

TUGAS AKHIR MATA KULIAH ENTREPRENEUR II

LAPORAN USAHA DIAMONDKU

Periode : 1 Oktober 2024 s.d 3 Januari 2025



DISUSUN OLEH : KELOMPOK 5

**KETUA KELOMPOK : BRAMASTA ALBATIO
HARYONO**

ANGGOTA : RIZAL EFENDI

PAULUS KUJO KRAENG

FRANSISKUS BALALAM

**GALIH NURRAFI GUNAWAN
W**

PROGRAM STUDI INFORMATIKA

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS BHINNEKA PGRI TULUNGAGUNG

2025

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga laporan Tugas Akhir ***“Diamondku”*** ini dapat diselesaikan dengan baik. Laporan ini disusun sebagai memenuhi laporan akhir mata kuliah Enterpreneur 2 untuk usaha "Diamondku", yang bergerak di bidang layanan top up diamond untuk game online. Laporan ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas tentang visi, misi, produk/layanan, target pasar, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan usaha ini.

Kami menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna, sehingga kritik dan saran yang membangun sangat kami harapkan untuk penyempurnaan di masa mendatang. Kami juga ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan laporan ini.

Harapannya, laporan ini dapat menjadi panduan yang bermanfaat dalam membangun dan mengembangkan usaha "Diamondku" sehingga dapat mencapai kesuksesan dan memberikan manfaat bagi semua pihak yang terkait.

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Dalam era digital yang semakin berkembang, game online telah menjadi bagian penting dari hiburan modern, terutama di kalangan anak muda. Banyak permainan populer seperti Mobile Legends, Free Fire, PUBG, dan Genshin Impact mengandalkan sistem pembelian dalam aplikasi (in-app purchase) untuk memberikan pengalaman bermain yang lebih menarik, seperti mendapatkan item eksklusif, karakter, atau aksesoris. Salah satu bentuk pembelian dalam game yang paling diminati adalah *diamond*, mata uang virtual yang digunakan untuk melakukan transaksi di dalam game tersebut.

Namun, banyak pemain menghadapi kendala dalam melakukan top-up diamond, seperti harga yang kurang bersaing, proses pembayaran yang rumit, dan layanan yang tidak responsif. Situasi ini menciptakan peluang bisnis untuk menyediakan layanan top-up yang lebih mudah, cepat, dan terjangkau.

Usaha "Diamondku" hadir sebagai solusi atas kebutuhan tersebut. Kami menawarkan layanan top-up diamond untuk berbagai game populer dengan harga kompetitif, beragam metode pembayaran, dan proses yang cepat serta aman. Dengan fokus pada pelayanan yang ramah dan memuaskan, kami ingin menjadi pilihan utama bagi para pemain game di Indonesia dalam memenuhi kebutuhan mereka.

Melalui "Diamondku", kami tidak hanya ingin membantu pemain game mendapatkan akses ke fitur-fitur premium, tetapi juga menciptakan pengalaman berbelanja yang nyaman, modern, dan terpercaya.

BAB II

DESKRIPSI USAHA

2.1 Profil Usaha

Diamondku adalah platform digital yang menyediakan layanan top-up diamond untuk berbagai game online. Dengan nama domain resmi <https://topupdiamondku.my.id>, usaha ini berfokus pada memberikan solusi cepat, aman, dan terpercaya bagi para pemain game yang ingin meningkatkan pengalaman bermain mereka melalui pembelian diamond game online.

- **Nama Usaha:** Diamondku
- **Jenis Usaha:** Jasa penyedia top-up diamond untuk game online.
- **Kontak:** diamondku29@gmail.com

2.2 Target Pasar

Diamondku menargetkan segmen pasar sebagai berikut:

- **Gamer:** Pemain game online yang membutuhkan diamond untuk meningkatkan performa dan pengalaman bermain.
- **Komunitas Gaming:** Kelompok atau komunitas yang sering melakukan aktivitas gaming secara bersama-sama khususnya diwilayah Tulungagung.

2.3 Keunggulan Kompetitif

Diamondku memiliki beberapa keunggulan yang membedakan dari kompetitor:

- **Layanan Cepat dan Aman:** Proses transaksi top-up yang cepat dengan sistem pembayaran terintegrasi dan keamanan data pelanggan yang terjamin.
- **Harga Kompetitif:** Menawarkan harga terjangkau dengan promo menarik, termasuk paket bundling dan juga custom harga mulai dari 2Ribu rupiah saja.

- **Proses Mudah:** Platform user-friendly dengan panduan jelas yang memudahkan pelanggan dalam melakukan transaksi.
- **Transparansi:** Tidak ada biaya tersembunyi, sehingga pelanggan merasa aman dan nyaman.

BAB III

PENCAPAIAN TARGET

3.1 Target yang Ditetapkan:

Sebagai bisnis yang baru berkembang, "Diamondku" telah menetapkan target penjualan sebesar **IDR 500,000** untuk periode laporan ini. Target ini dibuat berdasarkan analisis awal terhadap potensi pasar layanan top-up diamond di wilayah sasaran, termasuk potensi permintaan dari pelanggan setia game online. Target ini juga mencerminkan ambisi perusahaan untuk memperkenalkan "Diamondku" sebagai salah satu pilihan utama dalam layanan top-up diamond. Penjualan diharapkan tidak hanya mencakup pelanggan individu tetapi juga reseller yang dapat memperluas jangkauan distribusi layanan.

3.2 Pencapaian Penjualan Aktual:

Namun, hingga akhir periode laporan, penjualan aktual yang berhasil dicapai hanya sebesar **IDR 254,859**, atau sekitar 50,97% dari target yang telah ditetapkan. Angka ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran dan operasional yang saat ini digunakan belum optimal dalam menarik pelanggan baru maupun mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Selain itu, rendahnya tingkat kesadaran masyarakat terhadap merek "Diamondku" menjadi

3.3 Analisis Persentase Pencapaian:

Dengan pencapaian sebesar 50,97%, terdapat kesenjangan yang signifikan antara target dan hasil aktual. Hal ini dapat dihubungkan dengan beberapa kendala, seperti kurangnya promosi yang masif dan menyeluruh, serta keterbatasan kanal distribusi yang saat ini hanya terpusat pada website dan beberapa reseller kecil. Meskipun demikian, keberhasilan meraih sebagian kecil target ini menunjukkan bahwa produk memiliki potensi jika strategi pemasaran dan operasional ditingkatkan.

3.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pencapaian Penjualan:

1. **Minimnya Promosi Digital:** Iklan di media sosial maupun kerjasama dengan influencer masih sangat terbatas. Hal ini membuat banyak pelanggan potensial tidak menyadari keberadaan "Diamondku."
2. **Kompetisi Ketat:** Pasar layanan top-up diamond dipenuhi oleh penyedia yang lebih mapan, dengan harga yang terkadang lebih kompetitif.
3. **Keterbatasan Jangkauan Penjualan:** Dengan fokus utama pada website, pelanggan yang tidak terbiasa bertransaksi online mungkin enggan menggunakan layanan ini.
4. **Kepercayaan Pelanggan:** Sebagai pendatang baru, "Diamondku" masih membangun kepercayaan pelanggan. Hal ini membutuhkan waktu dan strategi komunikasi yang baik.

3.5 Target yang Ditetapkan:

Dalam periode laporan ini, target laba bersih yang ditetapkan adalah sebesar **IDR 300,000**. Laba tersebut diharapkan dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis lebih lanjut, seperti meningkatkan promosi atau menambah fitur di website.

3.6 Laba Aktual:

Namun, laba bersih yang berhasil diperoleh selama periode ini hanya sebesar **IDR 10,035**. Laba ini sebagian besar berasal dari penjualan diamond kepada pelanggan individu, dengan kontribusi kecil dari reseller. Hasil ini sejalan dengan rendahnya volume penjualan selama periode laporan.

3.7 Analisis Persentase Pencapaian:

Pencapaian laba menunjukkan bahwa bisnis masih berada dalam tahap awal pertumbuhan dan memerlukan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan pendapatan. Salah satu penyebab rendahnya laba adalah margin keuntungan yang kecil per transaksi, yang diterapkan untuk menarik pelanggan di tengah persaingan harga dengan kompetitor.

3.8 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pencapaian Laba:

- 1. Volume Penjualan yang Rendah:** Dengan penjualan yang hanya mencapai 10% dari target, laba bersih secara langsung terpengaruh.
- 2. Biaya Promosi:** Pengeluaran untuk promosi awal cukup tinggi, namun belum memberikan dampak signifikan pada penjualan.
- 3. Persaingan Harga:** Untuk menarik pelanggan baru, perusahaan memberikan harga yang lebih rendah, yang mengurangi margin keuntungan.

3.9 Target yang Ditetapkan:

Selain penjualan dan laba, "Diamondku" juga menetapkan beberapa target lainnya:

- 1. Pangsa Pasar:** Mendapatkan pangsa pasar sebesar 2% dari total pasar layanan top-up diamond di wilayah sasaran.
- 2. Kepuasan Pelanggan:** Memastikan tingkat kepuasan pelanggan minimal 85% melalui layanan yang cepat, aman, dan mudah.
- 3. Jumlah Reseller Baru:** Menggaet 5 reseller baru untuk memperluas jaringan distribusi.

3.10 Pencapaian Target:

- 1. Pangsa Pasar:** Saat ini, pangsa pasar yang berhasil dicapai hanya sekitar **0.5%**, yang menunjukkan bahwa "Diamondku" masih dalam tahap awal dalam membangun posisinya di pasar.
- 2. Jumlah Reseller Baru:** Selama periode ini, "Diamondku" hanya berhasil merekrut 1 reseller baru, yang jauh dari target 5 reseller.

3.11 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pencapaian Target:

- 1. Keterbatasan Promosi:** Rendahnya promosi mengakibatkan kesadaran masyarakat terhadap layanan ini masih rendah.
- 2. Persaingan Ketat:** Kompetitor dengan jaringan yang lebih luas dan pengalaman yang lebih lama mempersulit "Diamondku" untuk memperluas pangsa pasar.

3. **Kurangnya Strategi Reseller:** Pendekatan untuk merekrut reseller baru perlu lebih menarik, misalnya dengan memberikan insentif lebih besar atau dukungan pemasaran yang lebih baik.

Rekapitulasi Data Penjualan

LAPORAN PENJUALAN										
Diamondku										
Kelompok	Kelompok 5									
Tanggal	1 Oktober 2024 - 3 Januari 2025									
No.	Nama Produk	Kategori	Harga Per 5 Diamond (Rp)	Biaya Satuan (Rp)	Jumlah Diamond Terjual	Pendapatan (Rp)	Total Biaya	Target (Bulanan)	Pencapaian (%)	Keterangan
1	Diamond Mobile Legends	Voucher	Rp 1.447	Rp 40	790	Rp 8.049	Rp 203.223	Rp 500.000		
2	Diamond Free Fire	Voucher	Rp 803	Rp 31	425	Rp 1.986	Rp 51.636	Rp 500.000		
						Rp 10.035	Rp 254.859			Jumlah

BAB IV

KENDALA YANG DIHADAPI

Selama periode laporan ini, **Diamondku** menghadapi beberapa kendala utama yang mempengaruhi operasional, penjualan, dan pencapaian target. Kendala tersebut meliputi:

1. **Rendahnya Volume Penjualan:** Penjualan layanan top-up diamond tidak mencapai target yang telah ditetapkan, dengan pencapaian hanya sebesar 3% dari target.
2. **Minimnya Kesadaran Masyarakat:** Banyak calon pelanggan yang belum mengetahui keberadaan **Diamondku** sebagai penyedia layanan top-up terpercaya.
3. **Kendala Teknis Website:** Beberapa pelanggan melaporkan kesulitan dalam proses transaksi di website, seperti error saat membuka website yang mengakibatkan pelanggan tidak bisa mengakses website.
4. **Persaingan Ketat:** Kompetitor yang sudah lebih dahulu hadir di pasar memiliki basis pelanggan yang lebih besar dan menawarkan harga yang sangat kompetitif.
5. **Keterbatasan Modal untuk Promosi:** Anggaran yang terbatas membatasi jumlah iklan digital dan kolaborasi dengan influencer, sehingga cakupan promosi tidak maksimal.

1. Rendahnya Volume Penjualan:

- Kurangnya promosi digital dan offline menyebabkan **Diamondku** kurang dikenal oleh pelanggan potensial.
- Penetrasi pasar masih terbatas karena strategi pemasaran belum diarahkan ke audiens yang lebih luas.

2. Minimnya Kesadaran Masyarakat:

- Tidak adanya branding yang konsisten di media sosial membuat **Diamondku** tidak menonjol dibandingkan pesaing.
- Kerjasama dengan influencer masih dalam skala kecil, sehingga dampak promosi kurang signifikan.

3. Kendala Teknis Website:

- Website masih berada dalam tahap pengembangan awal, sehingga beberapa fitur belum sepenuhnya stabil.
- Kurangnya uji coba pengguna (user testing) menyebabkan beberapa masalah teknis tidak terdeteksi sebelum diluncurkan.
- **Website Error akibat Domain:** Selain masalah server, website *Diamondku* juga mengalami error karena masalah pada domain. Terkadang, kesalahan konfigurasi DNS atau masalah pengaturan domain menyebabkan website menjadi tidak dapat diakses atau mengarah ke halaman yang salah. Hal ini mempengaruhi pengalaman pelanggan yang mengharapkan akses cepat dan lancar ke website untuk melakukan pembelian.

4. Persaingan Ketat:

- Kompetitor yang sudah mapan menawarkan diskon besar-besaran yang sulit disaingi oleh **Diamondku** pada tahap awal ini.
- Beberapa kompetitor memiliki program loyalitas yang menarik pelanggan untuk tetap bertransaksi di platform mereka.

5. Keterbatasan Modal untuk Promosi:

- Fokus pada biaya operasional menyebabkan anggaran untuk promosi menjadi terbatas.
- Tidak adanya strategi pemasaran yang efisien untuk memanfaatkan anggaran kecil secara optimal.

BAB V

RENCANA TINDAK LANJUT

Dalam rangka meningkatkan pencapaian target dan mengatasi kendala-kendala yang dihadapi selama periode laporan sebelumnya, "Diamondku" telah menyusun beberapa rencana tindak lanjut yang akan dijalankan pada periode berikutnya. Rencana ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan, memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat posisi "Diamondku" di industri layanan top-up diamond.

1. Rencana yang Akan Dijalankan

a. Peningkatan Promosi Digital

- Mengalokasikan anggaran khusus untuk iklan di platform seperti Google Ads, Facebook Ads, dan Instagram Ads.
- Mengembangkan konten kreatif, termasuk video promosi dan testimoni pelanggan, untuk menarik perhatian audiens.
- Bekerja sama dengan lebih banyak influencer di komunitas game online untuk memperluas jangkauan promosi.

b. Optimalisasi Website

- Melakukan pengujian pengguna (user testing) secara menyeluruh untuk mengidentifikasi dan memperbaiki bug yang ada.
- Meningkatkan kapasitas server dan memperbaiki konfigurasi domain untuk mencegah downtime.

c. Pengelolaan Modal dan Strategi Promosi Efisien

- Mengutamakan promosi organik melalui media sosial untuk menekan biaya pemasaran.
- Mencari mitra strategis atau investor potensial untuk mendukung pertumbuhan bisnis.
- Mengoptimalkan konfigurasi DNS, memantau uptime domain, dan menyediakan solusi cadangan memastikan akses website "Diamondku" tetap lancar dan terpercaya bagi pelanggan.

2. Tujuan dari Rencana-Rencana Tersebut

- a. **Meningkatkan Volume Penjualan:** Menarik lebih banyak pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada untuk mencapai target penjualan yang lebih tinggi.
- b. **Memperluas Pangsa Pasar:** Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap merek "Diamondku" sehingga dapat bersaing dengan kompetitor mapan.
- c. **Meningkatkan Kepuasan Pelanggan:** Memberikan layanan yang cepat, aman, dan mudah untuk membangun kepercayaan pelanggan.
- d. **Meningkatkan Keuntungan:** Mengoptimalkan margin keuntungan melalui peningkatan volume penjualan dan efisiensi operasional.\

3. Strategi yang Akan Digunakan

a. Strategi Promosi

- Membuat kampanye tematik yang relevan dengan tren di komunitas game.
- Memberikan promosi khusus, seperti cashback untuk pelanggan baru dan diskon bulk untuk reseller.

b. Strategi Mitra dan Kolaborasi

- Melibatkan komunitas game lokal untuk mempromosikan layanan secara lebih personal.

4. Antisipasi terhadap Kendala-Kendala yang Mungkin Dihadapi

a. Keterbatasan Anggaran

- Mengoptimalkan promosi organik untuk memaksimalkan anggaran kecil.
- Menjalankan strategi pemasaran berbasis hasil (performance-based marketing) untuk memastikan setiap pengeluaran memberikan dampak maksimal.

b. Kesadaran Masyarakat yang Rendah

- Menggunakan media sosial sebagai alat utama untuk membangun kesadaran merek.

- Mengadakan acara komunitas seperti turnamen game dengan hadiah diamond untuk memperkenalkan "Diamondku."

c. Masalah Teknis

- Melakukan simulasi akses untuk memastikan stabilitas dan kecepatan domain saat diakses oleh banyak pengguna.
- Mengadopsi sistem monitoring otomatis untuk mendeteksi dan memperbaiki kesalahan konfigurasi DNS atau domain secara cepat sebelum memengaruhi pengalaman pengguna.

Dengan pelaksanaan rencana tindak lanjut ini, diharapkan "Diamondku" dapat memperbaiki performa bisnis secara keseluruhan, mencapai target yang telah ditetapkan, dan menjadi pemain yang lebih kompetitif di pasar layanan top-up diamond.

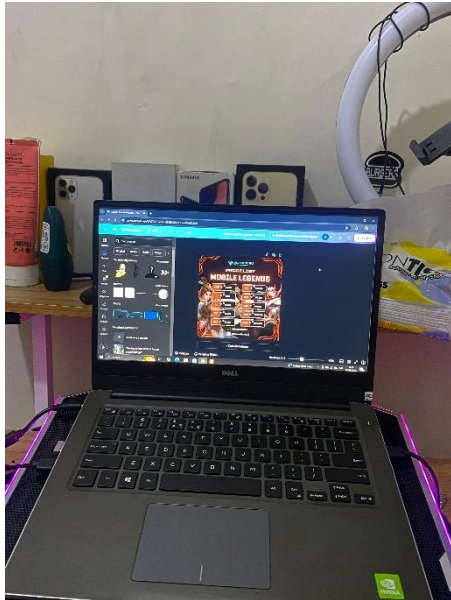
BAB VI

PENUTUP

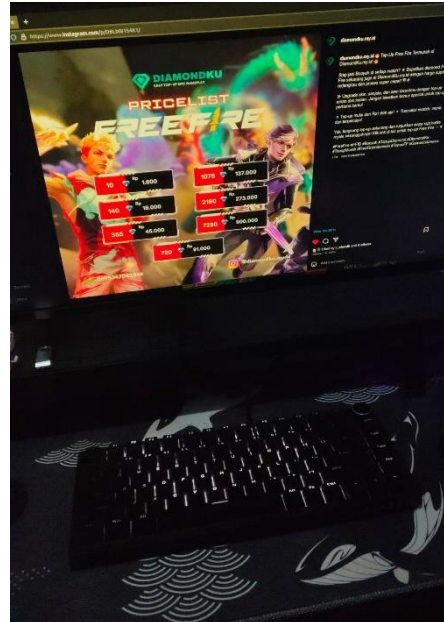
Usaha "Diamondku" berhasil menunjukkan potensi besar di pasar top-up *diamond* dengan menawarkan layanan yang cepat, aman, dan terjangkau. Pemasaran digital melalui media sosial efektif meningkatkan kesadaran merek dan penjualan. Meskipun menghadapi tantangan persaingan dan kebutuhan inovasi, "Diamondku" memiliki peluang besar untuk berkembang dengan fokus pada pelayanan pelanggan, efisiensi operasional, dan diversifikasi layanan.

Dengan pendekatan yang konsisten, adaptif, dan inovatif, "Diamondku" memiliki potensi untuk menjadi penyedia layanan top-up *diamond* yang terdepan dan terpercaya di Indonesia nnti kedepan nya.

LAMPIRAN



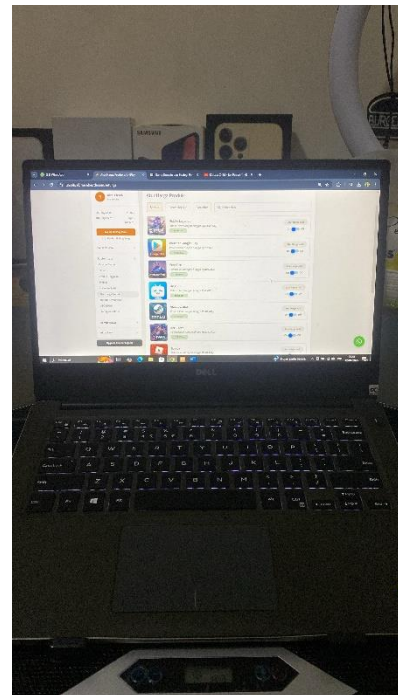
Membuat Price List Produk



Membuat Price List Free Fire



Mempromosikan produk
melalui Instagram



Mengatur Harga Produk

Rekapitulasi data penjualan dan pemasaran.

LAPORAN PENJUALAN										
Diamondku										
Kelompok	Kelompok 5									
Tanggal	1 Oktober 2024 - 3 Januari 2025									
No.	Nama Produk	Kategori	Harga Per 5 Diamond (Rp)	Biaya Satuan (Rp)	Jumlah Diamond Terjual	Pendapatan (Rp)	Total Biaya	Target (Bulanan)	Pencapaian (%)	Keterangan
1	Diamond Mobile Legends	Voucher	Rp 1.447	Rp 40	790	Rp 8.049	Rp 203.223	Rp 500.000	40,64%	
2	Diamond Free Fire	Voucher	Rp 803	Rp 31	425	Rp 1.986	Rp 51.636	Rp 500.000	10,3%	
						Rp 10.035	Rp 254.859			Jumlah