpan balik pengguna. Selanjutnya, kami perlu mengoptimalkan strategi pemasaran digital melalui kampanye kreatif di media sosial dan kolaborasi dengan *influencer* yang sesuai. Kolaborasi dengan merek mode harus sesuai dan fokus pada pengembangan produk yang unik. Selain itu, penting untuk memahami dan memanfaatkan *dashboard all-in-one* untuk pemantauan bisnis dan berkomunikasi secara teratur dengan Pak Sugianto untuk evaluasi progres. Dengan pendekatan ini, bisnis dompet kulit Pak Sugianto memiliki peluang besar untuk sukses di era digital.

DAFTAR ISI

- [1 Admin Syakal, "Pesona Kerajinan Kulit di Tanggulangin Sidoarjo," 4 February 2021.
] [Online]. Available: <https://syakal.iainkediri.ac.id/pesona-kerajinan-kulit-di-tanggulangin-sidoarjo/>.

- [2 "Pengguna Internet di Indonesia Makin Tinggi," Maret 2023. [Online]. Available:
] <https://indonesiabaik.id/infografis/pengguna-internet-di-indonesia-makin-tinggi>.

- [3 D. Kusbandono and R. Sabilar, "UPAYA PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN
] MENENGAH (UKM) DENGAN MEMANFAATKAN E-COMMERCE UNTUK
MENINGKATKAN MINAT PEMBELIAN KONSUMEN TERHADAP PENJUALAN
BIBIT IKAN DI DESA PLOSOBUDEN KEC. DEKET KAB. LAMONGAN," *Prosiding
Seminar Nasional Teknologi dan Sains (SNasTekS)*, 18 September 2019.

- [4 S. I Gusti Made Karmawan, "ANALISIS DAN PERANCANGAN E-COMMERCE PD.
] GARUDA JAYA," *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2010 (SNATI 2010)*, 19
Juni 2010.

- [5 I. Wahyudi and A. Syazili, "Dashboard Monitoring Website Dosen Studi Kasus
] Universitas Bina Darma," *Jurnal Pengembangan Sistem Informasi dan Informatika*, vol.
2, July 2021.

- [6 M. Silvana, R. Akbar and R. Tifani, "PENERAPAN DASHBOARD SYSTEM DI
] PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS ANDALAS MENGGUNAKAN TABLEAU
PUBLIC," *Prosiding Seminar Nasional Sains dan Teknologi (SEMNASTEK)*, 1 November
2017.

- [7 K. Hapsoro, "Laporan Tugas Akhir Proses Produksi Semprong Labu Kuning "Laprong", "
] perpustakaan.uns.ac.id, Surakarta, 2013.

- [8 "Survei APJII Pengguna Internet di Indonesia Tembus 215 Juta Orang," Survei Asosiasi
] Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), 10 March 2023. [Online]. Available:
<https://apjii.or.id/berita/d/survei-apjii-pengguna-internet-di-indonesia-tembus-215-juta->

