

# PROPOSAL BISNIS

## APLIKASI LELANG “SILELO”



Disusun Oleh:

Yohanes Dimas Pratama - A11.2021.13254

Aryasatya Wistara Adhi - A11.2021.13678

Muhammad Hafidz Al H - A11.2021.13664

M Fauzi Eka - A11.2021.13357

UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER  
TEKNIK INFORMATIKA

## DAFTAR ISI

A. EXECUTIVE SUMMARY .....	4
B. GOALS AND BENEFIT .....	5
Goals: .....	5
Benefit: .....	5
C. SWOT ANALYSIS .....	6
Strengths (Kekuatan) .....	6
Weaknesses (Kelemahan) .....	6
Opportunities (Peluang) .....	6
Threats (Ancaman) .....	6
D. PRODUCT AND SERVICES .....	7
Product .....	7
Services .....	7
E. RANCANGAN DESAIN APLIKASI .....	8
User Interface .....	8
Entitas Utama .....	8
Alur Kerja .....	9
F. MARKET PLAN .....	10
Analisis Pasar .....	10
Strategi Pemasaran .....	10
Target Customer .....	10
Pricing Strategy .....	10
Rencana Pelaksanaan .....	11
G. OPERATIONAL PLAN .....	12
Pengembangan Platform .....	12
Manajemen Lelang .....	12
Dukungan Pelanggan .....	12
Logistik dan Pengiriman .....	12
Pemasaran dan Promosi .....	12
Hukum dan Kepatuhan .....	12
Manajemen Keuangan .....	13
Peningkatan Berkelanjutan .....	13
H. MANAGEMENT AND ORGANIZATION .....	14
I. FINANCIAL STATEMENT .....	15

Laporan Laba Rugi .....	15
Laporan Neraca .....	15
Laporan Arus Kas .....	16
J. EXPENSES AND CAPITALIZATION.....	17
K. FINANCIAL PLAN.....	18
Proyeksi Pendapatan .....	18
Proyeksi Biaya .....	18
Proyeksi Laba Bersih .....	18
Strategi Keuangan.....	18
L. TIMELINE .....	19

## A. EXECUTIVE SUMMARY

SiLelo adalah sebuah aplikasi berbasis web yang dirancang untuk memudahkan proses jual beli barang melalui mekanisme lelang online. Aplikasi ini bertujuan untuk menghubungkan penjual dan pembeli dari berbagai lokasi, memungkinkan transaksi yang transparan, aman, dan efisien. Dengan visi untuk menjadi platform lelang terdepan, SiLelo menyediakan antarmuka yang user-friendly, sistem keamanan yang kuat, notifikasi real-time, dan berbagai metode pembayaran untuk mempermudah pengalaman pengguna. Fitur-fitur unggulan seperti sistem penawaran otomatis dan umpan balik serta rating pengguna menambah nilai lebih bagi para pengguna.

Keunggulan kompetitif SiLelo meliputi jangkauan global, proses lelang yang transparan, efisiensi biaya dibandingkan dengan lelang konvensional, dan layanan dukungan pelanggan yang responsif. Model bisnis kami didasarkan pada komisi penjualan, biaya pendaftaran barang lelang, dan fitur premium, termasuk paket langganan bulanan untuk penjual yang ingin memanfaatkan analisis penjualan dan promosi tambahan. Target pasar mencakup individu, kolektor, dan bisnis di berbagai wilayah, dengan fokus pada pasar-pasar berkembang di Asia Tenggara, Eropa, dan Amerika Utara.

Strategi pemasaran kami meliputi digital marketing, kemitraan strategis, dan promosi khusus untuk menarik dan mempertahankan pengguna. Proyeksi keuangan menunjukkan bahwa SiLelo akan mencapai break-even point dalam dua tahun dengan pertumbuhan pengguna yang stabil setiap bulannya, menunjukkan potensi keuntungan yang kuat dalam jangka panjang. Dengan semua fitur dan strategi yang diterapkan, kami yakin SiLelo akan menjadi solusi modern dan terpercaya dalam pasar lelang global.

## B. GOALS AND BENEFIT

### Goals:

- Meningkatkan Adopsi Pengguna  
Mencapai basis pengguna aktif sebanyak 100.000 dalam tahun pertama peluncuran.
- Meningkatkan Keamanan Platform  
Memastikan semua transaksi aman dan data pengguna terlindungi dari pelanggaran.
- Memperluas Jangkauan Pasar Lokal  
Meningkatkan pangsa pasar lokal dengan akses website ke berbagai kota dan daerah di dalam negeri.
- Mengoptimalkan Pengalaman Pengguna  
Mencapai rating kepuasan pengguna sebesar 90% atau lebih tinggi.
- Menghasilkan Pendapatan Berkelanjutan  
Mencapai titik impas dalam dua tahun dan menghasilkan aliran pendapatan yang stabil.

### Benefit:

- Kemudahan dan Aksesibilitas  
Pengguna dapat berpartisipasi dalam lelang dari mana saja di dunia, kapan saja, menghilangkan batasan geografis dan waktu dari lelang tradisional.
- Keamanan dan Kepercayaan  
Langkah-langkah keamanan yang canggih memastikan bahwa transaksi aman dan data pengguna terlindungi, membangun kepercayaan di antara pengguna.
- Transparansi  
Proses penawaran yang transparan dan riwayat penawaran yang terlihat memberikan kepercayaan pada keadilan proses lelang.
- Efisiensi Biaya  
Biaya operasional yang lebih rendah dibandingkan dengan lelang tradisional, menghasilkan biaya yang lebih rendah dan nilai yang lebih baik bagi pengguna.
- Keterlibatan Real-Time  
Notifikasi real-time membuat pengguna tetap terinformasi tentang status penawaran dan hasil lelang mereka, meningkatkan keterlibatan dan kepuasan.
- Opsi Pembayaran Beragam  
Berbagai metode pembayaran menawarkan fleksibilitas dan kemudahan, memenuhi preferensi basis pengguna global.
- Pembangunan Komunitas dan Kepercayaan  
Sistem umpan balik dan rating mendorong terciptanya komunitas yang terpercaya dengan memungkinkan pengguna untuk berbagi pengalaman mereka dan membangun reputasi.
- Peluang Bisnis  
Bisnis dapat mengelola inventaris dengan efisien melalui lelang, menjangkau audiens yang lebih luas, dan mengoptimalkan strategi penjualan mereka menggunakan analitik dan fitur premium.

## C. SWOT ANALYSIS

### Strengths (Kekuatan)

- **Potensi Pendapatan Tinggi**  
Bisnis lelang memiliki potensi untuk menghasilkan pendapatan tinggi dari komisi penjualan.
- **Kemudahan Akses**  
Dapat menjangkau pasar global dengan platform online yang dapat diakses oleh siapa saja dengan koneksi internet.
- **Diversifikasi Barang**  
Kesempatan untuk memasarkan dan menjual berbagai barang mulai dari barang seni, barang koleksi, hingga kendaraan dan properti.
- **Skalabilitas**  
Potensi untuk berkembang menjadi bisnis besar dengan jumlah peserta lelang yang bertambah.

### Weaknesses (Kelemahan)

- **Ketergantungan pada Teknologi**  
Rentan terhadap gangguan teknis atau keamanan yang dapat mempengaruhi pengalaman pengguna.
- **Kualitas Barang**  
Tidak ada jaminan atas kualitas barang yang dilelang, yang dapat memengaruhi reputasi platform.
- **Kepercayaan Pelanggan**  
Memerlukan waktu untuk membangun kepercayaan pelanggan terhadap platform lelang online, terutama bagi pemain baru di pasar.

### Opportunities (Peluang)

- **Peningkatan E-commerce**  
Perubahan perilaku konsumen menuju pembelian online dapat menguntungkan situs lelang.
- **Kemitraan dengan Produsen atau Distributor**  
Kerja sama dengan produsen atau distributor untuk menjual inventaris surplus atau produk yang tidak terjual.
- **Inovasi Teknologi**  
Penggunaan teknologi baru seperti AI atau blockchain dapat meningkatkan keamanan dan transparansi lelang.

### Threats (Ancaman)

- **Persaingan**  
Persaingan dari platform lelang yang sudah mapan seperti eBay atau Christie's.
- **Regulasi**  
Potensi perubahan regulasi terkait penjualan dan pembelian online.
- **Penipuan dan Kecurangan**  
Ancaman penipuan atau kecurangan dalam transaksi lelang yang dapat merusak reputasi bisnis.

## D. PRODUCT AND SERVICES

### Product

- Platform Lelang Online  
SiLelo menyediakan platform lelang online berbasis web yang mudah digunakan untuk menjual dan membeli berbagai jenis barang, mulai dari barang koleksi hingga barang kebutuhan sehari-hari. Antarmuka yang user-friendly memungkinkan pengguna untuk dengan mudah mencari, melihat, dan menawar barang lelang.
- Dashboard Pengguna  
Dashboard pengguna memberikan akses mudah ke semua aktivitas lelang pengguna, termasuk riwayat penawaran, status lelang saat ini, dan hasil lelang. Dashboard ini juga menyediakan analisis penawaran untuk membantu pengguna membuat keputusan yang lebih baik.

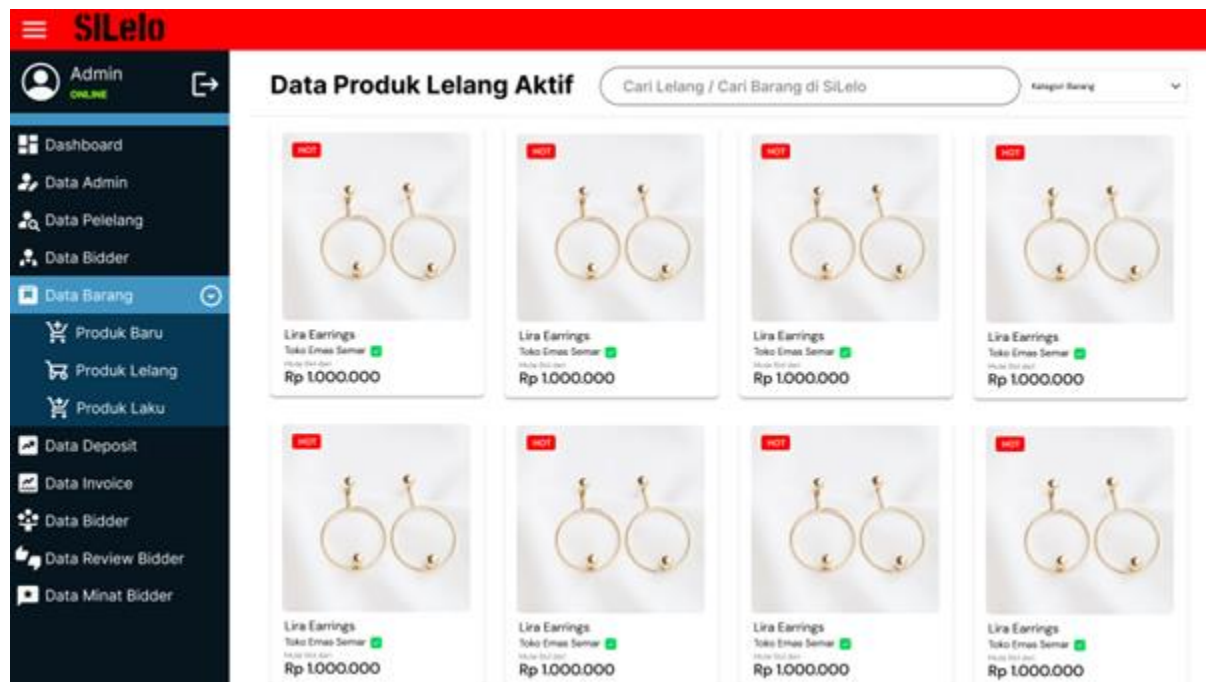
### Services

- Keamanan Transaksi  
SiLelo memastikan bahwa semua transaksi dilakukan dengan aman melalui enkripsi data dan sistem verifikasi pengguna. Langkah-langkah keamanan ini melindungi informasi pribadi dan keuangan pengguna dari ancaman siber.
- Dukungan Pelanggan 24/7  
Tim dukungan pelanggan SiLelo tersedia 24/7 untuk membantu pengguna dengan pertanyaan atau masalah yang mereka hadapi. Dukungan ini mencakup bantuan teknis, panduan penggunaan platform, dan penyelesaian sengketa.
- Notifikasi Real-Time  
Pengguna menerima notifikasi instan melalui email dan push notifications tentang status lelang, penawaran baru, dan hasil lelang. Fitur ini memastikan bahwa pengguna tidak ketinggalan informasi penting selama proses lelang.
- Penawaran Otomatis  
Fitur penawaran otomatis memungkinkan pengguna untuk memasukkan penawaran maksimal mereka, dan sistem akan secara otomatis menaikkan penawaran mereka hingga batas yang ditentukan jika ada penawaran yang lebih tinggi.
- Promosi Barang Lelang  
SiLelo menawarkan layanan promosi barang lelang untuk meningkatkan visibilitas barang yang dijual. Barang yang dipromosikan akan ditampilkan di halaman depan dan di tempat-tempat strategis lainnya di platform untuk menarik lebih banyak penawar.
- Metode Pembayaran Beragam  
SiLelo mendukung berbagai metode pembayaran, termasuk kartu kredit, transfer bank, dan e-wallet, memberikan fleksibilitas dan kenyamanan bagi pengguna.
- Jasa Pengiriman  
SiLelo menawarkan solusi logistik untuk mengirim barang yang dimenangkan dari penyelenggara lelang kepada peserta lelang, termasuk pengemasan yang aman dan asuransi pengiriman.
- Sistem Umpan Balik dan Rating  
Sistem umpan balik dan rating memungkinkan pengguna untuk menilai dan memberi ulasan tentang pengalaman mereka dengan penjual atau pembeli. Sistem ini membantu membangun kepercayaan dan reputasi dalam komunitas SiLelo.

## E. RANCANGAN DESAIN APLIKASI

### User Interface

Di dalam Dashboard admin ini kami terdapat beberapa fitur seperti melihat tawaran lelang yang nantinya akan dilihat oleh user, lalu ada search bar untuk mencari tawaran lelang yang aktif atau barang yang di inginkan, selanjutnya ada filter kategori barang yaitu mengelompokkan barang sesuai kategori barang. Dan yang terakhir di sebelah kiri ada Navbar yang berguna untuk mengarahkan admin mengakses fitur lain di website seperti Data Admin, Data Pelelang, Data Barang, Dan lain-lain.



### Entitas Utama

1. Pengguna (User)
  - Mewakili individu yang menggunakan aplikasi lelang untuk membeli atau menjual barang.
  - Pengguna dapat menjadi penjual yang menawarkan barang atau pembeli yang mengajukan penawaran.
2. Barang (Item)
  - Mewakili produk atau barang yang dilelang di platform.
  - Setiap barang memiliki deskripsi, gambar, dan informasi lainnya yang relevan.
3. Lelang (Auction)
  - Mewakili proses penawaran untuk barang tertentu.
  - Lelang memiliki batas waktu tertentu dan berakhir saat waktu lelang berakhir atau ketika penawaran tertinggi dicapai.
4. Penawaran (Bid)
  - Mewakili tawaran harga yang diajukan oleh pengguna untuk suatu barang di lelang.
  - Penawaran tertinggi pada saat lelang berakhir akan menjadi pemenangnya.
5. Transaksi (Transaction)
  - Mewakili proses pembayaran dan pengiriman barang setelah lelang selesai.
  - Transaksi mencatat detail pembayaran, pengiriman, dan penerimaan barang.



## Alur Kerja

### 1. Pendaftaran dan Otentikasi

Pengguna pertama-tama mendaftar di aplikasi lelang dengan mengisi formulir pendaftaran yang meminta informasi dasar seperti nama, alamat email, dan kata sandi. Setelah pendaftaran, sistem mengirimkan tautan verifikasi ke email pengguna atau kode verifikasi melalui SMS untuk memastikan keabsahan akun.

### 2. Penawaran pada Barang

Setelah masuk ke dalam aplikasi, pengguna dapat menelusuri daftar barang yang dilelang dan memilih barang yang diminati. Mereka kemudian dapat menawar harga tertinggi yang mereka bersedia bayar untuk barang tersebut. Proses ini melibatkan pengguna memasukkan jumlah penawaran mereka dan mengonfirmasi penawaran tersebut.

### 3. Proses Lelang

Setelah pengguna menawar pada barang yang mereka inginkan, lelang dimulai. Selama periode lelang, pengguna dapat terus menaikkan tawaran mereka jika ada penawaran baru. Mereka juga dapat melihat penawaran lain yang masuk untuk barang yang sama dan memutuskan apakah mereka ingin menawar lebih tinggi.

### 4. Penutupan Lelang

Lelang berakhir ketika waktu yang ditentukan habis atau tidak ada lagi penawaran baru yang diterima. Pemenang lelang adalah penawar dengan penawaran tertinggi pada saat lelang berakhir. Aplikasi secara otomatis menutup lelang dan mengumumkan pemenangnya.

### 5. Penyelesaian Transaksi

Setelah lelang ditutup, pemenang lelang dan penjual menyelesaikan transaksi. Ini melibatkan pembayaran oleh pemenang kepada penjual sesuai dengan harga penawaran dan pengiriman barang oleh penjual kepada pemenang. Setelah transaksi selesai, pengguna dapat memberikan ulasan dan umpan balik tentang pengalaman mereka.

## F. MARKET PLAN

### Analisis Pasar

- **Identifikasi Target Pasar**  
Melakukan penelitian untuk mengidentifikasi segmen pasar utama, termasuk individu, kolektor, dan bisnis yang tertarik dalam proses lelang online.
- **Analisis Persaingan**  
Meninjau kompetisi dalam industri lelang online untuk memahami kekuatan dan kelemahan pesaing serta menemukan celah pasar yang belum terpenuhi.

### Strategi Pemasaran

- **Pemasaran Digital**  
Menggunakan SEO, iklan PPC, dan media sosial untuk meningkatkan visibilitas SiLelo di antara audiens target.
- **Konten Berkualitas**  
Membuat konten informatif dan menarik seperti blog, artikel, dan video yang relevan dengan dunia lelang online untuk menarik perhatian calon pengguna.
- **Kemitraan Strategis**  
Berkmitra dengan influencer, blogger, dan situs web terkait untuk mendapatkan endorsement dan peningkatan visibilitas.
- **Program Referral**  
Mengimplementasikan program referral untuk mendorong pengguna aktif untuk mengajak teman dan keluarga bergabung dengan SiLelo.
- **Promosi Khusus**  
Menawarkan diskon, penawaran khusus, dan kontes untuk mempercepat pertumbuhan basis pengguna dan mempertahankan pengguna yang ada.

### Target Customer

- **Pecinta Barang Unik**  
Individu yang tertarik dengan barang-barang unik, langka, atau eksklusif yang mungkin sulit ditemukan di tempat lain.
- **Kolektor**  
Orang yang gemar mengoleksi barang-barang antik, seni, atau koleksi lainnya dan mencari platform untuk memperluas koleksi mereka.
- **Pemburu Kesepakatan**  
Pelanggan yang mencari kesepakatan bagus dan penawaran terbaik dalam proses lelang.
- **Pengguna Aktif Online**  
Pengguna yang nyaman dengan transaksi online dan sering berbelanja secara daring, termasuk dalam kegiatan lelang.

### Pricing Strategy

- **Auction Fees**  
SiLelo dapat mengenakan biaya lelang kepada penjual berdasarkan persentase dari harga jual barang atau biaya tetap untuk setiap item yang dijual.

- **Membership Fees**  
SiLelo dapat menawarkan paket keanggotaan premium dengan manfaat tambahan, seperti akses eksklusif ke lelang tertentu atau diskon pada biaya lelang.
- **Transaction Fees**  
Biaya tambahan dapat dikenakan pada transaksi tertentu, seperti biaya penanganan atau biaya administrasi.
- **Premium Features**  
SiLelo dapat menawarkan fitur premium atau upgrade kepada pengguna dengan biaya tambahan, seperti pemberitahuan langsung tentang lelang yang menarik minat mereka atau akses ke lelang eksklusif.

## Rencana Pelaksanaan

- **Fase 1 (0-3 bulan)**  
Meluncurkan kampanye pemasaran digital awal untuk meningkatkan kesadaran brand dan mendapatkan pengguna awal. Membangun basis pengguna dengan fokus pada pertumbuhan organik dan pembentukan komunitas.
- **Fase 2 (4-6 bulan)**  
Memperluas kampanye pemasaran dengan menargetkan pasar regional dan memperkenalkan fitur-fitur baru yang menarik bagi pengguna.
- **Fase 3 (7-12 bulan)**  
Mengoptimalkan strategi pemasaran berdasarkan data dan umpan balik pengguna. Melakukan evaluasi kinerja dan penyesuaian strategi untuk mencapai target pertumbuhan pengguna yang ditetapkan.

## G. OPERATIONAL PLAN

### Pengembangan Platform

Pengembangan platform merupakan inti dari operasional SiLelo. Tim teknis akan terus memperbaiki dan memelihara situs web dan aplikasi seluler SiLelo untuk memastikan bahwa pengguna memiliki pengalaman yang lancar dan memuaskan. Perbaikan rutin dilakukan berdasarkan umpan balik pengguna dan tren pasar untuk memastikan SiLelo tetap relevan dan kompetitif. Keamanan platform juga menjadi fokus utama, dengan langkah-langkah yang diimplementasikan untuk melindungi data pengguna dan memastikan keamanan transaksi.

### Manajemen Lelang

Manajemen lelang yang efisien sangat penting untuk memastikan bahwa proses penawaran dan penjualan berjalan lancar. Tim akan mengembangkan dan menerapkan sistem manajemen lelang yang canggih untuk memfasilitasi proses tersebut. Ini termasuk memberikan alat kepada penjual untuk memasukkan barang mereka dengan efektif dan memantau lelang secara real-time untuk menjamin keadilan dan menyelesaikan perselisihan dengan cepat.

### Dukungan Pelanggan

Penting untuk memiliki tim dukungan pelanggan yang responsif dan terlatih dengan baik untuk membantu pengguna dalam mengatasi pertanyaan, masalah teknis, atau perselisihan yang mungkin timbul. Berbagai saluran dukungan, seperti email, obrolan langsung, dan dukungan telepon, akan tersedia untuk mengakomodasi preferensi pengguna. Pelatihan yang komprehensif akan diberikan kepada tim dukungan pelanggan untuk memastikan bahwa masalah pelanggan dapat diatasi dengan cepat dan efektif.

### Logistik dan Pengiriman

Logistik dan pengiriman adalah bagian penting dari operasional SiLelo, terutama karena sebagian besar transaksi dilakukan secara online. SiLelo akan bermitra dengan penyedia logistik terpercaya untuk menawarkan opsi pengiriman yang efisien dan hemat biaya bagi pembeli dan penjual. Langkah-langkah juga akan diambil untuk memastikan penanganan dan pengemasan barang yang tepat guna, sehingga risiko kerusakan selama pengiriman dapat diminimalkan.

### Pemasaran dan Promosi

Pemasaran dan promosi akan memainkan peran penting dalam menarik pengguna baru ke platform dan meningkatkan kesadaran merek SiLelo. Strategi pemasaran komprehensif akan dikembangkan, meliputi kampanye online dan offline, serta kerjasama dengan influencer dan mitra industri. Tujuannya adalah untuk mencapai audiens yang lebih luas dan meningkatkan kredibilitas merek.

### Hukum dan Kepatuhan

Kepatuhan hukum adalah aspek yang sangat penting dari operasional SiLelo. Tim akan memastikan bahwa platform beroperasi sesuai dengan semua hukum dan peraturan yang berlaku, termasuk yang terkait dengan lelang online, perlindungan data, dan hak konsumen. Syarat dan

ketentuan yang jelas akan ditetapkan untuk pengguna, dan kebijakan akan ditegakkan untuk mempertahankan integritas dan kepercayaan pelanggan.

### Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan yang baik akan membantu SiLelo mencapai tujuan keuangan yang ditetapkan. Sistem manajemen keuangan yang kuat akan diimplementasikan untuk melacak pendapatan, biaya, dan profitabilitas dengan akurat. Metrik keuangan kunci akan dipantau secara teratur, dan strategi akan disesuaikan sesuai kebutuhan untuk mengoptimalkan kinerja keuangan.

### Peningkatan Berkelanjutan

Peningkatan berkelanjutan adalah kunci untuk kesuksesan jangka panjang SiLelo. Umpan balik dari pengguna dan pemangku kepentingan akan diambil untuk mengidentifikasi area perbaikan dan inovasi. Evaluasi rutin akan dilakukan untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas operasional, dan investasi akan dilakukan dalam pelatihan dan pengembangan karyawan untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan. Dengan pendekatan ini, SiLelo akan terus berkembang dan beradaptasi dengan perubahan dalam pasar dan teknologi.

## H. MANAGEMENT AND ORGANIZATION

1. CEO  
Bertanggung jawab atas pengelolaan keseluruhan perusahaan dan pengambilan keputusan strategis. Mengarahkan visi perusahaan dan memastikan pencapaian tujuan jangka panjang.
2. Tim Operasional
  - Chief Technology Officer (CTO)  
Bertanggung jawab atas pengembangan teknis platform SiLelo dan infrastruktur teknologi.
  - Pengembang Perangkat Lunak  
Membangun, menguji, dan memelihara fitur-fitur platform.
  - Analis Sistem  
Menganalisis kebutuhan teknis, merancang solusi, dan memastikan kinerja sistem.
3. Tim Pemasaran
  - Chief Marketing Officer (CMO)  
Memimpin strategi pemasaran, branding, dan promosi.
  - Spesialis Pemasaran Digital  
Bertanggung jawab atas kampanye iklan online, SEO, dan media sosial.
  - Kreatif Desainer  
Menghasilkan materi promosi, grafis, dan konten kreatif.
4. Tim Dukungan Pelanggan
  - Chief Customer Officer (CCO)  
Memimpin strategi dukungan pelanggan dan memastikan kepuasan pengguna.
  - Spesialis Dukungan Pelanggan  
Menanggapi pertanyaan, masalah, dan umpan balik pengguna dengan cepat dan efektif.
  - Manajer Pelatihan  
Bertanggung jawab atas pelatihan staf dukungan pelanggan dan pengembangan keahlian.
5. Tim Keuangan dan Administrasi
  - Chief Financial Officer (CFO)  
Mengelola keuangan perusahaan, merencanakan anggaran, dan menganalisis kinerja keuangan.
  - Manajer Administrasi  
Bertanggung jawab atas administrasi umum, manajemen sumber daya manusia, dan proses operasional.

Struktur organisasi SiLelo didasarkan pada pendekatan hierarkis dengan garis komando yang jelas. Setiap tim memiliki kepemimpinan yang ditunjuk untuk mengarahkan strategi dan operasional tim tersebut. Komunikasi antar tim dijaga melalui pertemuan rutin, kolaborasi proyek, dan alat manajemen proyek.

## I. FINANCIAL STATEMENT

### Laporan Laba Rugi

Item	Tahun Ini (IDR)	Tahun Lalu (IDR)
Pendapatan Total	Rp3,500,000,000	Rp2,520,000,000
Biaya Operasional	Rp1,680,000,000	Rp1,260,000,000
Laba Kotor	Rp1,820,000,000	Rp1,260,000,000
Biaya Pemasaran	Rp490,000,000	Rp350,000,000
Biaya Teknologi	Rp560,000,000	Rp420,000,000
Gaji dan Upah	Rp700,000,000	Rp560,000,000
Laba Operasional	Rp70,000,000	Rp0
Beban Bunga	Rp280,000,000	Rp210,000,000
Laba Sebelum Pajak	Rp420,000,000	Rp210,000,000
Pajak Penghasilan	Rp70,000,000	Rp0
Laba Bersih	Rp350,000,000	Rp210,000,000

### Laporan Neraca

Aset	Tahun Ini (IDR)	Tahun Lalu (IDR)
Aset Lancar	Rp2,160,000,000	Rp1,440,000,000
Kas dan Setara Kas	Rp720,000,000	Rp480,000,000
Piutang Usaha	Rp600,000,000	Rp360,000,000
Persediaan	Rp480,000,000	Rp600,000,000
Aset Tetap	Rp1,440,000,000	Rp1,080,000,000
Bangunan dan Peralatan	Rp960,000,000	Rp720,000,000
Akumulasi Penyusutan	Rp240,000,000	Rp180,000,000
Total Aset	Rp3,600,000,000	Rp2,520,000,000

Liabilitas dan Ekuitas	Tahun Ini (IDR)	Tahun Lalu (IDR)
Liabilitas		
Hutang Lancar	Rp960,000,000	Rp720,000,000
Hutang Jangka Panjang	Rp480,000,000	Rp240,000,000
Total Liabilitas	Rp1,440,000,000	Rp960,000,000
Ekuitas		
Modal Saham	Rp3,600,000,000	Rp2,400,000,000
Laba Ditahan	Rp2,160,000,000	Rp1,680,000,000
Total Ekuitas	Rp5,760,000,000	Rp4,080,000,000
Total Liabilitas dan Ekuitas	Rp7,200,000,000	Rp5,400,000,000

### Laporan Arus Kas

Aktivitas Kas	Tahun Ini (IDR)	Tahun Lalu (IDR)
Arus Kas dari Operasi	Rp1,440,000,000	Rp1,080,000,000
Arus Kas dari Investasi	Rp720,000,000	Rp540,000,000
Arus Kas dari Pendanaan	Rp360,000,000	Rp180,000,000
Perubahan Bersih Kas	Rp1,080,000,000	Rp720,000,000
Kas Awal Tahun	Rp720,000,000	Rp0
Kas Akhir Tahun	Rp1,800,000,000	Rp720,000,000



## J. EXPENSES AND CAPITALIZATION

Kategori	Deskripsi	Biaya (IDR)
Pendapatan		
Penjualan Layanan Utama	Komisi dari transaksi lelang	Rp2,000,000,000
Layanan Premium	Biaya fitur premium dan penawaran khusus	Rp1,000,000,000
Iklan	Pendapatan dari iklan di platform	Rp500,000,000
Pendapatan Afiliasi	Pendapatan dari program afiliasi dengan mitra	Rp100,000,000
Total Pendapatan		Rp3,600,000,000
Pengeluaran Operasional		
Gaji Karyawan	Gaji untuk semua karyawan dalam perusahaan	Rp650,000,000
Tunjangan Karyawan	Tunjangan untuk semua karyawan berupa kesehatan, transportasi, dan lainnya	Rp150,000,000
Biaya Pemasaran	Biaya untuk kampanye pemasaran dan promosi	Rp400,000,000
Kampanye Digital	Iklan di media sosial, Google Ads, dll	Rp300,000,000
Promosi Offline	Brosur, pameran, dan event promosi	Rp100,000,000
Biaya Teknologi	Biaya untuk infrastruktur dan pengembangan teknologi	Rp400,000,000
Server dan Hosting	Biaya server, hosting, dan domain	Rp250,000,000
Pengembangan Perangkat Lunak	Biaya pengembangan dan pemeliharaan platform	Rp150,000,000
Biaya Operasional Lainnya	Biaya untuk kebutuhan operasional lainnya	Rp600,000,000
Sewa Kantor	Biaya sewa kantor	Rp250,000,000
Utilitas	Listrik, air, internet	Rp100,000,000
Asuransi	Asuransi karyawan dan properti	Rp100,000,000
Administrasi	Biaya administrasi dan peralatan kantor	Rp150,000,000
Pengeluaran Non-Operasional		
Pembayaran Pinjaman	Pembayaran angsuran pinjaman perusahaan	Rp50,000,000
Pembelian Aset Tetap	Biaya untuk pembelian aset tetap	Rp250,000,000
Lain-lain	Biaya untuk keperluan non-operasional lainnya	Rp50,000,000
Total Pengeluaran		Rp3,250,000,000
Laba Bersih		Rp350,000,000

## K. FINANCIAL PLAN

### Proyeksi Pendapatan

Tahun	Pendapatan (IDR)
2024	Rp4,000,000,000
2025	Rp6,000,000,000
2026	Rp8,000,000,000

### Proyeksi Biaya

Kategori	2024 (IDR)	2025 (IDR)	2026 (IDR)
Biaya Operasional	Rp2,000,000,000	Rp3,000,000,000	Rp4,000,000,000
Biaya Pemasaran	Rp500,000,000	Rp700,000,000	Rp900,000,000
Biaya Teknologi	Rp600,000,000	Rp900,000,000	Rp1,200,000,000
Gaji dan Upah	Rp800,000,000	Rp1,200,000,000	Rp1,600,000,000
Total Biaya	Rp3,900,000,000	Rp5,800,000,000	Rp7,700,000,000

### Proyeksi Laba Bersih

Tahun	Laba Bersih (IDR)
2024	Rp100,000,000
2025	Rp200,000,000
2026	Rp300,000,000

### Strategi Keuangan

- **Pengendalian Biaya**  
SiLelo akan melakukan pengendalian biaya yang ketat untuk memastikan penggunaan dana yang efisien dan memprioritaskan pengeluaran yang memberikan nilai tambah terbesar bagi perusahaan.
- **Pengelolaan Kas**  
Perusahaan akan mengelola kas dengan hati-hati, memantau arus kas secara berkala, dan memastikan tersedianya likuiditas yang cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional dan investasi.
- **Pengembalian Modal**  
Sebagian dari laba bersih akan digunakan untuk pengembalian modal kepada pemegang saham atau investor, sementara sisanya akan dialokasikan untuk pengembangan produk, ekspansi pasar, dan pertumbuhan bisnis jangka panjang.
- **Diversifikasi Pendapatan**  
SiLelo akan mencari berbagai sumber pendapatan, termasuk layanan tambahan dan kemitraan strategis, untuk mengurangi risiko dan meningkatkan stabilitas pendapatan.

## L. TIMELINE

Kegiatan	Pra Launching	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Riset Aplikasi & Sistem Lelang Offline				
Pembuatan Aplikasi				
Mengurus Perizinan Usaha				
Pembelian Utility Awal				
Promosi Aplikasi Kepada Mitra Yang Dapat Bekerja Sama				
Penawaran Aplikasi pada Penjual Kecil				
Training Penjual Menggunakan Aplikasi				
Launching Aplikasi				
Pemantauan Kualitas barang secara random check				
Media promotion				
Pengembangan Aplikasi dari Feedback User				
Event Tahunan				
Riset Kepuasan Pelanggan				
Peningkatan Performa Aplikasi				
Peningkatan Ilmu dan Wawasan para Pekerja dengan Bootcamp				