

Aplikasi EpicFruitz Sebagai Marketplace untuk pemasaran Keripik buah Low Fat

Kategori Lomba :
Web Application

Asal :Politeknik Negeri Jakarta
Nama Tim : EpicFruitz

Diusulkan oleh :
Amos Christ Kevin - 1907411061
Fasnstein Christinus Alfandy Makomakoro – 1907411054

FIT COMPETITION
UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA
2023

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul : Aplikasi EpicFruit sebagai Marketplace untuk Pemasaran Kripik Buah Low Fate
2. Nama Instansi : Politeknik Negeri Jakarta
3. Ketua Kelompok
 - a. Nama Lengkap : Fanstein Christinus Alfandy Makomakoro
 - b. NIM : 1907411054
 - c. Alamat : perum Taman Walet Block Sm 8 no 18
 - d. No. Telepon/ Hp : 081288105357
 - e. Email : fanstein38@gmail.com
4. Anggota Kelompok 1
 - a. Nama Lengkap : Amos Christ kevin
 - b. NIM : 1907411061
 - c. Alamat : Jl. Lapangan Merah no 5 RT 09/07 Jagakarsa
 - d. No. Telepon/ Hp : 081298264815
 - e. Email : amoskevin42@gmail.com
5. Dosen Pembimbing
 - a. Nama Lengkap : Euis Oktavianti, S.Si., M.Ti.
 - b. NIP : 23072014090119801027
 - c. Alamat : Jl. Prof. DR. G.A. Siwabessy, Kukusan, Kecamatan Beji, Kota Depok, Jawa Barat 16425
 - d. No. Telepon/ Hp : 087897756868
 - e. Email : euis.oktavianti@tik.pnj.ac.id

Tangerang, 11 Juli 2023

Menyetujui,
Dosen pembimbing

Ketua Kelompok



Euis Oktavianti, S.Si., M.Ti.

Fanstein Christinus Alfandy Makomakoro

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	3
BAB I	
Pendahuluan	4
1.1 Latar Belakang	4
1.2 Tujuan	5
1.3 Manfaat	5
BAB II	
Deskripsi Aplikasi	6
2.1 Deskripsi Produk	6
2.3 Strategi Bisnis	10
2.4 Rancangan Anggaran Biaya	12
BAB III	
PENUTUP	15
3.1 Kesimpulan	15
3.2 Kendala dan Saran	15
DAFTAR PUSTAKA	16

BAB I

Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Gaya hidup sehat adalah sebuah pilihan gaya hidup jangka panjang dengan pola hidup yang baik secara komitmen untuk menjalankan beberapa hal guna mendukung fungsi tubuh, sehingga memberikan efek kesehatan bagi tubuh. Terdapat berbagai upaya yang dapat dilakukan untuk menerapkan gaya hidup sehat dan aktif adalah dengan bersikap menjaga pola asupan makanan sehat dengan diet dan nutrisi, berolahraga secara rutin, memilih nutrisi pendukung yang tepat dan mengikuti komunitas guna mendapat dukungan dari orang yang sama. Dengan melakukan berbagai upaya dan sikap tersebut, maka kualitas hidup sehat pun bisa didapatkan dan menciptakan lingkungan yang positif bagi masyarakat sekitarnya. (Tiara & Lasnawati, 2022).

Marketplace merupakan solusi yang tercipta dari pesatnya perkembangan teknologi informasi dan internet yang menggempur industri perdagangan. Dalam marketplace tersebut setiap pelaku usaha dapat menampilkan produknya untuk diperjualkan tanpa perlu repot membangun sistem. Adanya marketplace tersebut sangat menguntungkan para pelaku usaha, terutama usaha kecil dan menengah. Dengan adanya pasar virtual tersebut maka para pelaku usaha hanya perlu memberikan informasi selengkap - lengkapnya tentang produk yang mereka jual di marketplace seperti informasi produk, harga, pengiriman dan lain – lainnya (Yustiani & Yunanto 2017).

Banyak konsumen yang mencari camilan sehat yang tetap memuaskan keinginan rasa mereka. Keripik buah dengan berbagai varian rasa yang menarik seperti apel, pisang, stroberi, mangga, atau campuran buah-buahan menjadi pilihan yang menarik bagi mereka yang ingin menikmati camilan ringan dan sehat.

Pasar makanan sehat terus berkembang pesat. Konsumen semakin menyadari pentingnya pola makan yang sehat dan berusaha menghindari makanan olahan yang tidak sehat. Keripik buah merupakan salah satu pilihan camilan yang populer dalam segmen makanan sehat ini. Industri makanan ringan memiliki potensi bisnis yang menjanjikan. Dalam beberapa tahun terakhir, keripik buah telah menjadi tren di kalangan konsumen yang sadar akan kesehatan. Dengan mengembangkan aplikasi marketplace berbasis web, EpicFruit dapat memanfaatkan potensi pasar yang tumbuh ini dan menjangkau pelanggan secara online.

Penelitian ini penting dilakukan untuk mengetahui preferensi konsumen, melibatkan inovasi dalam varian rasa, serta menjaga kualitas dan kebersihan produk. Dengan memanfaatkan tren pasar makanan sehat yang terus berkembang, sehingga dapat memposisikan aplikasi website EpicFruitz sebagai solusi camilan sehat yang lezat bagi konsumen yang peduli akan kesehatan mereka.

1.2 Tujuan

Membangun Aplikasi website Marketplace berbasis web bernama EpicFruitz sebagai media yang menyediakan produk tentang olahan keripik buah.

1.3 Manfaat

Adapun manfaat dari marketplace EpicFruitz ini adalah:

Membantu menyediakan kebutuhan konsumen yang mencari camilan sehat

Meningkatkan variasi pilihan untuk konsumen pecinta olahan buah.

Menjadi wadah bagi UMKM pengolah keripik buah.

BAB II

Deskripsi Aplikasi

2.1 Deskripsi Produk

Keripik buah lowfat adalah produk makanan yang terbuat dari potongan buah segar yang diolah dengan metode pengeringan atau pemanggangan untuk mencapai tekstur keripik yang renyah. Produk ini menawarkan alternatif yang lebih sehat dibandingkan dengan keripik buah konvensional, karena mengandung lebih sedikit lemak dan kalori.

Maka dibuatlah Aplikasi website marketplace keripik buah lowfat yang dirancang khusus untuk memfasilitasi transaksi jual beli keripik buah lowfat secara online. Aplikasi ini menyediakan tempat bagi produsen atau penjual keripik buah lowfat untuk mempromosikan dan menjual produk mereka kepada konsumen yang mencari camilan sehat.

Aplikasi website marketplace keripik buah lowfat merupakan solusi yang efektif bagi produsen dan penjual keripik buah lowfat untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan mempermudah konsumen dalam mendapatkan camilan sehat yang mereka cari. Dengan fitur-fitur yang mudah digunakan dan keamanan yang terjamin, aplikasi ini menjembatani koneksi antara penjual dan pembeli, memfasilitasi transaksi yang aman, dan mempromosikan gaya hidup sehat melalui konsumsi keripik buah lowfat yang lezat.

2.2 Metode Pengembangan Aplikasi

Aplikasi EpicFruitz dikembangkan menggunakan metode SDLC (software development life cycle) dengan model waterfall. Di mana di dalamnya terdapat 5 langkah yaitu requirement, design, implementasi, testing, dan maintenance. Berikut merupakan penjelasan singkat dari setiap langkah pada model waterfall:

1. Requirement

Tahapan *requirement* dibutuhkan untuk memahami model suatu sistem yang diharapkan oleh pengguna dan mengetahui batasan – batasan dari perangkat lunak tersebut. Tahap requirement terbagi menjadi dua yaitu kebutuhan fungsional dan kebutuhan non-fungsional.

Kebutuhan Fungsional

Kebutuhan fungsional merupakan kategori kebutuhan yang memuat proses apa saja yang nantinya akan dijalankan oleh sistem. Fitur pada perangkat lunak merupakan salah satu contoh dari kebutuhan fungsional. Kebutuhan fungsional dibagi berdasarkan aktor yang ada yaitu user dan admin.

Kebutuhan Fungsional untuk Admin:

- Manajemen Produk: Admin dapat mengelola daftar produk keripik buah yang tersedia di platform, termasuk menambah, mengedit, dan menghapus produk
- Manajemen Pesanan: Admin dapat melihat dan mengelola pesanan yang diterima, melacak status pengiriman, dan memberikan konfirmasi kepada pengguna.
- Manajemen Pengguna: Admin dapat mengelola informasi pengguna, termasuk verifikasi dan validasi akun, serta mengelola hak akses dan peran pengguna.
- Laporan dan Analitik: Admin dapat mengakses laporan dan analitik terkait penjualan, popularitas produk, dan data pengguna untuk membantu dalam pengambilan keputusan bisnis.
- Manajemen Penjual: Jika ada fitur untuk penjual yang terdaftar, admin dapat mengelola penjual, memverifikasi keabsahan mereka, dan memberikan dukungan yang diperlukan.

Kebutuhan Fungsional untuk Pengguna (User):

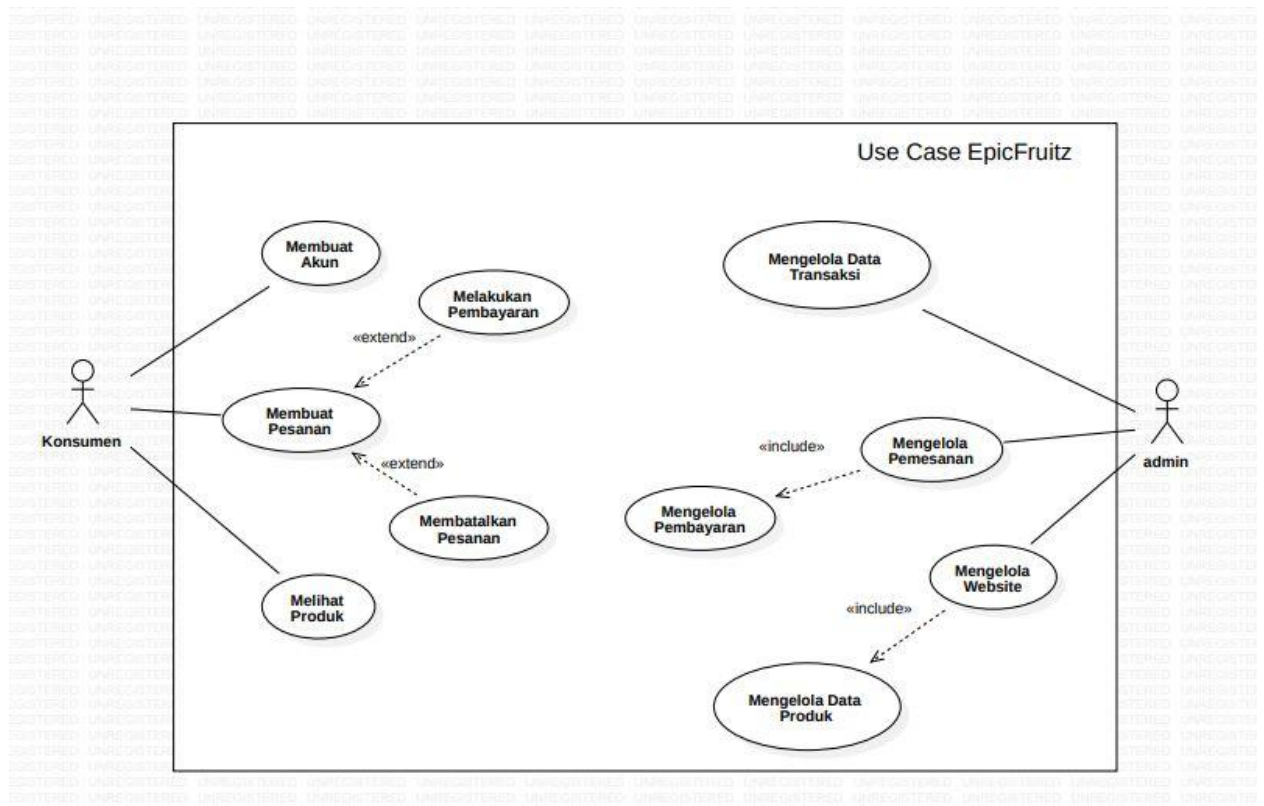
- Registrasi dan Login: Pengguna dapat membuat akun dan masuk ke dalam platform marketplace keripik buah.
- Penampilan dan Pencarian Produk: Pengguna dapat menjelajahi dan mencari produk keripik buah, melihat detail produk, termasuk gambar, deskripsi, dan harga.
- Keranjang Belanja: Pengguna dapat menambahkan produk ke keranjang belanja, melihat rincian pesanan, dan mengelola jumlah produk yang akan dibeli.
- Checkout dan Pembayaran: Pengguna dapat melanjutkan ke proses checkout, memasukkan detail pengiriman, dan memilih metode pembayaran yang tersedia.
- Riwayat Pesanan: Pengguna dapat melihat riwayat pesanan mereka, termasuk status pengiriman dan detail transaksi sebelumnya.
- Rating dan Ulasan: Pengguna dapat memberikan rating dan ulasan terhadap produk keripik buah yang telah mereka beli.

Kebutuhan Nonfungsional untuk Admin dan Pengguna:

- Keamanan: Platform harus memastikan keamanan data pengguna, informasi transaksi, dan melindungi privasi pengguna.
- Kinerja: Platform harus memberikan waktu muat yang cepat, responsif, dan dapat menangani lalu lintas pengguna yang tinggi.
- Ketersediaan: Platform harus tersedia sepanjang waktu dan minim downtime agar pengguna dapat mengaksesnya dengan nyaman.
- Antarmuka Pengguna yang Intuitif: Antarmuka harus mudah digunakan, dengan navigasi yang jelas dan pengalaman pengguna yang baik.

2. Design

Tahap *design* bertujuan untuk merancang semua aktivitas pada arsitektur sistem secara menyeluruh. Pada tahap *design*, dilakukan perancangan untuk semua kegiatan yang melibatkan identifikasi dan deskripsi pada sistem perangkat lunak guna meningkatkan pemahaman dari masalah sesuai dengan analisis yang dilakukan (Puteri and Effendi, 2018). Salah satu tahapan desain adalah pembuatan *Unified Modelling Language* (UML) seperti use case diagram.



3. Implementasi

Tahap implementasi merupakan proses mengubah rancangan sistem ke dalam bentuk kode program. Tahap implementasi aplikasi EpicFruitz menggunakan bahasa pemrograman PHP menggunakan MySQL sebagai sistem databasenya.

4. Testing

Pada tahap pengujian dilakukan Integrasi dan Pengujian Sistem dimana aplikasi akan diuji sebagai sistem yang lengkap untuk menjamin bahwa persyaratan sistem telah dipenuhi. Tahapan testing pada aplikasi EpicFruitZ menggunakan metode SUS (system usability scale).

2.3 Strategi Bisnis

2.3.1 Analisis STP

Analisis STP (*segmentation, targeting, positioning*) dilakukan dengan tujuan pokok untuk memposisikan suatu merek dalam benak konsumen sedemikian rupa sehingga merek tersebut memiliki keunggulan kompetitif berkesinambungan. Terdapat beberapa langkah dalam analisis STP, yaitu: segmentasi, targeting, dan positioning (Jamira, 2017). Berikut adalah analisis STP dari model bisnis EpicFruitZ:

1. Segmentasi Pasar

Terdapat beberapa kelompok segmentasi pasar dari EpicFruitZ, meliputi: Konsumen dari daerah setempat yang tertarik dengan wisata kuliner di daerah mereka sendiri, serta konsumen domestik dari luar daerah maupun internasional yang ingin mengeksplorasi keripik daerah serta wisata kuliner di berbagai daerah di Indonesia.

Para generasi muda atau milenial yang aktif di platform digital maupun para generasi paruh baya yang tertarik untuk menemukan informasi terkait makanan tradisional daerah dan budaya kuliner di daerah-daerah tertentu khususnya keripik buah diberbagai daerah. Masyarakat dengan pendapatan kelas menengah yang memiliki daya beli untuk menjelajahi wisata kuliner berkualitas di berbagai daerah di Indonesia. Para pelaku UMKM/pemilik wisata kuliner yang ingin berkolaborasi bersama tim EpicFruitZ untuk mempromosikan wisata kulinernya di platform EpicFruitZ.

2. Target Pasar

EpicFruitz merupakan platform yang berfokus terhadap pengenalan makanan daerah dan wisata kuliner lokal. Oleh karena itu target utama pasar EpicFruitz adalah masyarakat yang memiliki ketertarikan terhadap bidang makanan khususnya pada makanan khas daerah maupun wisata kuliner, baik itu para pecinta kuliner lokal, domestik, maupun luar negeri, dan tentunya juga para pelaku UMKM itu sendiri. Hal ini dikarenakan EpicFruitz akan menjadi wadah yang akan mempertemukan para konsumen dengan pelaku UMKM sesuai dengan kebutuhannya.

3. Positioning Pasar

EpicFruitz memiliki tujuan untuk memperkenalkan dan menambah kesadaran dari masyarakat akan makanan daerah dan meningkatkan sektor pariwisata khususnya di bidang kuliner lokal. Hal ini menjadikan EpicFruitz dapat menjadi platform pertama yang bisa dikunjungi untuk mencari informasi seputar makanan khas daerah, karena user bisa mendapatkan informasi yang komprehensif, ulasan dan rekomendasi tempat dimana makanan tersebut bisa didapatkan, serta kemudahan dalam mencari lokasi dan informasi terkait.

2.4 Rancangan Anggaran Biaya

a. Payback Period (PP)

No .	Keterangan	Aliran Kas	Kumulatif Aliran Kas	Kekuranga n dalam hari	Kekuranga n dalam bulan	sis a hari
1	initial investment	-Rp1.132.212.500	-Rp1.132.212.500			
2	Proceeds/keuntungan tahun ke-1	Rp220.000.000	-Rp912.212.500			
3	proceeds tahun ke-2	Rp358.000.000	-Rp554.212.500			
4	proceeds tahun ke-3	Rp639.000.000	Rp84.787.500	316,5689554	11	16,56896
5	proceeds tahun ke-4	Rp870.000.000	Rp954.787.500			

investasi sebesar Rp 140.000.000 akan dapat diperoleh kembali sepenuhnya dalam 2 tahun 11 bulan 17 hari		
---	--	--

b. Profitabilitas Index (PI)

	Tingkat suku bunga	10%
No.	Keterangan	Aliran Kas
1	initial invesment	-Rp1.132.212.500
2	Proceeds tahun ke-1	Rp220.000.000
3	proceeds tahun ke-2	Rp358.000.000
4	proceeds tahun ke-3	Rp639.000.000
5	proceeds tahun ke-4	Rp870.000.000
	NPV	Rp1.570.179.633
	NPV initial investment	Rp1.132.212.500
	Profitabilitas index	1,387
investasi dinyatakan layak karena $PI > 1$		

c. Internal Rate of Return (IRR)

	Tingkat suku bunga	10%	
No.	Keterangan	Aliran Kas	
1	initial invesment	-Rp1.132.212.500	
2	Proceeds tahun ke-1	Rp220.000.000	
3	proceeds tahun ke-2	Rp358.000.000	
4	proceeds tahun ke-3	Rp639.000.000	
5	proceeds tahun ke-4	Rp870.000.000	
	IRR	23%	
investasi layak karena IRR lebih besar dari tingkat suku bunga			

4. RAB Keseluruhan

BUDGET ESTIMATION							
CV. Mekarsari							
Depok							
No	Descriptions	Seq.	Quantity		Price/Unit	Amount	Total Amount
1.	Tempat						66,000,000
	Sewa Tempat	1	tahun	1	paket	46,000,000	46,000,000
	Gudang	1	tahun	1	paket	20,000,000	20,000,000
						-	
2.	Produksi						382,520,000
	a. Produksi Gudang						382,520,000
	Buah						
	-apel	12	tahun	300	kg	50,000	180,000,000
	-pepaya	12	tahun	320	kg	17,000	65,280,000
	-pisang	12	tahun	300	kg	30,000	108,000,000
	Gula	4	tahun	50	Kg	10,000	2,000,000
	Minyak Goreng	4	tahun	280	Liter	17,000	19,040,000
	Cooking set	1	tahun	1	paket	3,000,000	3,000,000
	Kemasan Aluminium	4	tahun	5	rim	260,000	5,200,000
	b. Produksi Outlet						13,250,000
	Kitchen set	1	kali	2	unit	2,000,000	4,000,000
	Kulkas	1	kali	1	unit	2,000,000	2,000,000
	Furniture	1	kali	1	paket	2,500,000	2,500,000
	Mesin Kasir	1	kali	1	unit	250,000	250,000
	AC	1	kali	2	unit	2,000,000	4,000,000
	Mesin ATM gesek	1	kali	1	unit	500,000	500,000
	c. Alat Produksi						68,800,000
	Kompos Gas	1	kali	2	unit	400,000	800,000
	Wajan besar	1	kali	4	unit	500,000	2,000,000
	Mesin Vacuum Frying (10kg)	1	kali	2	unit	33,000,000	66,000,000
	Maintenance	4	kali	1	paket	2,000,000	8,000,000
3.	Campaign & Publikasi						15,000,000
	SocialMedia Capaign	1	kali	1	paket	1,000,000	1,000,000
	Iklan	1	kali	1	paket	10,000,000	10,000,000
	Banner	1	kali	4	paket	1,000,000	4,000,000
4	Perizinan						5,000,000
	Ijin Usaha	1	kali	1	paket	5,000,000	5,000,000
5	Gaji Karyawan						355,200,000
	Marketing	12	tahun	1	orang	6,000,000	72,000,000
	Kitchen	12	tahun	4	orang	3,500,000	168,000,000
	Logistik	12	tahun	1	orang	4,000,000	48,000,000
	Kurir	12	tahun	1	orang	2,000,000	24,000,000
	Cleaning Service	12	tahun	2	orang	1,800,000	43,200,000
	Sub Total						905,770,000
6	Organize Fee (15%)						135,865,500
	Pajak 10%						90,577,000
	Total Biaya						1,132,212,500
	Perkiraan Pendapatan						1,172,500,000
	a. Penjualan Online	1	tahun	365	hari	500,000	182,500,000
	b. Penjualan Outlet	1	tahun	365	hari	2,000,000	730,000,000
	c. Penjualan Supplier	1	tahun	52	minggu	5,000,000	260,000,000
	d. Investor	1	tahun	0	org	-	0
	Kelebihan/kekurangan						40,287,500

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan semua yang telah dijelaskan di dalam proposal ini, wisata kuliner keripik EpicFruitz. Keberadaan website marketplace untuk berjualan ini hadir sebagai salah satu media yang dapat membantu meningkatkan penjualan dan keuntungan akan makanan lokal daerah yang bercita rasa tinggi di Indonesia. Selain itu EpicFruitz juga dapat memperluas penjualan ke tempat yang lebih luas, bahkan sampai mancanegara.

3.2 Kendala dan Saran

Terdapat beberapa kendala dalam pembuatan aplikasi ini seperti tidak bisa melakukan pembayaran secara online, sehingga pembayaran akan dilakukan dengan pembayaran di tempat, hal inilah yang menyebabkan kontrol pembayaran menjadi terbatas. Kendala selanjutnya belum tersedianya atau adanya fungsionalitas online shopping cart atau keranjang belanja online.

Saran untuk pengembangan aplikasi EpicFruitz selanjutnya adalah terhadap fungsionalitas pembayaran untuk dapat menyediakan pembayaran online payment atau e-payment agar sistem pembayaran terhadap produk dapat dilakukan secara online atau secara elektronik. Dan fokus terhadap pemaparan produk pada website lebih di highlight sehingga pusat perhatian konsumen fokus terhadap produk yang dipaparkan dalam website EpicFruitz.

DAFTAR PUSTAKA

- Oraman, Y. (2019). THE CONSUMERS' FUNCTIONAL FOOD TREND: MARKET ORIENTATION, MARKET OPPORTUNITIES. *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences*.
- Tiara, P. P., & Lasnawati. (2022). Makna Gaya Hidup Sehat Dalam Prepektif Teori Interaksionisme Simbolik. *JURNAL ILMIAH MULTI DISIPLIN INDONESIA*, 12.
- Yusmita, L., & Wijayanti, R. (2018). PENGARUH PENAMBAHAN JERAMI NANGKA (*Artocarpus heterophyllus* Lam) TERHADAP KARAKTERISTIK FRUIT LEATHER MANGGA (*Mangifera indica* L). *Jurnal Teknologi dan Industri Pertanian Indonesia*, 6.