

Laporan Ujian Tengah Akhir Semester Entrepreneurship



Disusun Oleh:

BAGUS BUDI SATOTO_21.11.4076

Universitas Amikom Yogyakarta
2021

A. Tentang Startup

a. BUKALAPAK

b. Bukalapak

merupakan pasar online marketplace terbesar ke-dua di Indonesia yang dimiliki oleh PT. Bukalapak. Seperti situs layanan jual beli online. Bukalapak menyediakan sarana penjualan dari konsumen mana pun, dengan membuka toko online kemudian melayani calon customer dari seluruh Indonesia baik satuan ataupun dalam jumlah banyak.

Bukalapak juga salah satu unicorn terbesar di Indonesia . Bukalapak selalu memberikan perhatian dalam perilaku UMKM di Indonesia.

B. Latar Belakang Masalah

Semakin banyaknya penggunaan internet di seluruh dunia, akan menimbulkan berbagai macam peluang bisnis. Berdasarkan beberapah hasil Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia pada tahun 2020, dengan pengguna internet di Indonesia tercatat sebanyak 100 juta, tumbuh 20 juta dari sebelumnya 15 juta atau dengan kata lain memiliki penetrasi 36 %. Dengan kata lain 87 juta disesuaikan dengan jumlah penduduk di Indonesia yang mana pada tahun 2020 Badan Pusat Statistik mendata sedikitnya jumlah penduduk di Indonesia mencapai 273,5 juta, berdasarkan dengan jumlah angka ini kemungkinan akan terus bertambah. Hal tersebut mengingat kebutuhan yang semakin terjangkau, pertumbuhan jumlah keluarga kelas menengah, serta perusahaan- perusahaan telekomunikasi yang berlomba meningkatkan kualitas jaringan internet di sektor bisnis online.

Potensi dalam ber-bisnis yang semakin berkembang seiring meningkatnya penggunaan internet. Berdasarkan data riset teknologi tahun 2020, jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai angka 5 juta, sedangkan total transaksi mencapai US\$ 2 juta atau sekitar Rp 28 triliun. Diprediksi pada tahun 2021 total transaksi mencapai lebih dari dua kali lipatnya.

Tentu saja angka yang akan terus bertambah ini akan memiliki daya tarik para pelaku bisnis untuk berlomba mengembangkan Bisnis Online. Jika dilihat dari beberapa jenis industri, produk inilah tentunya yang paling menikmati hasilnya.

Menurut pendapat Ahli dan Riset Teknologi , ada kemungkinan kelemahan bisnis online dibandingkan dengan bisnis offline yang belum dapat diakomodir oleh pelaku pembisnis. Kelemahan utama yaitu faktor kurang tahu masyarakat tentang teknologi dan yang kedua adalah faktor kurang ber-pengalaman dalam bisnis online.

Internet, Inc. adalah sebuah anak perusahaan terbesar dari Amazon.com yang

berlokasi di California, dan menyediakan data komersial terkait website traffic, terkait toolbar untuk mengumpulkan data berupa kebiasaan dalam penggunaannya di internet untuk mengirimkannya ke pusat data, dimana data tersebut disimpan, sehingga menjadi dasar dari laporan website traffic yang diberikan oleh perusahaan kepada pelanggannya. Sebagaimana tercatat pada tahun 2020, Ranking situs web secara global maupun dalam satu negara tertentu, dan berbagai informasi lainnya pada lebih dari 50 juta pengguna situs website yang terdaftar. Situs website Internet, Inc dikunjungi lebih dari 10 juta orang setiap bulannya. Perusahaan ini menawarkan berbagai jenis toolbar dalam penciptaan dalam memberikan pengguna internet berbagai masukan untuk menentukan tujuan berikutnya dalam menggunakan internet.

Bertambahnya dalam penggunaan Internet dihitung menggunakan metodologi berpemilik yang menggabungkan situs perkiraan rata-rata pengunjung harian dan perkiraan jumlah tampilan laman selama 5 bulan, yang merupakan ukuran bagaimana peringkat situs di suatu negara tertentu relatif terhadap situs lain selama 5 bulan.

Peringkat Situs Online di Indonesia

Peringkat pada Kategori <i>Marketplace</i>	Peringkat Secara Keseluruhan di Indonesia	Situs Online
1	3	Tokopedia.com Mall online terbesar Indonesia, termasuk berkumpulnya toko-toko online terpercaya Indonesia
2	10	Bukalapak.com Situs jual beli online yang aman, mudah Dan terpercaya dengan System Payment
3	20	Olx.co.id Menyediakan iklan baris dalam berbagai kategori. Terdapat versi Bahasa Indonesia dan Inggris.

Sumber : Riset Dan Teknologi tahun 2020.

PT Bukalapak berada pada peringkat ke-dua dalam situs jual beli online di Indonesia. Situs tersebut bernama bukalapak.com memberikan berbagai kemudahan bagi pengguna dalam pembayaran transaksi yang dimiliki Bukalapak adalah jaminan keamanan transaksi jual beli dalam sistem pembayaran. Berbeda dengan situs yang berkembang masa tahun 2000 yang umumnya berupa iklan dan memperbolehkan penjual dan pembeli untuk berkomunikasi secara langsung

lewat telepon, tetapi di Bukalapak, penjual dan pembeli tidak diperkenankan untuk berkomunikasi secara langsung karena berpotensi berakibat penipuan. Selain itu, pengguna juga bisa melakukan pembayaran dengan cara mentransfer antar bank.

Bukalapak memberikan jaminan uang 100% kembali, Ketika terjadinya penipuan. Hal tersebut menjadikan Bukalapak.com menjadikan pionir dalam situs jual beli online yang baru-baru ini juga memberikan keamanan bagi penggunanya. Dalam melakukan proses transaksi barang bukalapak juga sudah menerapkan segala konsep rekening bersama. Pembeli akan dilindungi dengan sistem berbentuk payment yang menjamin uang kembali jika barang tidak bisa dikirim. Dengan adanya System Payment ini memungkinkan memudahkan masyarakat untuk bertransaksi dengan aman, lancar, dan bebas dari perilaku penipuan. Berdasarkan situs remis teknologi, dapat menunjukkan bahwa bukalapak adalah situs online yang paling sering diakses dan dipilih oleh masyarakat dalam proses jual beli barang, bukalapak juga mampu memberikan keamanan dengan jaminan uang kembali 100% dalam waktu 7 x 24 jam membuat bukalapak menjadi kuat dan dipercaya dimata masyarakat Indonesia maupun Internasional.

Yang membedakan Bukalapak dengan situs jual beli online lainnya seperti komoditor pasar. Bukalapak memiliki komoditor yang mempunyai berbagai sekumpulan dari sejumlah pelapak dan pembeli yang tergabung di Bukalapak dan tersebar di seluruh Indonesia. Bukalapak dipercaya dijadikan tempat antara pelapak dan pembeli. yang tergabung dalam komoditor Bukalapak sebanyak 5000 orang.

Merek merupakan masalah terpenting dalam strategi produk karena, biasanya merek menempel pada produk, ibarat orang dengan namanya. Merek merupakan pembeda antara satu produk dengan produk lainnya sekaligus menegaskan persepsi kualitas terhadap merek tersebut. Suatu merek yang baik juga merupakan cara yang efektif didalam menjaringan customer, karena customer akan sadar tidak akan memilih suatu produk yang memiliki merek yang positif, sehingga mencipta persepsi yang baik dimata customer dan akan mempengaruhi dalam keputusan pembelian. Karena itu merek yang bersifat positif, maka tujuan pemasar untuk mengembangkan dan merebut pasar.

Terdapat berbagai hubungan antara merek dengan keputusan pembelian, dimana merek dipengaruhi dalam berdampak positif terhadap dalam pembelian. Semakin baik merek suatu produk maka konsumen dalam menentukan keputusan pembelian juga akan semakin tinggi. Reputasi produk yang baik mampu meningkatkan sikap konsumen dalam keputusan pembelian, dapat disimpulkan bahwa merek bukalapak sangat memberikan hal yang positif.

C. Customer Segmentation

Dalam melakukan layanan ini, Reputasi yang bidik berfungsi untuk memberikan semua informasi dan penilaian penjual yang dapat dilihat oleh calon customer. Reputasi penjual sangat berpengaruh dalam kepercayaan pembeli saat ingin membeli barang. Semakin baik reputasi seorang penjual, akan semakin meyakinkan dan mempunyai nilai positif dalam melakukan pembelian untuk berbelanja di lapak penjual tersebut. Berikut beberapa kriteria dalam melakukan jual-beli yang memiliki reputasi dengan baik:

1. Jumlah feedback mempunyai nilai positif dan negatif
Jumlah feedback diperoleh dari semua transaksi dalam penjualan online. Semakin banyak feedback positif dan sedikit feedback negatif yang diperoleh menunjukkan penjual yang memiliki layanan yang baik ke pembeli.
2. Persentase dalam melakukan feedback (%)
Penjual yang baik memiliki persentase feedback yang mendekati dengan 100%. Persentase yang mendekati 100% menunjukkan bahwa dari total feedback yang dimiliki penjual memiliki jumlah feedback nilai positif yang lebih banyak daripada nilai negatif.
3. Tingkatan dalam penjualan.
Tingkatan dalam melakukan penjualan menunjukkan level penjual berdasarkan capaian jumlah feedback nilai positif. Tingkatan yang paling tertinggi yaitu Seller Top dengan jumlah feedback positif lebih dari seribu feedback. Lebih lengkap mengenai tingkatan dalam penjualan dapat dilihat pada halaman Cara Mendapatkan customer yang tepat. Selain itu yang didapat berdasarkan jumlah feedback, penjual juga dapat memperoleh Nilai Premium dan di nobatkan sebagai kategori Terbaik dengan berlangganan fitur Premium Account.
4. Jumlah kapasitas pelanggan
Jumlah kapasitas pelanggan yang banyak memberikan keyakinan calon customer untuk membeli barang di platform tersebut.
5. Persentase dalam pesanan
Penjual yang baik memiliki persentase dalam pesanan yang mendekati atau sama dengan 100%. Semakin bernilai tinggi, maka nilai persentase menunjukkan bahwa penjual dapat menolak pesanan.
6. Waktu dalam mengirim pesanan

Waktu mengirim pesanan adalah waktu dimana yang diperlukan penjual untuk melakukan proses pesanan yang sudah akan bayar sampai dengan pesanan telah dikirim oleh pihak yang disebut kurir. Semakin cepat waktu dalam mengirim pesanan, maka akan meningkatkan reputasi dalam penjualan yang baik.

Bukalapak Kategori -

PELAPAK Home > MISTERGADGET > Feedback

MISTERGADGET
97% (13084 feedback)
Jakarta Utara

Badge karena berlangganan fitur Premium Account

Pelapak Premium
Pelapak Terbaik
Recommended Seller
Badge pelapak berdasar jumlah feedback positif

PESAN SEBELUM 16:30 WIB
Agar barang dikirim hari ini

Beberapa informasi lain mengenai reputasi penjual:

Waktu kirim	± 18 jam
Pelanggan	2415 orang
Pesanan diterima	Manerima 99 dari 100 (99%)
Login terakhir	1 jam yang lalu
Bergabung	02 Desember 2013

Feedback 97% (13102 feedback)
Persentase feedback.
Dari 13.102 feedback, terdapat 97% feedback positif.

Feedback Positif & Negatif Sebagai Pelapak

1 2 3 4 5 ... 655

Oleh Boyka Tampubolon, 18 Juli 2018 12:09 WIB
Respon Chat Cepat. Packing Baik. Recommended Seller. Cepat Sampai. Barang Sesuai Pesanan

Oleh Auto Feedback Bukalapak, 18 Juli 2018 09:17 WIB
Feedback untuk transaksi 180978093429 untuk pembelian 1 buah Remax Power Bank Mirror 10000mAh RPP-36.

Oleh Heri Musharoni, 17 Juli 2018 17:22 WIB
Respon chat cepat. Packing baik. Cepat sampai. Barang sesuai pesanan

Oleh Auto Feedback Bukalapak, 16 Juli 2018 12:34 WIB

Berdasarkan gambar di atas

Penjual MISTERGADGET memiliki sejumlah feedback yang ber nilai positif dengan banyak dengan persentase 97% dari sejumlah keseluruhan dalam melakukan feedback 13084. Informasi jumlah feedback 13102 merupakan jumlah feedback pada awal sebelum penjual melakukan sejumlah penghapusan sejumlah feedback yang ber nilai negatif. Berdasarkan dari se jumlah feedback yang ber nilai positif, maka penjualan memiliki Rekomendasi dari Seller tersebut. Penjual memiliki 2415 pelanggan. Dalam persentase dari penjualan akan memproses pesanan adalah sebesar 99%. Penjualan memiliki waktu kirim pesanan dalam waktu 18 jam. Berdasarkan informasi tersebut, penjual MISTERGADGET dapat dikategorikan sebagai penjual yang memiliki reputasi yang sangat baik.

D. Value Proposition



Parameter Value Proposition dalam Canva :

1. CUSTOMER JOBS

Masalah yang dihadapi customer yaitu emosional atau merasa aman, Sosial dalam reputasi dan kompeten, dan fungsional dalam memecahkan masalah.

List antara lain :

1. Merasa Aman dalam membeli suatu produk dipasar online.
2. Komunikasi penjual yang ramah.
3. Mempunyai daya Tarik suatu produk yang baik.
4. Reputasi penjual dan pembeli menjadi baik.
5. Mempunyai ciri khas produk tersendiri.
6. Kalau terjadi penipuan, penjual akan mengatasi produk tersebut.

2. GAINS

Pemanfaatan yang diharapkan customer.

list anantara lain :

1. Produk tidak akan mengecewakan calon pembeli.
2. Penjual mendapatkan keuntungan dalam berjualan online.
3. Mempunyai dampak positif antara penjual dan pembeli.
4. Pembeli dapat ber keinginan menukar barang atau produk, ketikan terjadi

kesalahan dalam pengiriman barang.

3. PAINS

Pengalaman Negatif dan situasi yang tidak diinginkan.

List antara lain :

1. Ketika terjadi penipuan, customer secepatnya menghubungi penjual untuk melaporkan terjadinya kesalahan pahamam.
2. Customer menjadikan seorang yang berkuasa dalam pembelian suatu produk.

4. PAIN RELIEVERS

layanan dalam meringankan kesulitan yang dihadapi customer

List antara lain :

1. Meringankan Pembeli dalam bertransaksi antar bank.
2. Meringankan beban customer dalam membeli suatu produk.