

# Proposal Ide Bisnis

## SMILe

“Sistem Manajemen dan Informasi Lelang”

ITCC 2018

“Pengembangan Ide Bisnis TIK”

Disusun oleh:

Rio Gunawan

Mawar Listra Theresa Situmorang

Agung Prio Rismawan

Fakultas Teknologi Industri

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

2018

## DAFTAR ISI

<b>BAB 1. Pendahuluan .....</b>	<b>3</b>
<b>BAB 2. Deskripsi Produk .....</b>	<b>6</b>
<b>BAB 3. Analisis Pasar dan Kompetitor .....</b>	<b>7</b>
<b>BAB 4. Strategi Bisnis .....</b>	<b>8</b>
4.1. Kekayaan Intelektual dan Lisensi.....	8
4.1. Strategi Penjualan dan Marketing .....	8
4.1. Strategi Keuangan .....	8
4.1. Strategi untuk Mitigasi Resiko .....	8-9
4.1. Tim Manajemen.....	9

## BAB 1

### PENDAHULUAN

Perkembangan Teknologi yang sangat luas dan cepat terbukti berhasil memasuki hampir seluruh aspek kehidupan manusia, terutama dalam bidang perekonomian. Dengan adanya teknologi, pertumbuhan ekonomi dirasa cepat dan jadi lebih menguntungkan, baik dari pihak perusahaan maupun pihak konsumen. ASEAN merupakan salah satu kawasan ekonomi paling terbuka secara global dengan jumlah ekspor barang dagangan lebih dari \$ 1,2 triliun per tahunnya, sekitar 54% dari PDB regional dan 7% dari ekspor global. Pendapatan nasional bruto per kapita negara Indonesia terus meningkat dari \$ 560 pada tahun 2000 menjadi \$ 3.374 pada tahun 2015. PDB pada tahun 2015 telah mencapai sekitar \$ 861,934 miliar. Hal tersebut disebabkan oleh transaksi jual beli barang yang terus meningkat tiap tahunnya.

Pada tahun 2018 ini, pola perilaku belanja masyarakat Indonesia sudah beralih ke *online*. Hal tersebut dipengaruhi oleh pengguna internet di Indonesia yang saat ini telah mencapai angka 132,7 juta dengan perbandingan 53,6% merupakan pengguna berusia antara 25 hingga 44 tahun, 28% adalah pengguna berusia 45 tahun ke atas, dan 18,4% adalah pengguna berusia 10 hingga 24 tahun. Perubahan pola perilaku belanja ini juga ditunjukkan dengan volume transaksi *e-commerce* yang meningkat. Berdasarkan laporan tahunan dari *We Are Social* menunjukkan, persentase masyarakat Indonesia yang membeli barang dan jasa secara *online* dalam kurun waktu sebulan di 2017 mencapai 41% dari total populasi, meningkat 15% di banding tahun 2016 yang hanya 26%. Barang yang dibeli secara online pun tidak hanya barang baru, namun ada juga barang bekas. *Associate Country Manager Carousell Indonesia*, Olivia Lautner menilai lebih dari 75 persen masyarakat Indonesia memilih menghasilkan uang tambahan melalui penjualan barang bekas (*preloved*).

Transaksi *preloved* pada umumnya menawarkan harga yang bervariasi yang artinya bahwa walaupun barangnya sama namun akan berbeda harganya berdasarkan keinginan penjualnya dan biasanya dijual dengan patokan harga yang paling tinggi. Permasalahannya adalah ketika harga tidak sesuai atau terlalu mahal, maka akan sangat sulit untuk mendapatkan pembeli. Cara yang digunakan agar dagangannya laku terjual adalah dengan metode tawar-menawar sehingga harga barang tersebut sudah pasti akan menurun dan menjadi lebih murah sehingga keuntungan penjualnya mendapatkan keuntungan yang minim.

Untuk menghindari hal tersebut Sistem Manajemen Informasi Lelang (SMILe) menawarkan solusinya yaitu dengan metode Lelang. Lelang merupakan proses jual beli barang atau jasa dengan cara melakukan penawaran harga, kemudian memberikan produk kepada penawar harga tertinggi. Dengan menggunakan metode Lelang ini, penjual sudah dipastikan akan memperoleh tawaran harga yang lebih tinggi dari pembeli yang tertarik dengan barang yang dijual. SMILe juga akan membatasi harga patokan awal yang ingin diberikan oleh pelelang berdasarkan rata-rata penjualan produk di pasaran, sehingga dari pihak pelelang maupun pembeli tidak merasa dirugikan.

Pada umumnya lelang konvensional dilaksanakan oleh suatu perusahaan lelang di suatu tempat yang telah ditentukan, sehingga baik pihak pelelang dan penawar harus datang ke tempat tersebut untuk melaksanakan transaksi lelang. Berbeda dengan lelang *online* yang akan mempermudah pertemuan antara pemilik barang dan penawar untuk bertransaksi tanpa harus bertatap muka. Pada awalnya, pelelang akan menawarkan harga terendah yang dapat diterimanya serta menyertakan detail informasi terkait barang yang akan dilelang. Kemudian, ketika terjadi tawar menawar harga oleh pembeli, maka data akan diperbaharui secara terus menerus sampai waktu pelelangan berakhir dan dimenangkan oleh penawar harga tertinggi. Kondisi lelang *online* di Indonesia sendiri masih asing di telinga masyarakat karena pada umumnya masyarakat lebih sering melaksanakan lelang secara konvensional. Selain itu situs lelang *online* di Indonesia masih terbilang terbatas. Dari 108 responden yang mengisi kuesioner kami, sekitar 84% responden tersebut pernah melakukan lelang *online*. Menurut mereka, situs yang menjadi tempat favorit untuk melakukan lelang *online* adalah Instagram, Facebook, Kaskus, dan Ebay. Tentunya kita tahu bahwa situs - situs tersebut bukanlah situs yang dikhususkan untuk melakukan lelang, sehingga fitur yang disediakan pun sangat terbatas.

## BAB 2

### DESKRIPSI PRODUK

Produk yang akan dibuat adalah Sistem Manajemen dan Informasi Lelang atau disingkat SMILe. Sistem ini akan menangani transaksi pelelangan, mulai dari manajemen barang yang akan dilelang, penyampaian informasi pelelangan, dan pembayaran - pengambilan barang lelang. Bagi mereka yang mau menjadi pelemang di dalam sistem ini, nantinya harus mendaftar terlebih dahulu di sistem dengan membuat sebuah akun. Pelemang akan memiliki data - data informasi yang nantinya dapat dilihat oleh penawar untuk bahan pertimbangan lelang (seperti daftar barang yang dilelang, tingkat kredibilitas, dan lainnya). Para penawar pun nantinya akan terdaftar di sistem ini untuk mencegah penipuan. Setiap penawar akan memiliki *e-wallet* lelang masing-masing yang nantinya akan digunakan untuk membayar lelang sekaligus sebagai batasan nominal penawaran dari penawar.

Cara penggunaan sistem ini cukup mudah. Untuk pelemang, setelah melakukan registrasi, para pelemang dapat mulai mengisi daftar barang yang akan dilelang beserta harga lelangnya. Kemudian sistem akan mengatur jadwal pelelangan untuk pelemang dan penawar. Untuk penawar, setelah log in, penawar dapat mengikuti kegiatan lelang sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Penawar bisa melelang sesuai dengan isi *e-wallet* mereka. Pemenang lelang adalah penawar yang berhasil menawar dengan harga tertinggi. Jika barang terlelang, dilanjutkan dengan transaksi yang dimulai dari pelemang mengirimkan barang kepada penawar, apabila barang sudah di konfirmasi oleh kedua belah pihak, maka saldo di dalam *e-wallet* penawar akan ditransferkan kepada pelemang oleh secara otomatis. SMILe sendiri akan membuka lelang setiap hari dengan batasan 50 barang per harinya. Setiap barang yang didaftarkan akan diberi waktu lelang selama 24 jam. Para pelemang akan memiliki opsi penawaran yang beragam sehingga sebisa mungkin mendapatkan pendapatan yang sesuai. Untuk para penawar, mereka akan memiliki banyak opsi barang lelang yang dapat ditawarkan karena sistem ini seperti sebuah pesta lelang.

## BAB 3

### ANALISIS PASAR DAN KOMPETITOR

Target pasar dari SMILe adalah penjual barang bekas maupun barang antik yang ada di seluruh Indonesia. Survei *Carousell, mobile classifieds marketplace* mengungkapkan sebanyak 82 persen masih menyimpan setidaknya 29 barang yang tidak terpakai di rumah. Di mana 63 persen di antaranya mendapat penghasilan hingga Rp 5 juta apabila menjual semua barang tersebut. Berdasarkan data dari *olx.com* juga, iklan barang antik yang terdapat di situs tersebut berjumlah 3904 yang juga merupakan jumlah iklan terbanyak dibandingkan dengan barang-barang lainnya.

Kompetitor kami berasal dari situs *e-commerce* lainnya yang juga menjual barang antik, dan barang bekas seperti *olx.com*, *bukalapak.com*, *tokopedia.com*, dan lain-lain. Meskipun kami juga menjual barang-barang yang sama, mempromosikan barang yang sama, merupakan sebuah *online market* seperti mereka, namun kami tidak dapat menurunkan harga yang dijual oleh penjual, namun menaikkan harga yang dijual dan memastikan bahwa pengguna SMILe menjadi lebih kaya akan pengetahuan harga barang dan terhindar dari kerugian atau menerima harga yang tidak sesuai dengan yang sebenarnya.

## BAB 4

### STRATEGI BISNIS

#### 4.1 Kekayaan Intelektual dan lisensi

Sistem ini didirikan berdasarkan ide sendiri dan saat ini hanya sebatas konsep yang belum memiliki status paten. Kami akan mematenkan ide bisnis ini agar kredibilitas sistem terpercaya di mata para calon pengguna dan juga untuk menghindari penipuan - penipuan yang mungkin terjadi.

#### 4.2 Strategi Penjualan dan Pemasaran

Sistem ini akan mengumpulkan orang-orang yang ingin melelangkan barang miliknya, baik barang antik, maupun barang bekas. Barang-barang yang dilelangkan akan memberikan komisi sebesar 5% - 20% dari barang yang dijual kepada pengembang tergantung harga awal yang diinginkan oleh pelelang.

#### 4.3 Strategi Keuangan

a. Biaya per tahun dapat dirincikan sebagai berikut:

NO.	Keterangan	Biaya
1	<i>Hosting dan Domain</i>	990.000,00
2	Biaya Promosi	500.000,00
3	Biaya Gaji (3 Pengembang)	180.000.000,00
4	Pengembangan Sistem	500.000,00
Total		181.990.000,00

- b. Aliran dana akan diperoleh berdasarkan jumlah transaksi yang terdapat dari SMILe dengan komisi sebesar 5% sampai 20% berdasarkan harga yang ditawarkan oleh pembeli. Pendapatan per tahunnya dapat dirincikan sebagai berikut:

NO.	Transaksi (x)	Komisi	Jumlah	Total
1.	$5.000 < X < 100.000$	5%	1000	2.625.000,00
2.	$100.000 < X < 1.000.000$	10%	1000	55.000.000,00
3.	$X \geq 1.000.000$	25%	1000	250.000.000,00
Total				307.625.000,00
Biaya				181.990.000,00
Pendapatan Bersih				125.662.000,00

#### 4.4 Strategi untuk mitigasi risiko

Agar pihak pelelang dan pihak pembeli lelang tidak mengalami kerugian, maka pembeli wajib melakukan pengisian *e-wallet* yang disediakan oleh sistem terlebih dahulu dengan cara transfer sejumlah uang kepada pihak pengembang. Kemudian dari uang tersebutlah pembeli lelang dapat melakukan penawaran lelang. Ketika waktu lelang telah habis dan tidak ada lagi penawaran lain, maka penawar tertinggi akan memperoleh barang yang diinginkan. Bagi pembeli yang tidak memperoleh barang tersebut atau dikalahkan oleh nominal yang lebih tinggi, maka *e-wallet* pada sistem akan secara otomatis mengembalikan uang tersebut kepada pembeli, sedangkan pada pemenang lelang, uang tersebut akan tetap disimpan sampai barang yang diinginkan sudah diterima dan dikonfirmasi oleh pelelang dan juga pemenang lelang.



#### 4.5 Tim manajemen dan / atau penasihat, termasuk pengalaman yang relevan

Informasi lainnya yang menjadi daya Tarik (*traction*)

Penasihat :



Goal:

	2019	2020	2021
Transaksi	3000	60000	100000
Partner	60	1000	3000
Pengguna Aktif	250	58000	73000