

**Transformasi Digital dalam Membangun Kemitraan Bisnis yang  
Kokoh pada Toko Bahan Kimia dan Peralatan Laundry di Kota  
Padang**

**SKRIPSI KARYA**

Untuk Memenuhi Sebagian  
Persyaratan Mencapai Gelar Sarjana Bisnis

Program Studi : Bisnis Digital  
Jenjang Pendidikan : Strata 1



Diajukan oleh:

**Wilis Firmansyah**

**2020312007**

**PROGRAM STUDI SARJANA BISNIS DIGITAL  
FAKULTAS EKONOMI BISNIS DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS PERINTIS INDONESIA  
2024**

## LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Wilis Firmansyah  
NIM : 2020312007  
Fakultas : Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial  
Jurusan : S1 Bisnis Digital

Menyatakan bahwa :

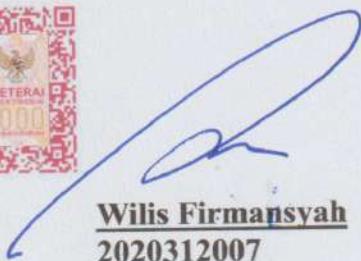
1. Sesungguhnya skripsi karya yang saya susun ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam skripsi karya yang saya peroleh dari hasil karya tulis orang lain, telah saya tuliskan sumbernya dengan jelas, sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah.
2. Jika dalam pembuatan skripsi karya baik pembuatan program maupun skripsi secara keseluruhan ternyata terbukti dibuatkan oleh orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi yang diberikan akademis, berupa pembatalan skripsi karya dan mengulang penelitian serta mengajukan judul baru.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Padang, 17 November 2024

Saya yang menyatakan,



  
Wilis Firmansyah  
2020312007

**LEMBAR PERSETUJUAN****Transformasi Digital dalam Membangun Kemitraan Bisnis yang  
Kokoh pada Toko Bahan Kimia dan Peralatan Laundry di Kota  
Padang**

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh:

Wilis Firmansyah

2020312007

Telah Memenuhi Persyaratan untuk Diajukan

di Depan Dewan Penguji Pada

Seminar Hasil

Padang, 17 November 2024

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**



Hj. Rafnelly Rafki, SE, SH, M.Ba, M.Kn  
NIDN. 1003086602



Rio Andika Malik, S.Kom, M.Kom  
NIDN. 1019058907

## LEMBAR PENGESAHAN

### Transformasi Digital dalam Membangun Kemitraan Bisnis yang Kokoh pada Toko Bahan Kimia dan Peralatan Laundry di Kota Padang

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh:

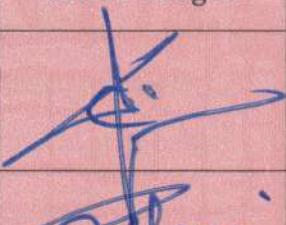
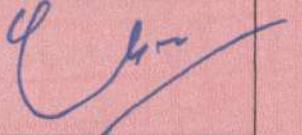
**Wilis Firmansyah**

**2020312007**

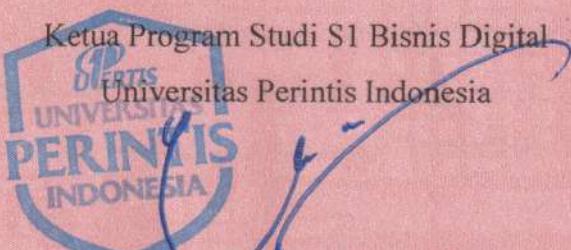
Telah Dipertahankan Didepan Dewan Penguji

Pada Tanggal, 21 September 2024

Dinyatakan Telah Lulus Memenuhi Syarat

No.	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1	Drs. Nofriadi, MM	Penguji I	
2	Hj. Rafnelly Rafki, SE, SH, M.Ba, M.Kn	Penguji II / Pembimbing I	
3	Rio Andika Malik, S.Kom, M.Kom	Pembimbing II	

Padang, 17 November 2024



## RINGKASAN

JUDUL SKRIPSI	:	Transformasi Digital dalam Membangun Kemitraan Bisnis yang Kokoh pada Toko Bahan Kimia dan Peralatan Laundry di Kota Padang
NAMA	:	Wilis Firmansyah
NO BP	:	2020312007
FAKULTAS	:	Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial
JURUSAN	:	S1 Bisnis Digital
JENJANG	:	Starata 1
PENDIDIKAN	:	
PEMBIMBING	:	1. Hj. Rafnelly Rafki, SE, SH, M.Ba, M.kn 2. Rio Andika Malik, S.Kom, M.Kom

Dalam era digital, transformasi digital menjadi kebutuhan bisnis untuk meningkatkan efisiensi, memperluas pasar, dan memperkuat hubungan bisnis. Tantangan seperti keterbatasan infrastruktur dan rendahnya literasi digital masih dihadapi. Tugas akhir ini bertujuan merancang dan mengimplementasikan platform *e-commerce* untuk memudahkan usaha *laundry* di Kota Padang dalam pembelian *chemical* dan peralatan *laundry*.

*Platform* ini diharapkan meningkatkan efisiensi, akurasi, dan aksesibilitas transaksi. Metode yang digunakan adalah *e-commerce* berbasis website dengan fitur seperti katalog produk, sistem pemesanan, dan manajemen stok. Pengembangan *platform* menggunakan *HTML*, *CSS*, *JavaScript*, dan *MySQL*. Uji coba menunjukkan *platform* mampu meningkatkan efisiensi transaksi dan aksesibilitas. Penelitian ini membuktikan bahwa adopsi teknologi digital melalui *e-commerce* dapat memperkuat daya saing bisnis lokal dan memiliki potensi diterapkan di sektor bisnis lain untuk mendukung digitalisasi lebih lanjut.

**Kata kunci:** Transformasi digital, *e-commerce*, *chemical*, *laundry*.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul "Transformasi Digital dalam Membangun Kemitraan Bisnis yang Kokoh pada Toko Bahan Kimia dan Peralatan Laundry di Kota Padang". Penulisan tugas akhir ini adalah salah satu syarat resmi dari Universitas Perintis dalam penyelesaian program studi S1 Bisnis Digital.

Penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

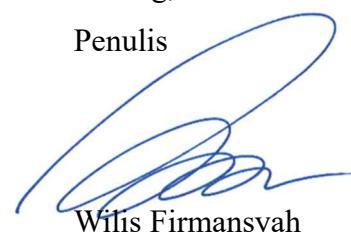
1. Ibu Dr. Yasmina, M. Kep., Ns. Sp. Kep. Kom selaku Rektor Universitas Perintis Indonesia yang telah memberikan segala bentuk dukungan.
2. Ibu Dr. apt. Eka Fitrianda, M.Farm selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Kemahasiswaan Universitas Perintis Indonesia, atas bimbingan dan arahannya.
3. Ibu Rafnelly Rafki, SE, SH, MBA, MKn selaku Pembimbing 1 sekaligus Wakil Rektor II Bidang Keuangan Universitas Perintis Indonesia, yang telah memberikan dukungan.
4. Bapak Drs. Nofriadi, MM selaku Penguji sekaligus Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial, yang telah memberikan masukan dan evaluasi yang sangat berarti.
5. Bapak Delpa Ph.D selaku Sekretaris Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial, yang telah memberikan bantuan selama proses penyusunan tugas akhir.
6. Bapak Rio Andika Malik, M.Kom selaku Pembimbing 2 sekaligus Ketua Program Studi Bisnis Digital Universitas Perintis Indonesia yang dengan sabar membimbing.
7. Ibu Sri Mona Octafia, SE, MM selaku Sekretaris Program Studi Bisnis Digital Universitas Perintis Indonesia, atas segala bantuannya.
8. Bapak Dwipa Junika Putra, M.Kom; Ibu Elsa Widia, SE, M.Si; Ibu Yosi Kurnia, SE, M.Si; Bapak Vicky Setia Gunawan, M.Kom; Ibu Dina Hadia, SE., M.Si.

9. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Bisnis Digital yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih atas semua bimbingan dan dukungannya.
10. Kedua orangtua serta saudara/i saya, yang selalu memberikan kasih sayang, dukungan, dan motivasi.
11. Teman-teman seperjuangan Bisnis Digital angkatan 2020 serta sahabat yang selalu memberikan semangat.
12. Seluruh pihak terkait yang telah memberikan pengetahuan teknis dan non teknis melalui diskusi, saran, serta kritik yang membangun.

Penulis menyadari tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan untuk penyempurnaan di masa mendatang. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pengembangan keilmuan, khususnya di bidang Bisnis Digital.

Padang, 17 November 2024

Penulis



Wilis Firmansyah

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN .....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
BAB 1 .....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1    Latar Belakang .....	1
1.2    Rumusan Masalah .....	9
1.3    Tujuan.....	9
1.4    Manfaat .....	9
1.5    Ruang Lingkup.....	9
1.6    Sistematika Laporan.....	10
BAB II.....	12
PERENCANAAN BISNIS .....	12
2.1    Profil Bisnis.....	12
2.2    Model Bisnis .....	14
2.3    Aspek Pasar Dan Pemasaran.....	15
2.4    Aspek Operasi/Produksi.....	18
2.5    Aspek Organisasi Dan SDM .....	21
2.6    Aspek Keuangan .....	24
2.7    Aspek Teknologi Digital .....	35

BAB III .....	45
PENGEMBANGAN TEKNOLOGI DIGITAL .....	45
3.1 Pengembangan Aspek Digital .....	45
3.2 Desain dan Pengembangan .....	46
3.3 Implementasi dan Peluncuran .....	65
3.4 Tantangan dan Solusi .....	67
BAB IV .....	69
LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS .....	69
4.1 Profil Bisnis.....	69
4.2 Model Bisnis .....	74
4.3      Aspek Pasar dan Pemasaran.....	75
4.4 Aspek Operasi/Distribusi .....	78
4.6      Aspek Keuangan .....	82
4.7      Strategi Peningkatan dan Pengembangan .....	86
BAB V .....	89
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI .....	89
5.1 Kesimpulan .....	89
5.2 Rekomendasi .....	92
DAFTAR PUSTAKA .....	95
LAMPIRAN .....	98

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Data jumlah Usaha Laundry di Kota Padang .....	4
Tabel 2.1 Laporan Arus Kas.....	29
Tabel 2.2 Laporan Laba Rugi.....	30
Tabel 2.3 Neraca.....	31
Tabel 2.4 Rencana pengembangan dan implementasi.....	44
Tabel 4.1Laporan arus kas PT Rintisan Anak Minang.....	83
Tabel 4.2 Laporan laba rugi PT Rintisan Anak Minang.....	84
Tabel 4.3 Matrix SWOT terbaru .....	86

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Lean Canvas .....	14
Gambar 2.2 Matriks SWOT Beenatu Distribution.....	17
Gambar 2.3 Struktur organisasi Beenatu Distribution. ....	21
Gambar 2.4 Use Case Diagram.....	38
Gambar 2.5 Activity Diagram Daftar.....	39
Gambar 2.6 Activity Diagram Pembelian .....	40
Gambar 2.7 Wireframe tampilan profil perusahaan.....	41
Gambar 2.8 Wireframe tampilan beranda .....	41
Gambar 2.9 Wireframe tampilan daftar produk .....	41
Gambar 2.10 Wireframe tampilan detail produk.....	42
Gambar 2.11 Wireframe riwayat pemesanan .....	42
Gambar 2.12 wireframe keranjang belanja .....	42
Gambar 2.13 Wireframe alamat Beenatu Distribution.....	43
Gambar 2.14 Integrasi Tenologi Beenatu Distribution .....	43
Gambar 3.1 Tampilan halaman depan website Serli .....	49
Gambar 3.2 Tampilan footer website .....	49
Gambar 3.3 Tampilan halaman produk .....	50
Gambar 3.4 Tampilan halaman layanan dan perbaikan .....	50
Gambar 3.5 Tampilan halaman masalah dan perawatan setrika uap.....	51
Gambar 3.6 Tampilan halaman biaya layanan perbaikan dan pemeliharaan .....	51
Gambar 3.7 Tampilan halaman tentang kami.....	52
Gambar 3.8 Tampilan formulir kontak pesan.....	52
Gambar 3.9 Tampilan formulir pendaftaran Pelanggan .....	53
Gambar 3.10 Tampilan login Pelanggan.....	53
Gambar 3.11 Tampilan dashboard Pelanggan.....	54

Gambar 3.12 Tampilan Keranjang belanja.....	54
Gambar 3.13 Tampilan proses check out .....	55
Gambar 3.14 Tampilan riwayat pesanan .....	55
Gambar 3.15 Tampilan konfirmasi pembayaran.....	56
Gambar 3.16 Tampilan halaman login Admin .....	56
Gambar 3.17 Tampilan dashboard Admin.....	57
Gambar 3.18 Tampilan pengaturan kategori produk.....	57
Gambar 3.19 Tampilan pengaturan produk.....	58
Gambar 3.20 Tampilan pengaturan promo flashsale.....	58
Gambar 3.21 Tampilan daftar Pelanggan.....	59
Gambar 3.22 Tampilan daftar transaksi .....	59
Gambar 3.23 Tampilan laporan penjualan .....	60
Gambar 3.24 Tampilan daftar Admin.....	60
Gambar 4.1 Logo Serli (Serba Serbi Laundry) .....	69
Gambar 4. 2 Sertifikat pendaftaran pendirian PT .....	71
Gambar 4. 3 Nomor Izin Berusaha .....	72
Gambar 4. 4 Lampiran nomor izin berusaha.....	73
Gambar 4. 5 Lean canvas terbaru.....	74
Gambar 4. 6 Website Serli.....	76
Gambar 4. 7 Instagram Serli .....	76

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Sertifikat pendaftaran pendirian perseroan perorangan.....	98
Lampiran 2	Nomor induk berusaha (NIB).....	99
Lampiran 3	Dokumentasi pengenalan ide bisnis di acara Hack4ID.....	101
Lampiran 4	Surat Izin survei data awal ke DPMPTSP kota Padang.....	102
Lampiran 5	<i>Screenshot website</i> dan cara penggunaan.....	103
Lampiran 6	Hasil cek plagiat.....	107

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kemajuan teknologi informasi yang sangat cepat dan dinamis selama sepuluh tahun terakhir sangat mempengaruhi perkembangan ekonomi dunia. Berbagai bentuk kegiatan sehari-hari telah diubah oleh penggunaan digitalisasi teknologi di berbagai bidang, termasuk di sektor pemerintahan, bisnis, dan sosial. Menyebarluasnya digitalisasi di berbagai lapisan masyarakat juga telah mendorong bermunculan berbagai jenis usaha baru yang berbasis digital. Wirausaha juga didorong untuk mengubah berbagai praktik dalam upaya Serli untuk bertahan hidup di era digital (Tanjungsari, dkk, 2020).

Teknologi informasi merupakan salah satu elemen penting dalam pertumbuhan bisnis di berbagai penjuru dunia, bahkan di Indonesia, kita dapat menyebutnya sebagai komponen penting dalam perkembangan dunia bisnis saat ini. Semua tempat sudah menggunakan teknologi informasi untuk memproses kegiatan bisnisnya, jelas karena teknologi informasi memudahkan para pebisnis untuk menjalankan bisnis. Dengan teknologi informasi, efisiensi operasional dan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan cepat terhadap perubahan pasar dapat meningkat secara signifikan (Utami, 2010).

Transformasi digital bisnis adalah penerapan teknologi untuk membuat model bisnis, proses, perangkat lunak, dan sistem baru yang meningkatkan efisiensi, keuntungan, dan keunggulan kompetitif. Tujuan ini dicapai melalui perubahan pada model dan prosedur bisnis, peningkatan efisiensi dan inovasi tenaga kerja, dan penyesuaian pengalaman pelanggan dan warga negara. Untuk mencegah terjadinya risiko seperti penilaian prospek bisnis yang kurang baik atau alokasi sumber daya yang tidak memadai untuk inisiatif bisnis digital, penentuan strategi bisnis digital yang tidak sesuai dengan tujuan bisnis yang dirumuskan dengan kurang cermat, dukungan teknis yang kurang memadai, penggunaan sumber daya yang kurang efisien, dan sebagainya, strategi transformasi digital pada bisnis harus dirancang dengan baik berdasarkan tujuan perusahaan (Putri, dkk, 2021).

Perusahaan penjualan *chemical* (bahan kimia) dan peralatan *laundry* yang masih menggunakan metode tradisional dalam operasionalnya, seperti penjualan secara *offline* dan komunikasi melalui telepon, menghadapi beberapa kendala. Kendala-kendala tersebut antara lain adalah :

### **1. Keterbatasan jangkauan pasar**

Mengandalkan penjualan secara *offline* saja memiliki keterbatasan dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Karena hanya mengandalkan toko fisik, pelanggan yang bisa membeli biasanya hanya mereka yang tinggal di sekitar lokasi. Banyak orang di luar daerah yang mungkin tertarik untuk membeli produk dan layanan yang kita sediakan, tapi tidak bisa membeli karena jaraknya terlalu jauh. Selain itu, waktu operasional toko juga terbatas, sehingga pembeli hanya bisa datang pada jam tertentu. Hal ini membuat bisnis kehilangan peluang untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan yang bisa saja berbelanja kapan saja atau dari mana saja jika ada pilihan penjualan *online*.

### **2. Keterlambatan informasi**

Mengandalkan informasi secara *offline* yang hanya bisa didapatkan jika datang langsung ke toko membuat penyebaran informasi menjadi lambat. Banyak orang tidak tahu jika ada promosi, produk baru, atau perubahan harga, karena mereka harus datang ke toko untuk mendapatkan informasi tersebut. Ini membuat pelanggan jadi ketinggalan informasi penting dan bisnis juga bisa kehilangan kesempatan untuk menarik lebih banyak pembeli. Dengan cara ini, bisnis hanya menjangkau pelanggan yang datang, sementara banyak orang yang sebenarnya tertarik, tapi tidak tahu apa yang sedang ditawarkan karena tidak ada cara lain untuk mendapatkan informasi tanpa datang ke toko.

### **3. Keterbatasan komunikasi**

Komunikasi dengan pelanggan hanya dapat dilakukan secara *offline*, sehingga pelanggan tidak dapat dihubungi secara cepat dan efektif.

Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, perusahaan penjualan *chemical* dan peralatan *laundry* perlu melakukan transformasi digital. Transformasi digital dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi

operasional, meningkatkan jangkauan pasar, dan meningkatkan komunikasi dengan pelanggan. Dengan menggunakan teknologi digital, perusahaan bisa membuat proses bisnis yang rumit menjadi otomatis dan mengurangi kesalahan yang terjadi karena manusia. Selain itu, teknologi ini juga membantu perusahaan menganalisis data dengan lebih baik, sehingga mereka bisa memahami tren pasar dan kebutuhan pelanggan. Dengan begitu, perusahaan bisa membuat strategi yang lebih tepat dan efektif (Pangandaheng, dkk, 2022).

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia, bisnis *laundry* Indonesia saat ini mengalami pertumbuhan yang menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan. Bisnis *laundry* kini mulai berkembang di pelosok daerah dan di Kota-Kota besar dengan berbagai tawaran fasilitas dan pelayanan. Semakin meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap jasa *laundry* juga menjadi penyebab banyaknya usaha *laundry*. Selain itu, pergeseran gaya hidup masyarakat ke *laundry* dari pada mencuci sendiri menunjukkan bahwa industri ini memiliki prospek yang sangat menjanjikan. Selain itu, bisnis ini memiliki prospek yang sangat bagus di lingkungan pelajar asrama karena Serli tidak memiliki kemampuan untuk mencuci baju sendiri, sehingga mendatangkan jasa *laundry* (Wartoyo, dkk, 2022).

Dilansir dari artikel yang ditulis pada laman *investor.id* tanggal 29 September 2022, bisnis *laundry* di Indonesia terus berkembang setiap tahun, dengan perkiraan pertumbuhan sebesar 50% selama 2021–2022. Hal ini membuat *Alliance Laundry Systems* (ALS) menganggap Indonesia sebagai pasar utama dengan potensi besar dalam industri *laundry*. Dalam upayanya untuk terus memasuki pasar Indonesia, ALS akan hadir di *Expo Clean & Expo Laundry* 2022 di Jakarta dengan membawa lima merek.

Di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat usaha *laundry* terutama *laundry kiloan* juga bertumbuh dengan sangat signifikan. Berdasarkan data yang penulis peroleh dari Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kota Padang dapat dilihat usaha *laundry* di Kota Padang 3 tahun terakhir mengalami pertumbuhan yang signifikan, para pelaku usaha *laundry* yang tadinya pada tahun 2021 hanya 300 pelaku usaha laundry dalam 3 tahun terakhir pada Tahun 2023 mengalami kenaikan sebesar 172% menjadi 818 pelaku usaha laundry.

Data jumlah pelaku usaha *laundry* di kota Padang dapat diilah pada tabel 1.1 di bawah ini :

Tabel 1.1 Data jumlah Usaha Laundry di Kota Padang

Tahun	Jumlah
2021	300
2022	523
2023	818

Sumber: *Database Pelaku Usaha mikro, binaan dinas koperasi dan UKM (2024)*

Dengan terus meningkatnya jumlah pelaku usaha *laundry* di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat maka permintaan akan *chemical* (bahan kimia) dan peralatan *laundry* menjadi sangat tinggi sedangkan jumlah supplier bahan dan peralatan *laundry* di Kota Padang tidak banyak. Jika penawaran lebih sedikit dibandingkan dengan permintaan, maka terjadilah situasi yang disebut "kekurangan pasokan" atau "defisit". Ini berarti jumlah produk atau layanan yang ada di pasar tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen yang ingin membelinya. (Venny, dkk, 2022).

Akibat dari kekurangan pasokan dapat meliputi beberapa hal berikut:

### 1. Kenaikan Harga

Saat terjadi kekurangan pasokan, permintaan yang lebih tinggi daripada penawaran membuat harga produk atau layanan naik. Konsumen yang ingin membeli produk atau layanan itu harus siap membayar lebih mahal untuk mendapatkannya.

### 2. Kelangkaan Produk

Kekurangan pasokan menyebabkan produk menjadi langka di pasar. Akibatnya, konsumen mungkin kesulitan menemukan produk yang mereka butuhkan, atau bahkan bisa saja produk tersebut habis di beberapa tempat.

### 3. Pembatasan Konsumen

Beberapa konsumen mungkin terpaksa menunda pembelian atau bahkan mengurangi konsumsi karena harga yang lebih tinggi dan ketersediaan yang terbatas.

#### **4. Peluang Keuntungan bagi Produsen**

Dalam waktu singkat, produsen mungkin dapat mengambil kesempatan dari kekurangan pasokan dengan menaikkan harga produk. Karena permintaan tetap tinggi, meskipun harga naik, konsumen masih bersedia membeli produk tersebut. Hal ini memungkinkan produsen untuk meningkatkan keuntungan mereka dalam jangka pendek. Namun, jika harga terus meningkat, ada kemungkinan konsumen mulai mencari alternatif lain, yang bisa berdampak pada penurunan penjualan di kemudian hari.

#### **5. Potensi Penjualan Hilang**

Jika kekurangan pasokan berlangsung lama, konsumen mungkin akan beralih ke produk atau merek lain yang lebih mudah mereka temukan. Hal ini bisa membuat produsen yang mengalami kekurangan pasokan kehilangan kesempatan untuk menjual produknya. Akibatnya, produsen tersebut mungkin mengalami penurunan penjualan karena pelanggan memilih membeli dari pesaing yang menawarkan barang yang tersedia dengan lebih cepat dan mudah.

#### **6. Inflasi**

Dalam beberapa situasi, kekurangan pasokan yang besar dan berlangsung lama bisa menyebabkan kenaikan harga atau inflasi di pasar. Hal ini terjadi karena barang-barang menjadi semakin sulit ditemukan, sehingga harganya terus naik. Jika harga terus melonjak secara drastis, banyak orang akan merasa kesulitan untuk membeli produk tersebut, yang bisa mempengaruhi ekonomi secara keseluruhan.

Namun, penting untuk diingat bahwa situasi kekurangan maupun kelebihan pasokan bisa berubah seiring waktu. Produsen harus selalu siap dan responsif terhadap perubahan permintaan pasar agar bisa menyesuaikan jumlah barang yang mereka tawarkan. Dengan begitu, mereka bisa menjaga keseimbangan antara penawaran dan permintaan di pasar. Jika produsen tidak cepat menyesuaikan diri, mereka bisa kehilangan peluang atau malah mengalami kerugian karena produk tidak laku. Menjaga keseimbangan ini sangat penting untuk kelangsungan bisnis mereka. (Wibowo, 2023).

Berikut adalah beberapa *supplier* bahan dan peralatan *laundry* yang penulis ketahui: Padang Mesin *Laundry*, Mitra *Wash*, dan Melapako. Untuk proses pembelian masih dilakukan secara konvensional melalui dialog langsung dengan *supplier* atau pengadaan langsung ke toko. Hal ini menimbulkan berbagai masalah seperti kesulitan dalam mencari *supplier* yang dapat memenuhi kebutuhan Serli dengan cepat, ketidakpastian stok barang, dan ketidak efisienan dalam proses transaksi.

Setelah beberapa tahun terlibat langsung dalam operasional usaha *laundry* dan bergabung dengan komunitas atau asosiasi pengusaha *laundry* membuat penulis banyak berkenalan dengan pengusaha *laundry*, baik yang bersekala besar maupun dengan pengusaha *laundry* yang masih bersekala kecil yang ada di Kota Padang. Hal ini tentunya menjadi peluang membangun jaringan bisnis dalam usaha ini. Selain itu, berkenalan dengan orang-orang penting di salah satu perusahaan nasional yang bergerak di bidang manufaktur dan supplier yang akan turut membantu penulis untuk mendatangkan barang-barang persediaan dagang tersebut ke Kota Padang.

Dengan memanfaatkan peluang dan kesempatan yang ada di Kota Padang penulis tertarik untuk membuat sebuah perencanaan bisnis dengan model B2B (*Business to Business*) yang diberi nama Beenatu Distribution. Beenatu Distribution adalah usaha yang menyediakan berbagai macam *chemical* yang digunakan dalam industri *laundry* seperti : *deterjen*, *softener*, parfum, anti noda, pemutih, dan semua *chemical* yang digunakan industri *laundry*. Beenatu Distribution juga menyediakan peralatan yang digunakan di industri *laundry* seperti: timbangan digital, keranjang, alat tulis, gantungan baju, plastik kemas, solasi, botol sprai, sikat cuci, baskom, dan suku cadang mesin *laundry*.

Selain menyediakan *chemical* dan peralatan *laundry*. Beenatu Distribution juga menyediakan jasa perbaikan dan perawatan mesin. Untuk harga yang Kami tawarkan sangat kompetitif, sesuai dengan permintaan dan penawaran pasar. Dalam melakukan promosi produk/layanan ini bisa langsung membagikan brosur kepada rekan-rekan pengusaha *laundry* dan juga menyebakannya dari mulut ke mulut.

Agar bisa menjangkau pasar yang lebih luas dan mempromosikan produk atau layanan dengan lebih efektif. Kami memanfaatkan *platform* digital seperti situs web dan media sosial (*Facebook*, *Instagram*, *Whatsapp*, dan *Tiktok*). Lokasi usaha ini berada di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat karena memiliki lokasi yang strategis, terutama karena dekat dengan pelabuhan dan bandara. Hal ini memudahkan dalam pengiriman dan distribusi barang dari pemasok ke pelanggan.

Permintaan akan bahan dan peralatan *laundry* terus meningkat seiring dengan terus bertumbuhnya usaha *laundry* di Kota Padang. Dengan membuka toko di Kota Padang, Kami dapat memenuhi kebutuhan akan *chemical* dan peralatan bagi para pelaku usaha *laundry* terutama yang berlokasi di Kota Padang. Adapun tujuan dari rencana bisnis ini adalah untuk memberi kemudahan kepada para pelaku usaha yang bergerak di bidang jasa layanan *laundry* khususnya yang berlokasi di Kota Padang dalam memperoleh *chemical* (bahan kimia), peralatan, suku cadang mesin *laundry*, jasa perbaikan, dan perawatan mesin laundry dengan mudah dan cepat, tanpa perlu antri atau mendatangi toko sehingga proses operasional usaha Serli tidak terganggu.

Adapun masalah yang sering dialami seperti kehabisan stok *chemical*, peralatan dan kerusakan pada mesin *laundry*. Kami juga menyediakan fitur pembayaran *online*, sehingga pembeli dapat melakukan pembayaran dengan cepat, mudah, dan aman. Kami akan terus meningkatkan pelayanan dan keamanan situs web agar pelanggan merasa aman dan nyaman bertransaksi di toko Kami.

Untuk melakukan pembelian pembeli cukup menghubungi toko Kami melalui telepon, media sosial (*Whatsapp business*, *Facebook*, *Instagram*). Untuk proses pembelian melalui telepon dan media sosial pembeli mengirimkan daftar barang atau layanan apa saja yang Serli butuhkan selanjutnya mengisi alamat pengiriman serta melakukan pembayaran selanjutnya admin toko akan mengirimkan *invoice* kepada pembeli dan menyerahkan barang kepada kurir untuk diantar ke alamat pembeli.

Untuk pembelian bahan dan peralatan laundry melalui situs web. Melibatkan serangkaian langkah yang memungkinkan pembeli untuk

menemukan, memilih, membeli, dan menerima produk dari toko Kami. Berikut adalah langkah-langkah utama dalam proses pembelian di website :

### **1. Pembeli Membuka Aplikasi atau Website**

Pembeli pertama-tama mengunjungi *website* menggunakan *browser* yang dibuka melalui *mobile phone*, labtop, dan komputer. Serli mungkin perlu mendaftar atau masuk untuk memulai proses pembelian.

### **2. Pemilihan Produk**

Pembeli mencari produk yang diinginkan, menggunakan fitur pencarian atau menjelajahi kategori produk. Setelah menemukan produk yang sesuai, Serli memasukkan produk tersebut ke dalam keranjang belanja.

### **3. *Checkout* dan Pembayaran**

Setelah produk dipilih dan dimasukkan ke dalam keranjang, pembeli melakukan *checkout*. Di sini, Serli memasukkan detail pengiriman dan memilih metode pembayaran. Pembayaran dapat dilakukan melalui berbagai metode, termasuk, *cash on delivery*, *transfer bank*, dan *e-wallet*.

### **4. Verifikasi Pembayaran**

Setelah pembayaran dilakukan, *platform web-commerce* akan memverifikasi pembayaran. Jika pembayaran berhasil, toko kami akan menerima notifikasi dan dana dari pembayaran.

### **5. Pengemasan dan Pengiriman**

Toko kemudian mengemas produk dan mengirimkannya ke alamat pembeli melalui jasa kurir yang disediakan oleh toko.

### **6. Penerimaan dan Penilaian Produk**

Setelah produk sampai, pembeli dapat menerima dan menilai produk. Penilaian ini penting untuk memberikan umpan balik kepada penjual dan juga untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan.

Pada proses ini mencakup berbagai pihak, termasuk pembeli, toko, *platform web-commerce*, dan kurir. Setiap langkah memerlukan koordinasi yang baik untuk memastikan bahwa produk dapat diterima oleh pembeli dengan cepat dan aman. *Platform web-commerce* memainkan peran penting dalam memfasilitasi proses ini, menyediakan infrastruktur yang memungkinkan transaksi jual beli *online* berjalan dengan lancar.

## 1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini ialah bagaimana cara merancang dan mengimplementasikan sebuah platform web yang dapat membantu dan mempermudah para pelaku usaha *laundry* dalam mengelola pengadaan peralatan dan *chemical Laundry* di Kota Padang?

## 1.3 Tujuan

Tujuan dari karya dalam proposal ini ialah perancangan dan mengimplementasikan sebuah platform yang dapat membantu dan mempermudah para pelaku usaha *laundry* dalam proses pembelian *chemical* dan peralatan *laundry* di Kota Padang.

## 1.4 Manfaat

### 1. Manfaat Praktis

Hasil rancangan platform projek tugas akhir ini, diharapkan dapat mempermudah para pelaku usaha *laundry* dalam melakukan proses pembelian bahan dan peralatan *laundry*, sehingga para pelaku usaha *laundry* tidak kesulitan dalam mencari supplier yang dapat memenuhi kebutuhan Serli dengan cepat, dan dapat efisien dalam proses transaksi pembelian bahan dan peralatan *laundry* ke depannya.

### 2. Manfaat Teoritis

Hasil projek tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk menjadi referensi dalam ilmu Bisnis Digital. Konsep dari proyek ini menggambarkan pemanfaatan suatu teknologi digital dalam layanan suatu usaha toko penjualan bahan dan peralatan *laundry* untuk dapat mempermudah akses dan efisiensi dalam proses transaksi.

## 1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup projek ini dirancang dengan sebaik mungkin disebabkan karena hal ini dapat mempunyai pengaruh kepada pengembangan usaha, sehingga berusaha memberikan yang terbaik untuk konsumen. Ada pun aspek-aspek dalam project ini ialah sebagai berikut :

1. Aspek Pasar dan Pemasaran, usaha dalam mencari, menentukan dan mempertahankan konsumen dengan memperhatikan dalam penetapan

harga, pendistribusian barang, promosi yang dilakukan, dan pengembangan produk dalam usaha.

2. Aspek Operasi/Produksi, mencakup pada pemilihan lokasi usaha yang strategis dan menetap, memperhatikan proses produksi dan pengemasan yang mempunyai keunikan tersendiri, serta gedung tempat penyimpanan peralatan dan bahan yang tersedia.
3. Aspek Organisasi dan SDM, mencakup kepada keperluan anggota tim yang sesuai dan spesifik di bidang yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha.
4. Aspek Keuangan, mencakup kepada sumber modal, investasi, modal kerja setiap periode perputaran untuk 1 bulan dan pajak dalam menjalankan serta mengembangkan usaha tersebut.
5. Aspek Teknologi Digital, mencakup kepada sistem dan pengoperasian suatu sistem atau web yang dapat membantu dalam proses menjalankan usaha dengan efisien.

## **1.6 Sistematika Laporan**

Sistematika penulisan dalam menyusun laporan untuk memfokuskan pembahasan pokok permasalahan, sehingga diperlukan penulisan karya tulis sebagai berikut :

### **1. BAB I Pendahuluan**

Dalam bab ini, penulis membahas tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, ruang lingkup dan sistematika penulisan laporan.

### **2. BAB II Perencanaan Bisnis**

Dalam bab ini membahas tentang profil bisnis, model bisnis, aspek pasar dan pemasaran, aspek operasi/produksi, aspek organisasi/sdm, aspek keuangan, dan aspek teknologi digital.

### **3. BAB III Laporan Perkembangan Bisnis**

Dalam bab ini membahas tentang Laporan perkembangan bisnis yang telah dilaksanakan pada tahap ketiga dituliskan di sini. Bagian ini memuat catatan aktivitas bisnis dan perkembangan serta capaian bisnis

secara ringkas dengan kerangka penulisan ialah profil bisnis, tinjauan aspek pemasaran, aspek operasi/produksi, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan dan aspek teknologi digital.

#### **4. BAB IV Identifikasi Dan Pemecahan Masalah**

Dalam bab ini membahas tentang Identifikasi dan pemecahan masalah didasarkan pada rumusan masalah yang seharusnya dijawab oleh bisnis yang diimplementasikan dengan kondisi yang akhirnya terjadi. Identifikasi masalah ini didapatkan dari apa yang dijelaskan di Bab I, dirumuskan di Bab II, dijalankan di Bab III, dan dilaporan pada Bab IV yang mencakup identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah.

#### **5. BAB V Kesimpulan Dan Rekomendasi**

Dalam bab ini membahas tentang kesimpulan, rekomendasi dan Komponen Bagian Akhir yang mencakup daftar pustaka dan lampiran dari laporan.

## **BAB II**

### **PERENCANAAN BISNIS**

#### **2.1 Profil Bisnis**

PT Rintisan Anak Minang adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan *chemical* dan peralatan *laundry* yang berkomitmen untuk menyediakan produk berkualitas tinggi bagi usaha *laundry* di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat dan sekitarnya. Kami menawarkan berbagai macam produk *chemical*, peralatan *laundry*, dan jasa perbaikan mesin *laundry*.

Kami menawarkan kemudahan pembelian secara *online* dengan pengiriman langsung ke pelanggan. Dengan adanya *platform* ini membuat proses transaksi jadi lebih cepat dan efisien. Sehingga pelanggan bisa fokus pada kegiatan usaha Serli.

Dengan pengalaman dan pengetahuan yang mendalam di bidang ini, PT Rintisan Anak Minang siap menjadi mitra terpercaya bagi usaha *laundry* dan pihak lainnya yang membutuhkan *chemical* dan peralatan *laundry*.

Nama Start-up	:	Beenatu Distribution.
Lokasi	:	Kota Padang Provinsi Sumatera Barat.
Bidang kegiatan	:	Penjualan dan jasa.
Produk	:	Semua <i>chemical</i> dan peralatan yang dibutuhkan usaha <i>laundry</i> .
Layanan	:	Perawatan dan perbaikan mesin <i>laundry</i>
Target pasar	:	Pelaku usaha <i>laundry</i> terutama yang berlokasi di Kota Padang.
Keunikan	:	Pembelian atau pemesanan secara <i>online</i> dengan banyak pilihan metode pembayaran.

##### **2.1.1 Visi**

Menjadi pemimpin pasar dalam penjualan *chemical* dan peralatan *laundry* di Provinsi Sumatera Barat pada tahun 2035 dengan menyediakan produk berkualitas tinggi dan layanan terbaik.

### 2.1.2 Misi

#### 1. Menyediakan Produk Berkualitas

Menyediakan *chemical* dan peralatan *laundry* yang aman, efektif, dan berkualitas tinggi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

#### 2. Pelayanan Pelanggan Unggul

Memberikan layanan yang ramah, cepat, dan profesional untuk memastikan kepuasan pelanggan.

#### 3. Inovasi dan Teknologi

Menerapkan teknologi terkini dan inovasi dalam setiap aspek bisnis untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan.

#### 4. Kolaborasi dan Kemitraan

Membangun hubungan yang kuat dan saling menguntungkan dengan pemasok, mitra bisnis, dan pelanggan.

### 2.1.3 Tujuan

#### 1. Kepuasan Pelanggan

Mencapai dan mempertahankan tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi melalui produk dan layanan yang unggul.

#### 2. Pertumbuhan Pasar

Meningkatkan pangsa pasar di Sumatera Barat dengan memperluas jangkauan produk dan layanan.

#### 3. Inovasi Produk

Terus berinovasi dalam pengembangan produk untuk memenuhi dan melampaui harapan pelanggan.

#### 4. Kompetensi Karyawan

Meningkatkan kompetensi dan keterampilan karyawan melalui pelatihan dan pengembangan yang berkelanjutan.

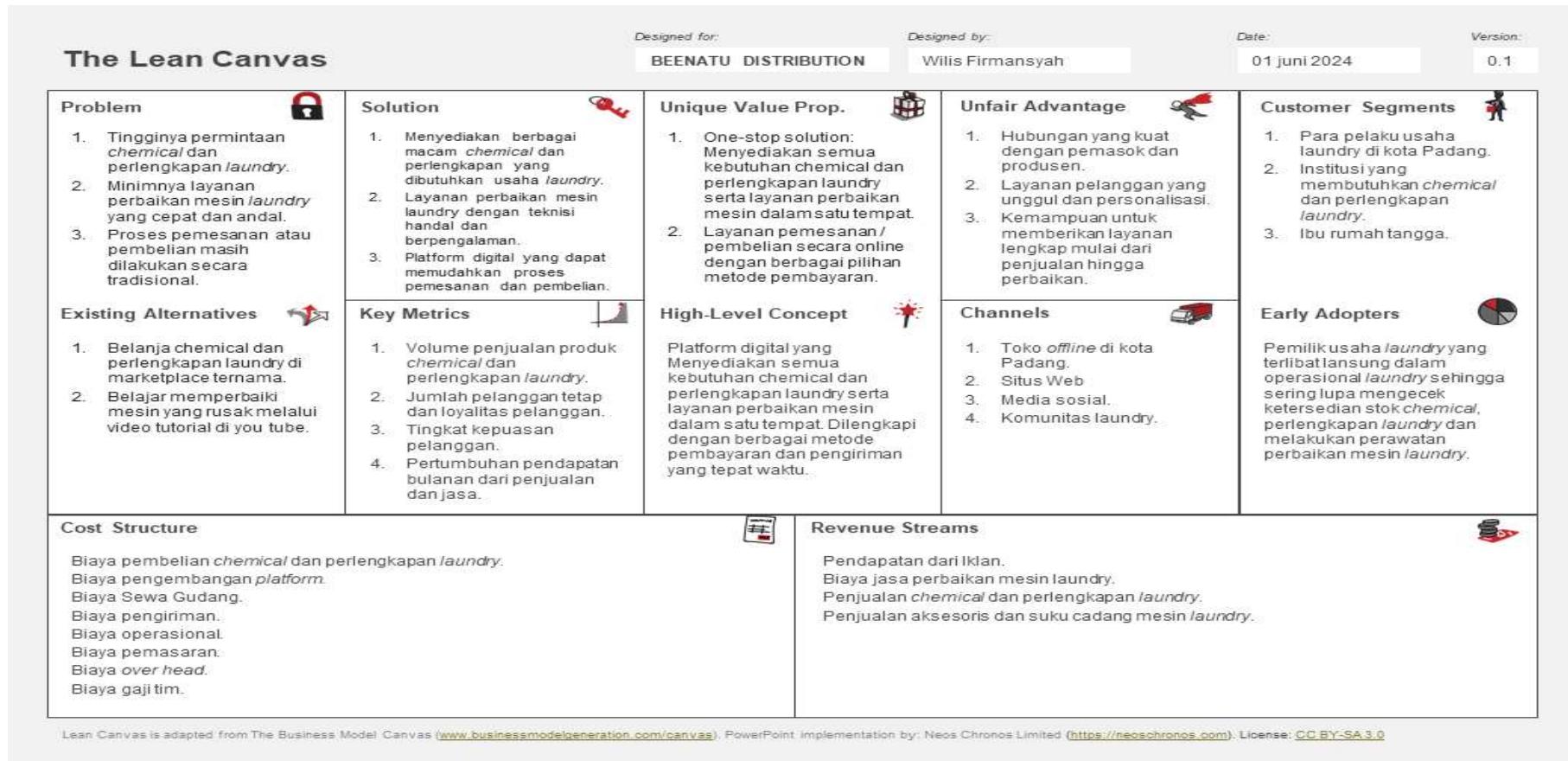
#### 5. Efisiensi Operasional

Meningkatkan efisiensi operasional untuk memastikan biaya yang efektif dan layanan yang cepat kepada pelanggan.

## 2.2 Model Bisnis

Model Bisnis yang penulis gunakan ialah Model Bisnis *Lean Canvas*. *Lean canvas* adalah pendekatan yang digunakan oleh perusahaan, terutama *startup*, untuk mengembangkan produk atau layanan dengan cepat dan efisien. *Lean canvas* Beenatu Distribution dapat dilihat pada gambar 2.1 dibawah ini :

Lean canvas Beenatu Distribution



Gambar 2.1 Lean Canvas

### 2.3 Aspek Pasar Dan Pemasaran

Bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk Beenatu Distribution berdasarkan analisis *Lean Canvas* yang telah kita bahas sebelumnya dapat dipecah menjadi 4P: *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), dan *Promotion* (Promosi). Berikut adalah rincian bauran pemasaran untuk Beenatu Distribution:

#### 1. *Product* (Produk)

BEENATU DISTRIBUTION menawarkan berbagai produk dan layanan berkualitas tinggi dalam industri *laundry*, termasuk:

- I. *Chemical Laundry*: *Detergen*, pemutih, pelembut, dan berbagai produk pembersih lainnya.
  - II. Peralatan *Laundry*: timbangan digital, keranjang, alat tulis, gantungan baju, plastik kemas, solasi, botol sprai, sikat cuci, baskom, dan suku cadang mesin laundry.
  - III. Layanan Perbaikan dan Pemeliharaan: Perbaikan dan pemeliharaan rutin mesin *laundry* yang dilakukan oleh tim teknisi yang terlatih dan berpengalaman.
- One-Stop Solution*: Menyediakan solusi lengkap untuk kebutuhan *laundry*, mulai dari produk *chemical*, peralatan, hingga layanan perbaikan.

#### 2. *Price* (Harga)

Strategi penetapan harga yang kompetitif dengan mempertimbangkan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan:

- I. Penetapan Harga Kompetitif: Harga produk *chemical* dan peralatan *laundry* disesuaikan dengan harga pasar lokal namun tetap kompetitif untuk menarik pelanggan baru.
- II. Harga Paket dan Langganan: Menawarkan harga paket untuk pembelian dalam jumlah besar atau langganan bulanan untuk layanan perbaikan dan pemeliharaan, memberikan nilai lebih kepada pelanggan.
- III. Diskon dan Promosi: Diskon khusus untuk pelanggan tetap, pembelian dalam jumlah besar, atau selama periode promosi tertentu untuk meningkatkan *volume* penjualan.

#### 3. *Place* (Tempat)

Distribusi dan ketersediaan produk dan layanan:

- I. Toko Fisik di Kota Padang: Lokasi strategis yang mudah diakses oleh pelanggan lokal, memungkinkan interaksi langsung dan layanan yang lebih personal.
- II. Distribusi Lokal: Pengiriman cepat dan efisien ke pelanggan di wilayah Kota Padang dan sekitarnya.
- III. *Platform E-Commerce*: Penjualan *online* melalui *website* resmi dan *platform e-commerce* untuk menjangkau pelanggan di luar Kota Padang.
- IV. Kemitraan dengan Bisnis Lokal: Menjalin kemitraan dengan usaha *laundry*, hotel, restoran, dan bisnis lain yang membutuhkan *chemical* secara rutin.

#### **4. *Promotion (Promosi)***

Strategi promosi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran merek dan menarik pelanggan:

- I. Pemasaran Digital: Menggunakan media sosial, *website*, dan iklan *online* untuk menjangkau *audiens* yang lebih luas dan meningkatkan kesadaran merek.
- II. Kampanye Pemasaran: Kampanye pemasaran yang menonjolkan keunggulan produk berkualitas tinggi, layanan perbaikan yang handal, dan konsep *one-stop solution*.
- III. Partisipasi dalam Pameran dan Acara Lokal: Mengikuti pameran dagang, acara komunitas, dan kegiatan lokal lainnya untuk mempromosikan produk dan layanan secara langsung kepada target pelanggan.
- IV. *Referral* Program: Program rujukan yang memberikan insentif kepada pelanggan yang berhasil membawa pelanggan baru, membantu meningkatkan basis pelanggan melalui *word-of-mouth*.
- V. Testimonial dan Ulasan Pelanggan: Mengumpulkan dan mempublikasikan *testimonial* dan ulasan positif dari pelanggan untuk membangun kepercayaan dan kredibilitas di pasar.

Dengan bauran pemasaran (*marketing mix*) ini, Beenatu Distribution dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang pasar, mengatasi kelemahan internal dan ancaman eksternal, serta meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnis.

### Analisis Risiko Bisnis (Matriks SWOT)

IFAS	S (Strength)	W (Weakness)
EFAS		
	<b>S (Strength)</b>	<b>W (Weakness)</b>
	1. Produk lengkap dan berkualitas 2. Layanan perbaikan yang handal 3. Platform pembelian online 4. One stop solution	1. Jangkauan terbatas 2. Modal terbatas 3. Ketergantungan pada pemasok 4. Brand awareness rendah
	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
1. Pertumbuhan Industri Laundry	Manfaatkan reputasi produk yang lengkap dan berkualitas untuk menarik lebih banyak pelanggan dalam industri laundry yang sedang tumbuh, dengan melakukan kampanye pemasaran yang menyoroti kualitas dan keunggulan produk.	Ekspansi secara bertahap ke wilayah-wilayah sekitar Kota Padang untuk memanfaatkan pertumbuhan industri laundry, menggunakan riset pasar untuk memilih area dengan permintaan tinggi.
2. Kemitraan dengan Bisnis Lokal	Jalin kemitraan strategis dengan Pelaku usaha laundry dan pemasok, menawarkan layanan perbaikan yang handal dan paket pemeliharaan untuk memperluas basis pelanggan dan meningkatkan loyalitas pelanggan.	Jalin kemitraan strategis dengan pelaku usaha laundry dan pemasok untuk meningkatkan pendapatan dan menggunakan sebagian keuntungan untuk memperkuat modal dan mendukung eksplasi lebih lanjut.
3. Inovasi Produk dan Layanan	Kembangkan dan luncurkan produk dan layanan baru, seperti paket langganan dan rental peralatan laundry, memanfaatkan kecepatan respon dan pengiriman produk untuk mendukung inovasi dan memenuhi kebutuhan pasar.	Diversifikasi pemasok dan menjalin hubungan dengan pemasok baru yang dapat mendukung inovasi produk dan layanan, serta mengurangi risiko ketergantungan pada pemasok tunggal.
4. Dukungan Teknologi	Implementasikan teknologi terbaru untuk mendukung konsep one-stop solution, seperti aplikasi pemesanan online dan sistem manajemen inventaris otomatis, meningkatkan efisiensi operasional dan pengalaman pelanggan.	Manfaatkan teknologi digital dan media sosial untuk meningkatkan brand awareness, melalui kampanye pemasaran yang terarah dan penggunaan platform e-commerce untuk menjangkau lebih banyak pelanggan secara online.
	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
1. Fluktuasi Harga Bahan Baku	Diferensiasi produk dengan menekankan produk yang lengkap dan berkualitas melalui kampanye pemasaran yang menyoroti keunggulan dan keunikan produk, serta menawarkan garansi kepuasan pelanggan untuk membedakannya dari kompetitor.	Mengembangkan strategi pemasaran digital untuk menjangkau pelanggan di luar Kota Padang, menggunakan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan dan mengatasi keterbatasan geografis.
2. Perubahan Regulasi	Bangun hubungan jangka panjang dengan pemasok dan negosiasikan kontrak yang stabil, serta optimalkan proses perbaikan untuk mengurangi biaya operasional dan mempertahankan margin keuntungan meskipun ada fluktuasi harga.	Cari sumber pendanaan alternatif seperti investor atau pinjaman untuk meningkatkan modal kerja, serta implementasikan efisiensi biaya operasional untuk mengurangi dampak fluktuasi harga bahan baku.
3. Persaingan Ketat	Memantau regulasi secara aktif dan beradaptasi cepat dengan perubahan kebijakan, menggunakan kehadiran lokal untuk memastikan kepatuhan terhadap peraturan baru lebih mudah dan cepat.	Diversifikasi sumber pemasok untuk mengurangi risiko ketergantungan dan tetap mematuhi regulasi yang berubah dengan cepat beradaptasi pada kebijakan baru.
4. Perubahan Preferensi Pelanggan	Melakukan riset pasar rutin untuk memahami tren dan preferensi pelanggan yang berubah, dan gunakan konsep one-stop solution untuk fleksibel menyesuaikan produk dan layanan sesuai dengan kebutuhan pelanggan yang dinamis.	Tingkatkan upaya pemasaran untuk meningkatkan brand awareness melalui kampanye terarah dan partisipasi aktif di komunitas lokal, serta adaptasi cepat terhadap perubahan tren dan preferensi pelanggan dengan inovasi.

Gambar 2.2 Matriks SWOT Beenatu Distribution

## 2.4 Aspek Operasi/Produksi

Berikut adalah analisis aspek operasi Beenatu Distribution dengan memperhatikan berbagai hal yang penting dalam produksi:

### 1. Aktivitas kunci

Adapun aktivitas kunci Beenatu Distribution seperti pengadaan dan manajemen inventaris *chemical* dan peralatan *laundry*, upaya penjualan dan pemasaran, penyediaan layanan perbaikan dan pemeliharaan mesin *laundry* termasuk aktivitas utama yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau layanan. Untuk memastikan ketersediaan produk, kami menjalin hubungan kuat dengan pemasok. Upaya penjualan dan pemasaran dilakukan melalui kombinasi strategi pemasaran langsung oleh tim penjualan, promosi *online*, dan partisipasi dalam komunitas usaha *laundry*.

Untuk menyediakan layanan perbaikan dan pemeliharaan dioperasikan oleh tim teknis yang terlatih dan responsif, kami menggunakan sistem manajemen layanan untuk memastikan waktu respons yang cepat dan efektif. Dengan menggunakan teknologi untuk memantau layanan pelanggan dan inventaris, kebutuhan pelanggan dipenuhi dengan cepat dan memaksimal kepuasan pelanggan.

### 2. Sumber daya utama

Sumber daya utama yang diperlukan untuk menjalankan bisnis Beenatu Distribution ialah manusia, mesin, dan teknologi digital. Tenaga kerja yang terampil, termasuk staf penjualan yang berdedikasi dan teknisi berpengalaman, merupakan aset penting untuk menjamin layanan pelanggan yang unggul dan perbaikan mesin *laundry* yang handal. *Chemical* dan peralatan *laundry* berkualitas tinggi diperlukan untuk menyediakan produk yang andal dan efektif.

Teknologi, seperti sistem manajemen inventaris dan *platform* pemesanan online, penting untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mempermudah proses pembelian bagi pelanggan. Selain itu, jaringan logistik yang andal diperlukan untuk memastikan pengiriman produk tepat waktu. Semua sumber daya ini bekerja secara sinergis untuk memastikan bahwa Beenatu Distribution dapat memberikan produk dan layanan yang konsisten dan berkualitas tinggi kepada pelanggan.

### 3. Kemitraan kunci

Kemitraan atau hubungan kerja sama penting untuk mendukung operasional bisnis Beenatu Distribution mencakup pemasok, vendor, dan mitra strategis lainnya. Pemasok yang andal sangat penting untuk memastikan ketersediaan *chemical* dan peralatan *laundry* berkualitas tinggi yang konsisten. Vendor logistik lokal diperlukan untuk mendukung distribusi produk secara efisien dan tepat waktu kepada pelanggan.

Selain itu, kemitraan dengan bisnis lokal seperti usaha *laundry* kiloan, hotel, restoran, dan industri lain yang membutuhkan *chemical* dan peralatan laundry akan membantu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan *volume* penjualan. Kolaborasi dengan lembaga pelatihan dan sertifikasi juga penting untuk memastikan bahwa staf teknis selalu terampil dan *up-to-date* dengan perkembangan terbaru.

Dengan membangun dan memelihara hubungan yang kuat dengan para mitra, Beenatu Distribution dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi risiko kekurangan pasokan, dan memberikan layanan yang memuaskan kepada pelanggan.

### 4. Biaya utama

Biaya-biaya utama yang terkait dengan operasional dan produksi bisnis Beenatu Distribution mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya operasional, dan biaya pemasaran. Biaya bahan baku meliputi pembelian *chemical* dan peralatan *laundry* dari pemasok. Biaya tenaga kerja mencakup gaji semua tim yang diperlukan untuk menjalankan operasi bisnis.

Biaya operasional termasuk biaya sewa gudang, utilitas, dan biaya logistik untuk pengiriman produk kepada pelanggan. Biaya pemasaran mencakup biaya promosi, iklan, dan partisipasi dalam pameran dagang atau acara promosi lainnya untuk meningkatkan kesadaran merek dan menarik pelanggan baru. Dengan memantau dan mengelola biaya-biaya ini dengan cermat, Beenatu Distribution dapat menjaga profitabilitas dan keberlanjutan operasional bisnis.

### 5. Proses produksi

Proses produksi Beenatu Distribution dimulai dengan pengadaan *chemical* untuk *laundry* dan peralatan pendukung lainnya. Langkah berikutnya adalah penyimpanan produk dalam gudang yang sesuai dengan standar penyimpanan yang

tepat, siap untuk didistribusikan kepada pelanggan. Selama seluruh proses distribusi, kami akan memastikan pengawasan yang ketat untuk memastikan bahwa setiap produk memenuhi standar yang telah kami tetapkan. Dengan pendekatan ini, kami dapat mendistribusikan produk berkualitas yang konsisten dan memenuhi harapan pelanggan.

## 6. Kualitas dan efisiensi

Strategi untuk memastikan kualitas produk atau layanan yang tinggi serta efisiensi operasional di Beenatu Distribution mencakup penggunaan teknologi dan sistem manajemen yang tepat. Pertama, kami akan mengimplementasikan sistem manajemen inventaris yang canggih untuk memantau stok produk jadi secara *real-time*, memastikan ketersediaan yang tepat waktu dan mengurangi risiko kekurangan persediaan. Selanjutnya, kami akan mengadopsi teknologi dalam layanan pelanggan dengan menyediakan *platform* pemesanan online yang mudah digunakan, memberikan akses cepat dan nyaman bagi pelanggan untuk memesan produk dan jadwal layanan perbaikan.

Selain itu, kami akan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional untuk mendeteksi masalah potensial dan mencegah *downtime* yang tidak terduga. Dengan mengintegrasikan teknologi dalam semua aspek operasional kami, kami dapat meningkatkan kualitas layanan kami, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mencapai efisiensi operasional yang optimal.

## 7. Skala produksi

Rencana untuk meningkatkan skala produksi sesuai dengan permintaan pasar dan pertumbuhan bisnis Beenatu Distribution melibatkan beberapa langkah strategis. Pertama, kami akan melakukan evaluasi menyeluruh terhadap proses operasional kami untuk mengidentifikasi area di mana efisiensi dapat ditingkatkan dan skalabilitas dapat diperbaiki. Selanjutnya, kami akan melakukan investasi dalam infrastruktur tambahan dan teknologi yang diperlukan untuk mendukung peningkatan skala produksi, seperti meningkatkan sumber daya manusia dengan merekrut dan melatih lebih banyak *staf* dan tenaga teknis untuk menangani *volume* distribusi yang lebih besar. Selain itu, kami akan memperkuat jaringan mitra dan pemasok kami untuk memastikan pasokan *chemical* dan peralatan *laundry* yang memadai sejalan dengan peningkatan permintaan. Dengan menyelaraskan sumber

daya dan proses kami dengan skala yang lebih besar, kami dapat memenuhi permintaan pasar yang meningkat dan mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

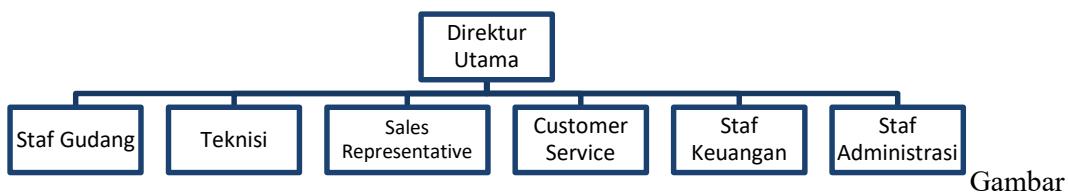
## 2.5 Aspek Organisasi Dan SDM

Berikut adalah aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia (SDM) untuk perencanaan bisnis Toko penjualan *chemical* dan peralatan *laundry* :

### 1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang disarankan adalah struktur hierarki yang sederhana dengan departemen-departemen utama sebagai berikut :

Struktur organisasi Beenatu Distribution



Gambar

2.3 Struktur organisasi Beenatu Distribution.

### 2. Penentuan Jumlah Karyawan yang Dibutuhkan

Berdasarkan struktur organisasi, estimasi jumlah karyawan yang diperlukan adalah:

1. Direktur Utama : 1 orang
  2. Teknisi Mesin Laundry : 1 orang
  3. Staf Gudang : 1 orang
  4. Sales Representative : 2 orang
  5. Staf Keuangan : 1 orang
  6. Staf Administrasi : 1 orang
  7. Customer Service : 1 orang
- Total : 8 orang**

#### a) Deskripsi Pekerjaan dan Kualifikasi Pekerjaan

##### 1. Direktur Utama

Deskripsi : Mengawasi keseluruhan operasi bisnis, membuat keputusan strategis, dan memastikan pencapaian tujuan bisnis.

Kualifikasi : Pengalaman minimal 5 tahun di posisi manajerial, kemampuan kepemimpinan yang kuat, dan pemahaman mendalam tentang industri *laundry*.

## 2. Teknisi

Deskripsi : Melakukan perbaikan, pemeliharaan, dan instalasi mesin *laundry*.

Kualifikasi : Memiliki pengalaman kerja sebelumnya dalam perbaikan dan pemeliharaan mesin *laundry*. Mampu melakukan diagnosis yang akurat dan efisien terhadap masalah mesin dan merencanakan tindakan perbaikan yang sesuai. Keterampilan komunikasi yang baik untuk berinteraksi dengan pelanggan dan menjelaskan proses perbaikan dengan jelas.

## 3. Staf Gudang

Deskripsi : Mengelola penyimpanan dan pengeluaran barang di gudang.

Kualifikasi : Pendidikan minimal SMA, kemampuan fisik untuk mengangkat barang berat.

## 4. Sales Representative

Deskripsi : Menjual produk ke pelanggan, mencari pelanggan baru, dan mencapai target penjualan.

Kualifikasi : Pengalaman di bidang penjualan, keterampilan komunikasi yang baik.

## 5. Customer Service

Deskripsi : Menangani keluhan dan pertanyaan pelanggan, memberikan informasi produk.

Kualifikasi : Kemampuan komunikasi yang baik, pengalaman di bidang layanan pelanggan.

## 6. Staf Keuangan

Deskripsi : Menyusun laporan keuangan, mengelola buku besar, dan mengawasi transaksi keuangan.

Kualifikasi : Gelar di bidang Akuntansi, pengalaman 1-3 tahun.

## 7. Staf Administrasi

Deskripsi : Mengelola tugas administrasi umum, seperti pengarsipan, penjadwalan, dan pengelolaan dokumen.

Kualifikasi : Pendidikan minimal D3 Administrasi, kemampuan organisasi yang baik.

### b) Sistem Perekrutan

Sumber Rekrutmen ialah situs lowongan kerja, universitas, media sosial, dan rekomendasi.

Proses Rekrutmen:

1. Iklan Lowongan : Mengiklankan posisi yang dibutuhkan di berbagai platform.
2. Seleksi Berkas : Menyeleksi CV dan surat lamaran yang masuk.
3. Wawancara : Melakukan wawancara untuk kandidat yang lolos seleksi berkas.
4. Tes Kompetensi : Melakukan tes keterampilan atau psikotes jika diperlukan.
5. Penawaran Kerja : Memberikan penawaran kerja kepada kandidat yang lolos semua tahapan.

### c) Sistem Penilaian Kinerja

- 1) KPI (*Key Performance Indicators*) : Menetapkan indikator kinerja untuk setiap posisi.
- 2) *Review* Berkala : Melakukan *review* kinerja secara berkala (bulanan/triwulanan).
- 3) *Feedback* 360 Derajat : Melibatkan penilaian dari atasan, rekan kerja, dan bawahan.
- 4) Pengembangan Karir : Memberikan kesempatan untuk pelatihan dan pengembangan diri.

#### d) Sistem Kompensasi

1. Gaji Pokok : Menetapkan gaji pokok berdasarkan posisi dan pengalaman.
2. Tunjangan : Menyediakan tunjangan kesehatan, transportasi, dan makan.
3. Insentif dan Bonus : Memberikan insentif berdasarkan pencapaian kinerja dan target penjualan.
4. Kesejahteraan Karyawan : Memberikan asuransi kesehatan, cuti tahunan, dan program kesejahteraan lainnya.

Dengan memperhatikan aspek-aspek ini, bisnis penjualan *chemical* dan peralatan *laundry* di Kota Padang dapat mengoptimalkan manajemen SDM-nya, memastikan karyawan yang terampil dan termotivasi, serta menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan efisien.

### 2.6 Aspek Keuangan

#### 1. Pendapatan

- 1) Beenatu Distribution akan menghasilkan pendapatan dari penjualan *chemical* (bahan kimia) seperti sabun cuci, pelembut pakaian, penghilang noda, pewangi pakaian, dan semua *chemical* yang digunakan industri *laundry*. Untuk harga yang ditawarkan sesuai dengan harga pasaran di Kota Padang.
- 2) Beenatu Distribution akan menghasilkan pendapatan dari penjualan peralatan laundry seperti sikat cuci, ember, keranjang, gantungan baju, timbangan digital, printer kasir, kertas print, plastik kemasan. Untuk harga yang ditawarkan sesuai dengan harga pasaran di Kota Padang.
- 3) Beenatu Distribution juga menyediakan jasa perbaikan mesin *laundry* seperti *service* rutin mesin *laundry* dan pergantian suku cadang mesin dengan biaya paling rendah sebesar Rp 100.000. Beenatu Distribution juga menyediakan jasa pemasangan dan perbaikan jaringan listrik *laundy*, pemasangan dan perbaikan pipa air *laundry* dengan biaya minimum Rp 100.000.

## 2. Biaya Operasional

Dalam menjalankan bisnis penjualan *chemical* (bahan kimia), peralatan *laundry*, dan jasa perbaikan mesin *laundry* di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat, terdapat beberapa biaya operasional utama yang harus diperhitungkan sebagai berikut:

- |                                       |                         |
|---------------------------------------|-------------------------|
| 1. Sewa Gudang                        | : Rp 15.000.000/tahun   |
| 2. Renovasi dan Pengaturan Gudang     | : Rp 10.000.000         |
| 3. Pembelian Komputer / Labtop        | : Rp 7.500.000          |
| 4. Pembuatan <i>Website</i> bisnis    | : Rp 5.000.000          |
| 5. Pembelian Stok Awal Barang         | : Rp 50.000.000         |
| 6. Biaya Promosi dan Pemasaran Awal   | : Rp 5.000.000          |
| 7. Gaji Karyawan Bulan Pertama        | : Rp 18.500.000         |
| 8. Biaya Administrasi dan Perizinan   | : Rp 5.000.000          |
| 9. Biaya Operasional Bulanan          | : Rp 6.000.000          |
| <b>Total Kebutuhan Investasi Awal</b> | <b>: Rp 122.000.000</b> |

Dengan memperhitungkan dan mengelola biaya-biaya operasional secara efisien, kami bertujuan untuk menjaga keberlanjutan finansial bisnis, agar dapat terus memberikan layanan berkualitas tinggi kepada pelanggan.

## 3. Sumber Daya Keuangan

Untuk memulai dan menjalankan bisnis penjualan *chemical* (bahan kimia) dan peralatan *laundry* di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat, membutuhkan sejumlah sumber daya keuangan. Modal awal akan digunakan untuk pembelian stok barang, sewa gudang, pengembangan *platform web*, infrastruktur teknologi, gaji tim, pemasaran awal, dan biaya operasional. Sumber daya keuangan utama yang dibutuhkan meliputi:

1. Modal Awal dari pemilik

Dibutuhkan modal awal untuk membeli stok barang, sewa gudang, membiayai pengembangan awal *platform web*. Modal awal ini juga akan digunakan untuk biaya operasional perusahaan, biaya pemasaran awal dan pengadaan sumber daya manusia.

## 2. Investasi Eksternal

Selain modal awal, juga akan membutuhkan investasi eksternal dari investor atau mitra strategis. Investasi eksternal ini akan membantu dalam ekspansi bisnis dan mengembangkan bisnis dengan lebih cepat.

## 3. Pendanaan Tambahan

Selain modal awal dan investasi eksternal, kami juga akan mempertimbangkan pendanaan tambahan melalui pinjaman dari kreditur seperti bank atau program dukungan pemerintah untuk pengembangan usaha kecil dan menengah.

Dengan kombinasi sumber daya keuangan ini, kami akan memiliki modal yang cukup untuk memulai bisnis dan memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dalam jangka panjang. Selain itu, akan mengelola sumber daya keuangan dengan bijaksana untuk efisiensi dan produktivitas bisnis ini.

## 4. Proyeksi Pendapatan dan Biaya

### 1. Proyeksi Pendapatan

Untuk proyeksi pendapatan, kami akan melakukan perhitungan berdasarkan estimasi jumlah pembelian *chemical*, peralatan *laundry* dan jasa perbaikan mesin *laundry* setiap bulannya. Diperkirakan bahwa akan ada peningkatan bertahap dalam jumlah pembelian dan perbaikan mesin cuci seiring dengan meningkatnya jumlah pelaku usaha *laundry* di Kota Padang.

Estimasi pendapatan bulanan akan mencakup pendapatan dari penjualan bulanan atau tahunan. Kami akan terus memantau dan mengevaluasi proyeksi pendapatan secara berkala untuk memastikan bahwa bisnis mencapai target dan merancang strategi pemasaran sesuai kebutuhan dan perubahan kondisi pasar.

### 2. Proyeksi Biaya

Biaya operasional utama mencakup biaya pembelian stok barang, tenaga kerja, biaya pemasaran, biaya teknologi dan infrastruktur, biaya administrasi, serta biaya pelatihan dan pengembangan tim. Kami juga akan mengalokasikan dana untuk biaya operasional lainnya seperti biaya *hosting* dan pemeliharaan *website*, biaya iklan digital, biaya operasional gudang.

Kami akan membuat proyeksi biaya bulanan, kuartalan, dan tahunan untuk memperkirakan total biaya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis. Selain itu,

kami akan mengidentifikasi dan memantau biaya tambahan yang mungkin timbul selama bisnis berjalan, seperti biaya pengembangan produk baru atau biaya tambahan untuk memperluas wilayah cakupan bisnis.

### 3. Arus Kas dan Profitabilitas

Proyeksi pendapatan dan biaya akan memengaruhi arus kas dan profitabilitas bisnis. Kami akan memastikan bahwa arus kas mencukupi untuk menutupi biaya operasional dan investasi yang diperlukan, sambil tetap mempertahankan profitabilitas bisnis yang sehat. Kami akan melakukan pemantauan dan analisis rutin terhadap arus kas dan profitabilitas untuk mengidentifikasi potensi masalah atau peluang pertumbuhan, dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk menjaga keberlanjutan bisnis.

## 5. Pengelolaan Arus Kas

Untuk mengelola arus kas bisnis dengan efektif, kami akan menerapkan beberapa strategi sebagai berikut :

1. Pemantauan arus kas secara rutin ialah untuk membantu Kami membuat keputusan yang tepat tentang alokasi dana dan investasi, kami akan memantau arus kas secara teratur.
2. Perencanaan kas ialah untuk memastikan bahwa kami memiliki dana yang cukup untuk menutupi biaya operasional dan investasi yang direncanakan, kami akan merencanakan kas dengan cermat. Rencana ini akan termasuk memperkirakan pendapatan dan biaya, serta menentukan cara yang tepat untuk memberikan dana kepada kebutuhan bisnis.
3. Manajemen pembayaran dan penerimaan ialah menjamin pembayaran oleh pelanggan tepat waktu, kami akan menerapkan kebijakan pembayaran yang tepat, dan memperhatikan manajemen penerimaan untuk membuat proses penerimaan dana lebih efisien bagi pelanggan dan mitra bisnis.
4. Pengelolaan persediaan yang efektif akan digunakan dalam bisnis yang melibatkan persediaan barang atau bahan baku. Kami akan memantau stok secara teratur dan membeli barang sesuai kebutuhan dan permintaan untuk mencegah kelebihan stok mempengaruhi arus kas.
5. Cadangan kas darurat ialah untuk mengatasi situasi darurat atau keadaan tak terduga yang dapat mempengaruhi arus kas, maka akan disiapkan cadangan kas

darurat. Cadangan ini akan membantu untuk tetap stabil saat kita menghadapi tantangan finansial yang mendadak.

Dengan menggunakan strategi ini, kami yakin dapat mengelola arus kas perusahaan dengan baik dan menghindari masalah likuiditas yang dapat mengganggu operasi harian.

## 6. Pengukuran Kinerja Keuangan

### 1. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas ialah laporan yang menunjukkan semua aspek yang berkaitan dengan kegiatan usaha, baik yang berpengaruh langsung maupun tidak terhadap kas. Laporan arus kas disusun berdasarkan konsep kas selama periode laporan.

Laporan arus kas Beenatu Distribution dapat dilihat pada tabel 2.1 dibawah ini:

Tabel 2.1 Laporan Arus Kas

Kategori Arus Kas	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sep	Okt	Nov	Des	Total
<b>Arus Kas dari Operasi</b>													
Penjualan Chemical	Rp30.450.000	Rp30.125.000	Rp30.200.000	Rp30.804.000	Rp31.420.080	Rp31.420.080	Rp32.362.682	Rp33.009.936	Rp33.009.936	Rp33.340.035	Rp33.673.436	Rp382.825.122	
Penjualan Perlengkapan	Rp19.500.000	Rp19.695.000	Rp19.891.950	Rp20.090.870	Rp20.090.870	Rp20.090.870	Rp21.095.413	Rp21.095.413	Rp21.095.413	Rp21.728.275	Rp21.728.275	Rp21.728.275	
Penjualan Suku Cadang Mesin	Rp8.750.000	Rp8.925.000	Rp8.925.000	Rp8.925.000	Rp9.103.500	Rp9.194.535	Rp9.194.535	Rp9.194.535	Rp9.194.535	Rp9.378.426	Rp9.378.426	Rp9.472.210	
Jasa Perbaikan	Rp11.500.000	Rp11.615.000	Rp11.615.000	Rp11.615.000	Rp11.847.300	Rp11.847.300	Rp11.847.300	Rp12.084.246	Rp12.205.088	Rp12.205.088	Rp12.327.139	Rp12.450.411	
Total Penerimaan Operasi	Rp70.200.000	Rp70.360.000	Rp70.631.950	Rp71.434.870	Rp72.461.750	Rp72.552.785	Rp74.499.930	Rp75.384.130	Rp75.504.972	Rp76.321.726	Rp76.773.876	Rp77.324.332	
Pembelian Stok Barang	Rp20.107.500	Rp29.372.500	Rp29.508.475	Rp29.909.935	Rp30.307.225	Rp30.352.742	Rp31.326.315	Rp31.649.942	Rp31.649.942	Rp32.058.319	Rp32.223.368	Rp32.436.961	
Gaji Pegawai	Rp18.500.000												
Biaya Listrik, Air, Internet	Rp2.500.000												
Biaya Operasional Bulanan	Rp4.500.000												
Total Pengeluaran Operasi	Rp45.607.500	Rp54.872.500	Rp55.008.475	Rp55.409.935	Rp55.807.225	Rp55.852.742	Rp56.826.315	Rp57.149.942	Rp57.149.942	Rp57.558.319	Rp57.723.368	Rp57.936.961	
<b>Arus Kas Bersih dari Operasi</b>	<b>Rp24.592.500</b>	<b>Rp15.487.500</b>	<b>Rp15.623.475</b>	<b>Rp16.024.935</b>	<b>Rp16.654.525</b>	<b>Rp16.700.042</b>	<b>Rp17.673.615</b>	<b>Rp18.234.188</b>	<b>Rp18.355.030</b>	<b>Rp18.763.407</b>	<b>Rp19.050.508</b>	<b>Rp19.387.371</b>	<b>Rp216.547.096</b>
<b>Arus Kas dari Investasi</b>													
Renovasi dan Pengaturan Gudang	Rp10.000.000	Rp0	Rp10.000.000										
Pembelian Komputer / Labtop	Rp7.500.000	Rp0	Rp7.500.000										
Pembuatan Website Bisnis	Rp5.000.000	Rp0	Rp5.000.000										
Total Pengeluaran Investasi	Rp22.500.000	Rp0	Rp22.500.000										
<b>Arus Kas Bersih dari Investasi</b>	<b>Rp22.500.000</b>	<b>Rp0</b>	<b>Rp22.500.000</b>										
<b>Arus Kas dari Pendanaan</b>													
Pinjaman Bank	Rp0												
Total Penerimaan Pendanaan	Rp0												
Arus Kas Bersih dari Pendanaan	Rp0												
<b>Arus Kas Bersih</b>	<b>Rp2.092.500</b>	<b>Rp15.487.500</b>	<b>Rp15.623.475</b>	<b>Rp16.024.935</b>	<b>Rp16.654.525</b>	<b>Rp16.700.042</b>	<b>Rp17.673.615</b>	<b>Rp18.234.188</b>	<b>Rp18.355.030</b>	<b>Rp18.763.407</b>	<b>Rp19.050.508</b>	<b>Rp19.387.371</b>	<b>Rp194.047.096</b>

## 2. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi ialah laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha dalam satu periode tertentu. Laporan laba rugi berisi komponen pendapatan perusahaan serta jenis-jenis biaya dan jumlah biaya yang dikeluarkan. Laporan laba rugi Beenatu Distribution dapat dilihat pada tabel 2.2 dibawah ini:

Tabel 2.2 Laporan Laba Rugi

Kategori	Nilai (Rp)
<b>Pendapatan</b>	
Penjualan Chemical	Rp382.825.122
Penjualan Perlengkapan	Rp247.830.624
Penjualan Suku Cadang Mesin	Rp109.635.701
Jasa Perbaikan	Rp143.158.873
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp883.450.320</b>
<b>Biaya Operasional</b>	
Pembelian Stok Barang	Rp360.903.223
Gaji Pegawai	Rp222.000.000
Biaya Listrik, Air, Internet	Rp30.000.000
Biaya Operasional Bulanan	Rp54.000.000
<b>Total Biaya Operasional</b>	<b>Rp666.903.223</b>
<b>Laba Kotor</b>	<b>Rp216.547.096</b>
<b>Biaya Lainnya</b>	
Sewa Gudang	Rp15.000.000
Renovasi dan Pengaturan Gudang	Rp10.000.000
Pembelian Komputer / Laptop	Rp7.500.000
Pembuatan Website Bisnis	Rp5.000.000
Biaya Promosi dan Pemasaran Av	Rp5.000.000
Biaya Administrasi dan Perizinan	Rp5.000.000
<b>Total Biaya Lainnya</b>	<b>Rp47.500.000</b>
<b>Laba Bersih Sebelum Pajak</b>	<b>Rp169.047.096</b>
Pajak (11%)	Rp18.595.181
<b>Laba Bersih Setelah Pajak</b>	<b>Rp150.451.916</b>

Berdasarkan laporan laba rugi yang disajikan, perusahaan Beenatu Distribution menunjukkan kinerja keuangan yang sangat baik selama periode yang dianalisis. Dengan total pendapatan sebesar Rp 883.450.320, sebagian besar dari penjualan *chemical*, peralatan, suku cadang mesin, dan jasa perbaikan, perusahaan berhasil mengelola biaya operasional sebesar Rp 666.903.096, setelah mempertimbangkan biaya lainnya seperti sewa gudang, renovasi, pembelian komputer, pembuatan website, serta biaya

promosi dan administrasi sebesar Rp 47.500.000, laba bersih sebelum pajak mencapai Rp 169.047.096. Setelah dikurangi pajak sebesar 11% atau Rp 18.595.181, laba bersih yang dihasilkan adalah Rp 150.451.916.

Kesimpulannya, Beenatu Distribution mampu mencapai laba bersih yang signifikan, menunjukkan efisiensi dalam pengelolaan biaya dan potensi profitabilitas yang kuat dalam operasionalnya.

### 3. Neraca

Neraca ialah laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu. Posisi keuangan yang dimaksud ialah posisi aktiva (harta), pasiva (kewajiban), dan ekuitas (modal) suatu perusahaan. Neraca perusahaan Beenatu Distribution dapat dilihat pada tabel 2.3 ini:

Tabel 2.3 Neraca

<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
<b>Aset Lancar</b>	
Kas	Rp 17.500.000
Stok Barang	Rp 50.000.000
<b>Total Aset Lancar</b>	Rp 67.500.000
<b>Aset Tetap</b>	
Komputer/Laptop	Rp 7.500.000
Renovasi Gudang	Rp 10.000.000
Website Bisnis	Rp 5.000.000
<b>Total Aset Tetap</b>	Rp 22.500.000
<b>Aset Lainnya</b>	
Sewa Gudang (dibayar di muka)	Rp 15.000.000
Biaya Administrasi dan Perizinan	Rp 5.000.000
Biaya Promosi dan Pemasaran Awal	Rp 5.000.000
<b>Total Aset Lainnya</b>	Rp 25.000.000
<b>Total Aset</b>	<b>Rp 115.000.000</b>
<b>Kewajiban</b>	
Gaji Karyawan Bulan Pertama	Rp 18.500.000
Biaya Operasional Bulanan	Rp 6.000.000
<b>Total Kewajiban</b>	Rp 24.500.000
<b>Ekuitas</b>	
Modal Pemilik	Rp 90.500.000
<b>Total Ekuitas</b>	Rp 90.500.000
<b>Total Kewajiban dan Ekuitas</b>	<b>Rp 115.000.000</b>

Neraca ini mencerminkan kondisi keuangan perusahaan Beenatu Distribution dengan total aset sebesar Rp 115.000.000, yang sebagian besar terdiri dari kas dan persediaan, serta tidak ada liabilitas, menunjukkan posisi keuangan yang kuat.

#### 4. *Payback period*

Dengan investasi awal sebesar Rp 122.000.000. Berdasarkan arus kas bersih dari operasi per bulan, kita bisa menghitung *payback period* sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Payback period} &= \text{Investasi awal} / \text{arus kas bulanan rata-rata} \\
 &= 122.000.000 / 16.170.591 \\
 &= \mathbf{7,5 \text{ Bulan}}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan *payback period* diatas bahwa investasi awal sebesar Rp122.000.000 yang dilakukan oleh Beenatu Distribution dapat kembali dalam waktu sekitar 7,5 bulan. Ini berarti bahwa perusahaan akan mampu mengembalikan seluruh modal investasi awalnya dalam waktu tujuh setengah bulan melalui arus kas bersih yang dihasilkan dari operasi bulanannya.

*Payback period* yang cukup singkat ini menunjukkan bahwa investasi yang dilakukan oleh Beenatu Distribution memiliki tingkat pengembalian yang cukup cepat dan efisien. Dalam konteks bisnis, *payback period* yang kurang dari satu tahun, apalagi hanya beberapa bulan, adalah indikator yang sangat positif karena menunjukkan bahwa risiko investasi relatif rendah dan modal bisa cepat kembali serta digunakan untuk pertumbuhan lebih lanjut atau investasi lain. Dengan demikian, investasi awal perusahaan ini dinilai sangat layak dan berpotensi menghasilkan keuntungan cepat.

#### 5. *Net Present Value (NPV)*

Untuk menghitung NPV, kita asumsikan tingkat diskonto (*discount rate*) sebesar 10%.

$$\text{NPV} = \sum (\text{Arus Kas Bersih} / (1 + r)^t) - \text{Investasi Awal}$$

Dimana r adalah tingkat diskonto dan t adalah tahun ke-t.

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= (194.047.096 / (1 + 0.1)^1) - 122,000,000 \\
 &= 176.406.451 - 122,000,000 \\
 &= 54.406.451
 \end{aligned}$$

NPV positif sebesar Rp 54.406.451 berarti bahwa, setelah memperhitungkan tingkat diskonto 10%, arus kas bersih yang dihasilkan oleh perusahaan dari operasinya dalam satu tahun lebih rendah dibandingkan dengan investasi awal sebesar Rp122.000.000. Ini menunjukkan bahwa investasi tersebut belum mampu mengembalikan modal awal dan juga memberikan keuntungan.

## 6. ROI

$$\begin{aligned}
 \text{ROI} &= (\text{Laba Bersih} / \text{Investasi Awal}) \times 100\% \\
 &= (150.451.916 / 122,000,000) \times 100\% \\
 &= 123\%
 \end{aligned}$$

ROI sebesar 123% berarti bahwa setiap Rp. 1 yang diinvestasikan menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 1,23. Ini menunjukkan bahwa investasi tersebut mengembalikan lebih dari satu kali lipat modal awal yang diinvestasikan.

Dalam konteks keputusan bisnis dan investasi, ROI sebesar 123% adalah indikator yang sangat positif. Ini menunjukkan bahwa investasi ini sangat efisien dan efektif dalam menghasilkan keuntungan, membuatnya menjadi pilihan yang sangat baik bagi perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan *finansial* dan pertumbuhan jangka panjang.

## 7. ROA

$$\begin{aligned}
 \text{ROA} &= (\text{Laba Bersih} / \text{Total Aset}) \times 100\% \\
 &= (150.451.916 / 115.000.000) \times 100\% \\
 &= 130,8\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan *Return on Assets* (ROA) menunjukkan bahwa Beenatu Distribution memiliki kinerja yang sangat baik dalam mengelola asetnya untuk menghasilkan laba bersih. ROA sebesar 130,8%

menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp1,30 untuk setiap Rp1 aset yang dimiliki.

ROA sebesar 130,8% adalah indikator yang sangat positif dan menunjukkan bahwa Beenatu Distribution memiliki strategi yang efektif dalam penggunaan aset untuk menghasilkan keuntungan. Hal ini juga memberikan kepercayaan kepada para pemangku kepentingan bahwa perusahaan berada dalam posisi yang baik untuk pertumbuhan dan keberlanjutan di masa depan.

## **8. Pertumbuhan dan Ekspansi**

Kami memiliki beberapa rencana yang akan dilaksanakan untuk dapat membantu bisnis berkembang dengan menggunakan keuntungan atau sumber daya keuangan lainnya:

### **1. Investasi dalam Penelitian dan Pengembangan (R&D)**

Kami berencana untuk mengalokasikan sebagian dari keuntungan untuk penelitian dan pengembangan tambahan dalam produk dan layanan. Ini memungkinkan Kami untuk terus meningkatkan produk dan layanan sesuai dengan kebutuhan pelanggan, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan memperluas wilayah cakupan bisnis.

### **2. Ekspansi Produk**

Ekspansi produk melalui maklon memberikan Beenatu Distribution fleksibilitas untuk memperkenalkan produk baru dengan biaya produksi yang lebih rendah dan waktu yang lebih cepat. Dengan strategi yang terencana dan fokus pada kualitas, pemasaran yang efektif, serta distribusi yang efisien, perusahaan dapat memperluas pangsa pasar dan mencapai pertumbuhan berkelanjutan.

### **3. Ekspansi Layanan**

Layanan peminjaman mesin cuci pengganti selama mesin sedang proses perbaikan untuk langganan bekerjasama lebih dari 2 tahun.

Perusahaan kami memiliki strategi penggunaan keuntungan atau sumber daya keuangan lainnya untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan bisnis. Kami berencana untuk mengalokasikan dana untuk

penelitian dan pengembangan (R&D) guna meningkatkan pelayanan kami kepada para pelanggan. Selain itu, kami akan menggunakan sumber daya tersebut untuk mengembangkan produk atau layanan baru yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan yang berkembang. Langkah terakhir adalah mempertimbangkan penetrasi pasar baru di luar wilayah saat ini, dengan tujuan memperluas cakupan regional atau bahkan nasional. Dengan strategi ini, perusahaan berharap dapat memperkuat posisi di pasar dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

## 2.7 Aspek Teknologi Digital

Berikut adalah aspek teknologi digital untuk perencanaan bisnis Toko penjualan *chemical* dan peralatan *laundry*, dengan uraian tentang teknologi yang akan diadopsi untuk menunjang proses bisnis:

### 1. Teknologi dan Alat yang Digunakan

Untuk mempermudah proses bisnis, berbagai teknologi dan alat yang akan diadopsi mencakup:

a) Sistem Manajemen Gudang (*Warehouse Management System - WMS*)

- Fungsi : Mengelola dan mengoptimalkan operasi gudang, termasuk penerimaan barang, penyimpanan, pengambilan, dan pengiriman.
- Manfaat : Meningkatkan efisiensi pengelolaan inventaris, mengurangi kesalahan, dan meningkatkan kecepatan layanan.

Contoh WMS : *Odoo WMS*, *Zoho Inventory*, atau *Fishbowl Inventory*.

b) Sistem *Point of Sale* (POS)

- Fungsi : Mengelola transaksi penjualan, stok barang, dan laporan penjualan.
- Manfaat : Mempermudah pencatatan transaksi, pengelolaan inventaris, dan analisis data penjualan.

Contoh POS : *Moca POS*, *Square POS*, atau *Shopify POS*.

c) Alat dan Perangkat Fisik

- Scanner Barcode : Untuk mempermudah proses input data barang di gudang.
- Label Printer : Untuk mencetak label barcode dan informasi produk.
- Komputer dan Tabelt : Untuk akses ke sistem WMS dan POS serta komunikasi internal.

**2. Software dan Aplikasi Pendukung**

Untuk mendukung operasional bisnis secara digital, berbagai *software* dan aplikasi akan digunakan:

a) *Enterprise Resource Planning (ERP) System*

- Fungsi : Integrasi seluruh proses bisnis, termasuk keuangan, penjualan, inventaris, dan sumber daya manusia.
- Manfaat : Mempermudah koordinasi antar departemen, meningkatkan efisiensi, dan memberikan data *real-time* untuk pengambilan keputusan.

Contoh SRP: *SAP Business One*, *Microsoft Dynamics 365*, atau *Odoo ERP*.

b) *Customer Relationship Management (CRM) System*

- Fungsi : Mengelola interaksi dengan pelanggan, melacak penjualan, dan mengelola kampanye pemasaran.
- Manfaat : Meningkatkan kepuasan pelanggan, mengoptimalkan strategi pemasaran, dan meningkatkan penjualan.

Contoh CRM : *Mekari Contac*, *Salesforce*, *Zoho CRM*, atau *HubSpot CRM*.

c) Akuntansi dan Keuangan

- Fungsi : Mengelola pembukuan, faktur, pengeluaran, dan laporan keuangan.

Manfaat : Menyederhanakan pengelolaan keuangan, memastikan akurasi data keuangan, dan mempermudah pembuatan laporan.

Contoh : *QuickBooks, Xero, atau Wave Accounting.*

d) *E-commerce* Platform

Fungsi : Menyediakan platform online untuk penjualan produk.

Manfaat : Memperluas jangkauan pasar, memudahkan pelanggan melakukan pembelian, dan meningkatkan penjualan.

Contoh : *Shopee, Tokopedia, Tiktok Shop, WooCommerce, dan Magento.*

### 3. Kerjasama dengan Pihak Ketiga

Untuk mendukung operasional dan efisiensi, beberapa kerjasama dengan pihak ketiga perlu dilakukan:

a) Penyedia Layanan Logistik

Tujuan : Mengoptimalkan proses pengiriman barang ke pelanggan dan mitra bisnis.

Manfaat : Mengurangi biaya pengiriman, mempercepat waktu pengiriman, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Contoh Mitra : JNE, Tiki, atau SiCepat.

b) Layanan Pembayaran Online

Tujuan : Memudahkan pelanggan dalam melakukan pembayaran secara online.

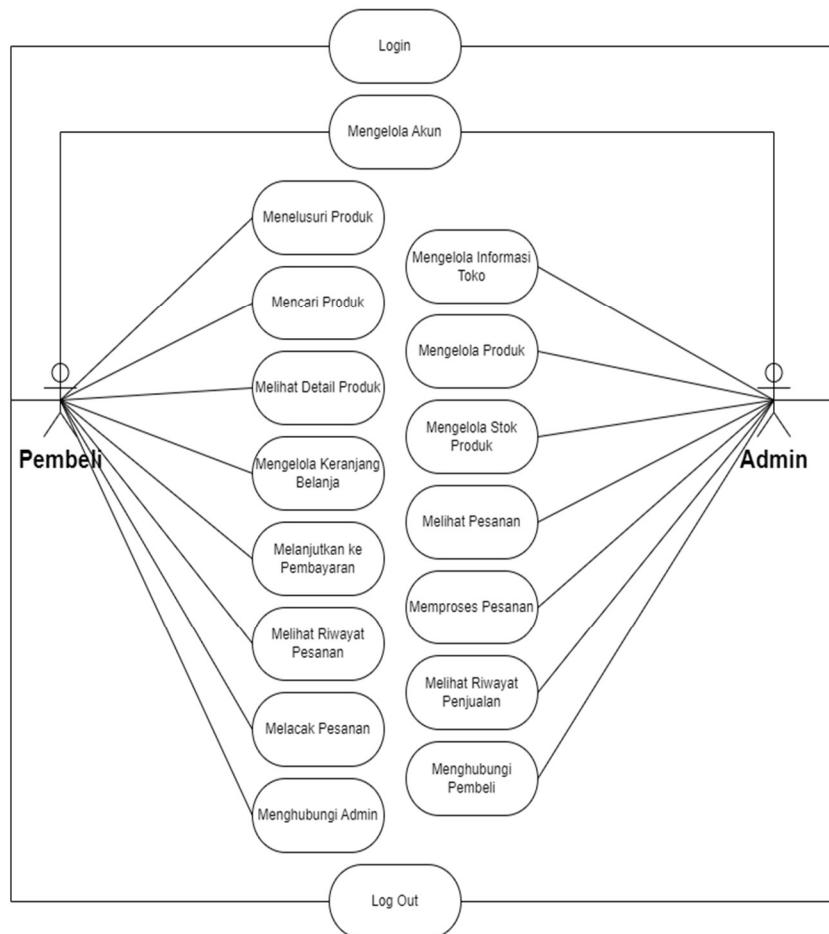
Manfaat : Meningkatkan kenyamanan pelanggan, mempercepat proses transaksi, dan mengurangi risiko kesalahan pembayaran.

Contoh Mitra : Midtrans, DOKU, atau Xendit.

Dengan adopsi teknologi digital ini, bisnis Toko penjualan *chemical* dan peralatan *laundry* dapat meningkatkan efisiensi operasional, memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan, dan mengoptimalkan pengelolaan sumber daya. Penggunaan *software* dan aplikasi pendukung, serta kerjasama dengan pihak ketiga, akan memastikan bahwa bisnis berjalan dengan lancar dan kompetitif di pasar.

#### 4. *Use Case* (Kasus Pengguna)

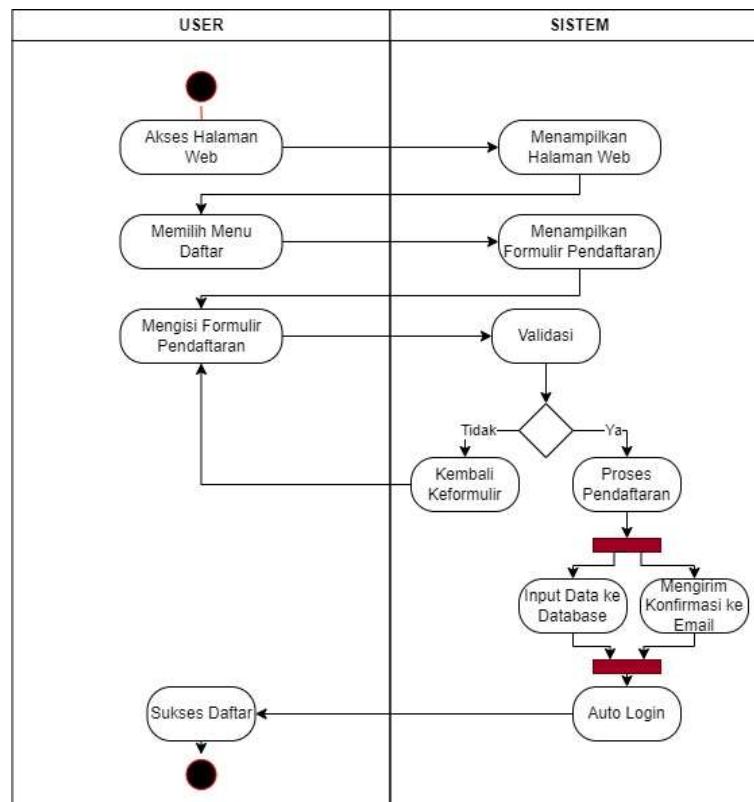
*Use case* ialah skenario penggunaan atau situasi yang menggambarkan bagaimana produk atau layanan akan digunakan oleh pengguna akhir, termasuk kebutuhan dan keinginan Serli yang akan dipenuhi oleh solusi digital. *Use case* pada website Beenatu Distribution dapat dilihat pada gambar 2.4 dibawah ini :



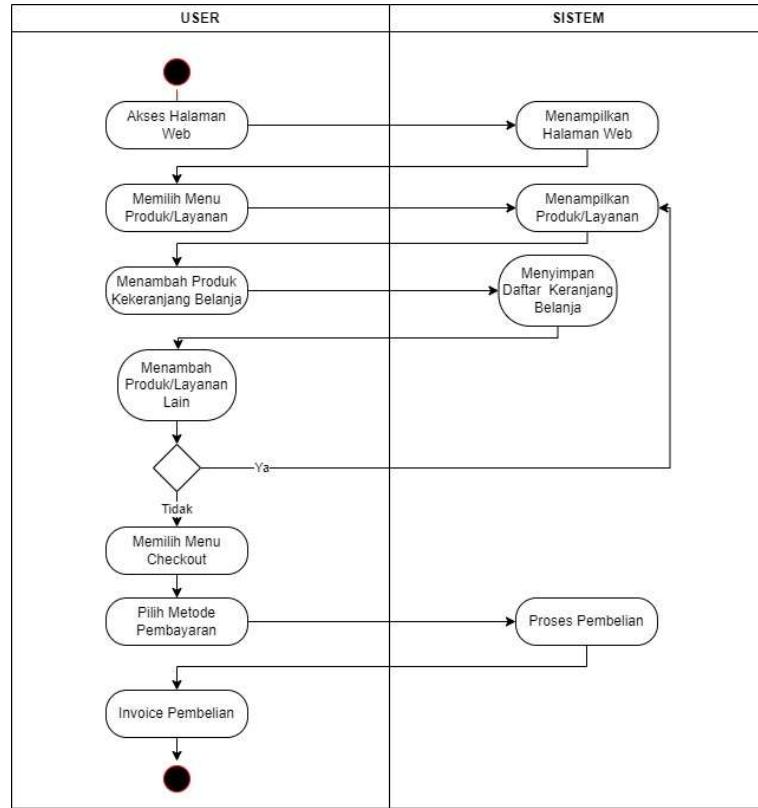
Gambar 2.4 Use Case Diagram

## 5. Activity Diagram (Diagram Aktivitas)

*Activity diagram* ialah diagram yang menggambarkan urutan langkah-langkah atau aktivitas yang terjadi dalam sistem atau aplikasi digital, dari awal hingga akhir, untuk memahami alur kerja dan interaksi antara pengguna dan sistem. Berikut *activity diagram* Beenatu Distribution:



Gambar 2.5 Activity Diagram Daftar

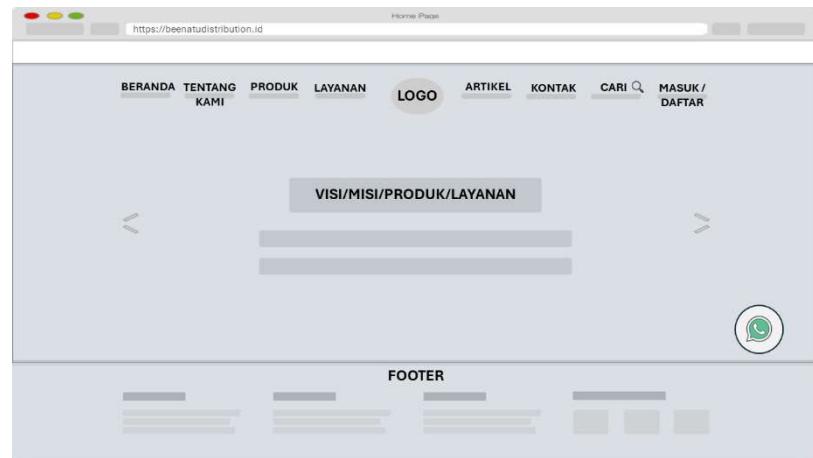


Gambar 2.6 Activity Diagram Pembelian

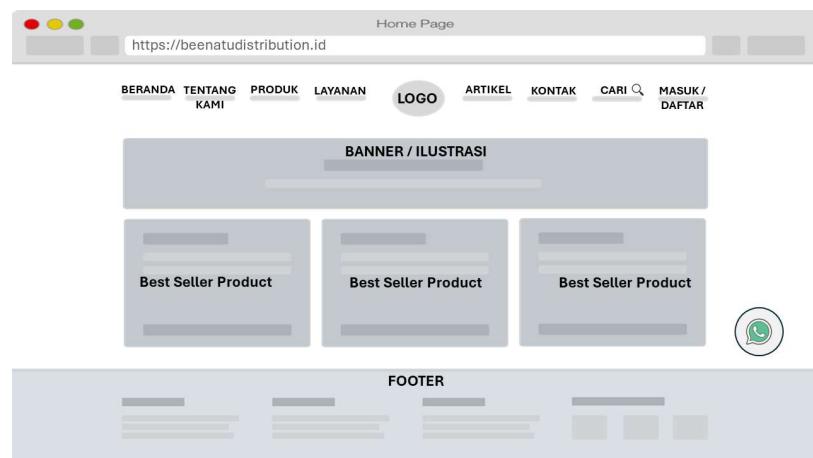
## 6. Wireframe (Kerangka Awal)

*Wireframe* ialah desain awal atau kerangka dasar antarmuka pengguna (UI) yang menunjukkan tata letak, struktur, dan elemen-elemen utama dari aplikasi atau situs web digital, tanpa detail desain yang lengkap. Atau bisa menggunakan *Prototype* (Prototipe) dengan tujuan untuk menunjukkan versi awal atau model interaktif dari produk atau layanan digital yang dirancang untuk mendemonstrasikan fungsionalitas dasar dan pengalaman pengguna secara nyata, meskipun belum sepenuhnya dikembangkan. *Wireframe* website Beenatu Distribution dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

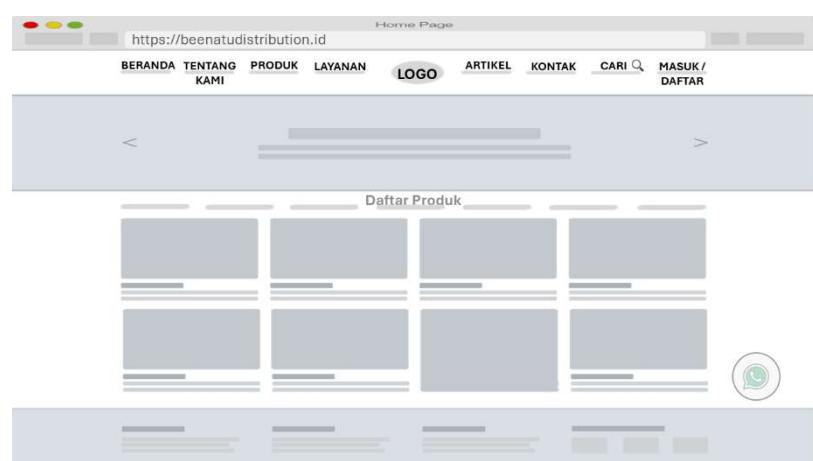
## Wireframe Beenatu Distribution



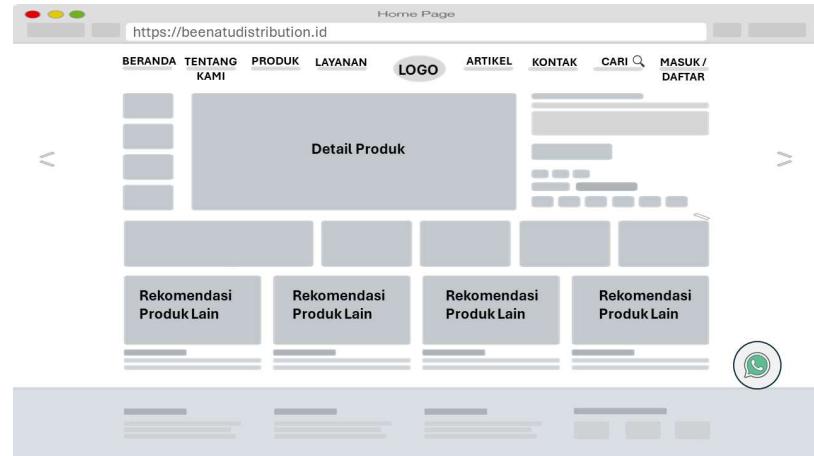
Gambar 2.7 *Wireframe* tampilan profil perusahaan



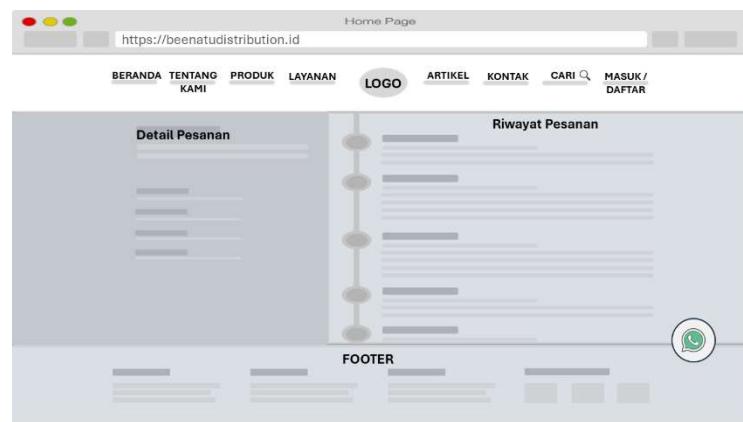
Gambar 2.8 *Wireframe* tampilan beranda



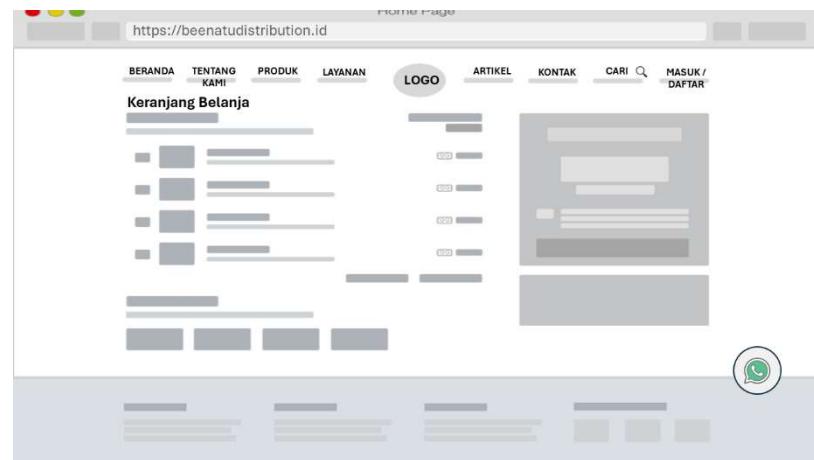
Gambar 2.9 *Wireframe* tampilan daftar produk



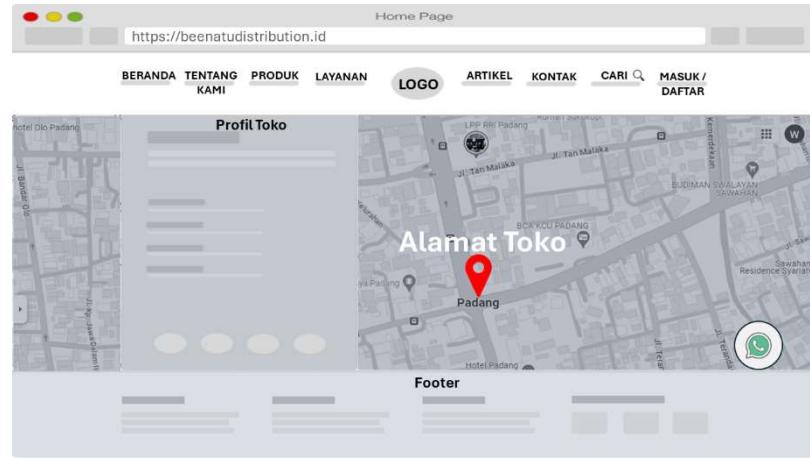
Gambar 2.10 Wireframe tampilan detail produk



Gambar 2.11 Wireframe riwayat pemesanan



Gambar 2.12 wireframe keranjang belanja



Gambar 2.13 Wireframe alamat Beenatu Distribution

## 7. Integrasi Tenologi

Teknologi digital yang akan diintegrasikan ke dalam operasional bisnis Beenatu Distribution, termasuk pemilihan platform teknologi, integrasi sistem, dan infrastruktur yang dibutuhkan untuk mendukung solusi digital dalam bisnis. Yang dijelaskan menggunakan skema dan gambar/bagan tentang bagaimana teknologi diterapkan pada Beenatu Distribution seperti yang terlihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 2.14 Integrasi Tenologi Beenatu Distribution

## 8. Pengembangan dan Implementasi

Rencana pengembangan dan implementasi solusi digital pada Beenatu Distribution, termasuk tahapan, sumber daya yang dibutuhkan, dan jadwal waktu yang diharapkan untuk mencapai peluncuran produk atau layanan. Rencana pengembangan dan implementasi solusi digital Beenatu Distribution dapat dilihat pada tabel 2.4 dibawah ini :

Tabel 2.4 Rencana pengembangan dan implementasi

Tahapan	Deskripsi	Sumber Daya yang Dibutuhkan	Jadwal Waktu
Analisis Kebutuhan	Identifikasi dan analisis kebutuhan pengguna, fitur yang diperlukan, dan persyaratan teknis.	Tim pengembangan, analis kebutuhan	3 minggu
Perancangan	Perancangan arsitektur sistem, antarmuka pengguna, database, dan struktur teknis lainnya.	Arsitek perangkat lunak, desainer antarmuka pengguna	3 minggu
Pengembangan	Pengkodean dan pengembangan perangkat lunak berdasarkan spesifikasi yang telah ditetapkan.	Pengembang perangkat lunak	6 minggu
Pengujian	Pengujian fungsionalitas, keamanan, kinerja, dan kualitas lainnya untuk memastikan kelayakan dan keandalan.	Tim pengujian, pengembang	4 minggu
Implementasi	Peluncuran produk atau layanan digital ke pasar atau pengguna akhir.	Tim pengembangan, tim operasi	2 minggu
Pemeliharaan	Pemeliharaan dan pembaruan rutin untuk memperbaiki bug, meningkatkan kinerja, dan menambah fitur baru.	Tim pengembangan, tim operasi	Ongoing

## **BAB III**

### **PENGEMBANGAN TEKNOLOGI DIGITAL**

#### **3.1 Pengembangan Aspek Digital**

Era digital yang terus berkembang membuat teknologi memiliki peran yang sangat penting dalam menjalankan bisnis. Bisnis yang mampu mengikuti perkembangan teknologi terbaru akan memiliki keunggulan yang signifikan dalam persaingan pasar. Pengembangan teknologi seperti *website* dan aplikasi *mobile* telah mengubah cara bisnis beroperasi, meningkatkan efisiensi, dan memperluas jangkauan pasar.

Dengan memanfaatkan teknologi ini, perusahaan dapat meningkatkan interaksi dengan pelanggan, mempermudah transaksi, dan memperkuat posisi di pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, investasi dalam pengembangan teknologi adalah langkah strategis yang harus dipertimbangkan dalam bisnis.

Pengembangan *website* yang efektif memiliki relevansi yang signifikan dengan strategi bisnis penjualan *chemical* dan perlengkapan *laundry*. *Website* memiliki peran penting dalam peningkatan aksesibilitas dan memperluas jangkauan pasar, memungkinkan bisnis untuk menjangkau pelanggan dari berbagai daerah, sehingga dapat memperluas pangsa pasar.

Selain itu, *website* yang dilengkapi dengan sistem *e-commerce* dapat mengotomatiskan proses penjualan, seperti pemesanan, pembayaran, dan pengiriman, yang berkontribusi pada efisiensi operasional dan peningkatan margin keuntungan. Di sisi lain, *website* juga berfungsi sebagai *platform* untuk membangun identitas *brand* yang kuat, membantu bisnis dalam membedakan diri dari kompetitor melalui desain yang menarik dan informasi yang jelas. Melalui data analitik *website*, bisnis dapat memahami perilaku pelanggan dan menyesuaikan strategi pemasaran serta penawaran produk untuk meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan.

Selain itu, *website* menyediakan saluran yang efektif untuk menjalankan berbagai kampanye promosi dan terintegrasi dengan media sosial, memperkuat upaya pemasaran dan promosi produk. Pelayanan pada pelanggan

juga dapat ditingkatkan melalui *website* dengan menyediakan informasi produk yang mudah diakses serta dukungan pelanggan yang responsif, yang pada akhirnya meningkatkan pengalaman belanja *online* para pelanggan. *Website* juga memungkinkan bisnis untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar, seperti tren produk baru atau perubahan harga, yang terpenting dalam mempertahankan daya saing.

Secara keseluruhan, pengembangan *website* yang terintegrasi dengan baik ke dalam strategi bisnis akan berkontribusi pada pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis penjualan *chemical* dan perlengkapan *laundry*, membantu bisnis menjangkau lebih banyak pelanggan, meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat *brand*, dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik pada pelanggan.

## 3.2 Desain dan Pengembangan

### 3.2.1 Spesifikasi fungsional

*Website* Serli dilengkapi dengan berbagai fitur utama yang dapat memberikan pengalaman pengguna yang optimal dan mendukung tujuan bisnis. Fitur pendaftaran dan login memungkinkan pengguna untuk membuat akun dan mengakses profil pribadi serta riwayat pembelian Serli. Setelah login, pengguna dapat mengelola informasi di *dashboard* pengguna, termasuk status pesanan dan penawaran khusus. Fitur pencarian produk yang canggih memudahkan pengguna menemukan produk yang dibutuhkan dengan cepat, sementara halaman detail produk memberikan informasi lengkap yang membantu dalam pengambilan keputusan pembelian.

Keranjang belanja memungkinkan pengguna untuk mengelola item yang ingin dibeli sebelum melanjutkan ke fitur pembayaran *online* yang mendukung berbagai metode pembayaran seperti *transfer bank*, *cash on delivery*, *e-wallet* dan *Qris*. Untuk meningkatkan keterlibatan pengguna, sistem notifikasi memberikan pemberitahuan tentang status pesanan, penawaran, dan pembaruan penting lainnya.

Fitur *flash sale* memungkinkan bisnis untuk menarik perhatian dengan penawaran terbatas waktu, mendorong pembelian cepat. Selain itu, program loyalitas dan *poin reward* memberikan insentif kepada pelanggan untuk melakukan pembelian berulang, sementara fitur ulasan dan rating produk membangun kepercayaan dengan menyediakan umpan balik dari pelanggan lain.

Fitur pengaturan pengiriman dan pelacakan pesanan memastikan pengguna dapat memilih metode pengiriman yang sesuai dan memantau status pesanan secara *real-time*. Dukungan pelanggan yang responsif disediakan melalui fitur *chat* yang terhubung ke *whatsapp* admin, yang memudahkan pengguna mendapatkan bantuan langsung.

Integrasi dengan media sosial memudahkan pengguna untuk berbagi informasi dan terhubung dengan *brand* melalui berbagai *platform*. Keseluruhan fitur ini bekerjasama untuk memberikan pengalaman berbelanja yang mudah, aman, dan menyenangkan, serta mendukung pertumbuhan dan loyalitas pelanggan.

### 3.2.2 Spesifikasi Teknis

Pengembangan *web commerce* menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan *database SQL* merupakan salah satu pilihan yang efisien dan fleksibel dalam membangun *platform e-commerce* yang handal. PHP sebagai *server-side scripting language* memungkinkan pengembangan halaman web dinamis yang mampu menangani berbagai fungsi *e-commerce* seperti manajemen produk, pemrosesan pesanan, dan integrasi pembayaran. *Database SQL* digunakan untuk menyimpan dan mengelola data penting seperti informasi pelanggan, inventaris produk, dan riwayat transaksi, dengan kemampuan *query* yang kuat untuk mendukung performa dan keandalan aplikasi.

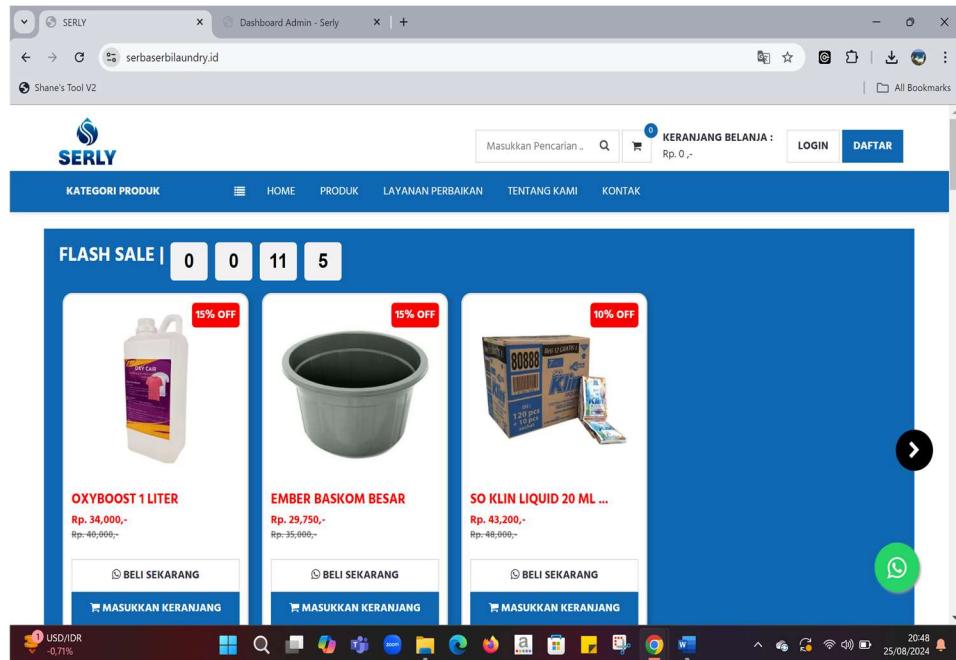
Untuk *hosting* menggunakan layanan *hosting* yang disediakan oleh Jagoan Hosting karena Jagoan Hosting menyediakan layanan *hosting* yang andal dengan fitur yang sesuai untuk pengembangan *e-commerce* berbasis PHP dan SQL, termasuk dukungan PHP terbaru,

kecepatan akses yang optimal, serta keamanan yang terjamin, memastikan *website* selalu online dan dapat diakses oleh pelanggan kapan saja.

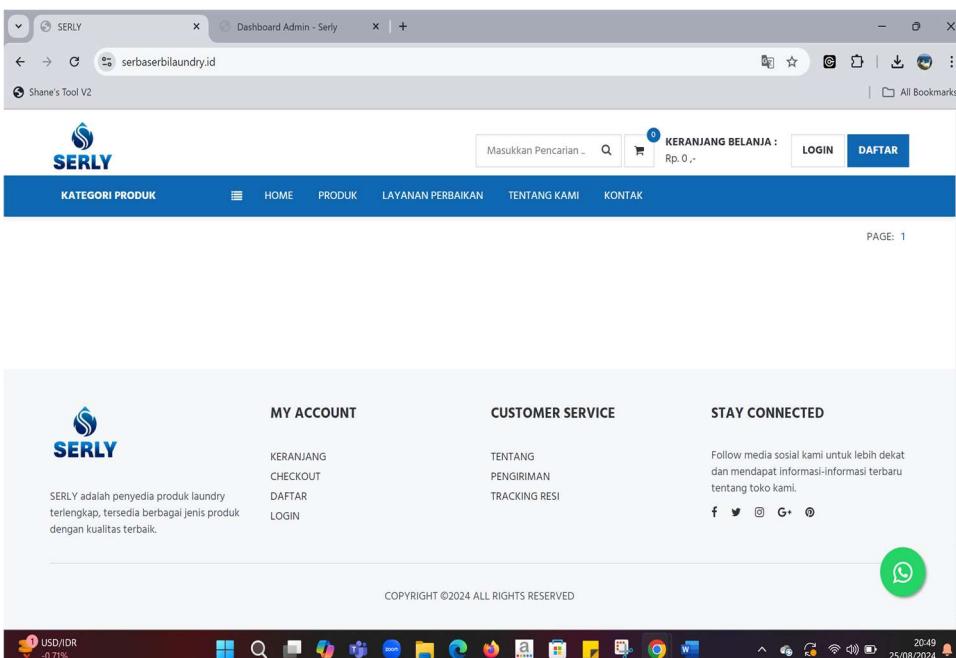
Pada sisi arsitektur sistem, bagian *front-end* menggunakan HTML, CSS, dan JavaScript untuk membangun antarmuka pengguna yang responsif dan interaktif, sementara di *back-end*, PHP berperan sebagai bahasa pemrograman utama untuk mengelola logika bisnis, pengolahan data, serta interaksi dengan database SQL. MySQL dipilih sebagai database server untuk menyimpan data penting seperti informasi pengguna, produk, dan transaksi, yang dikelola melalui query SQL.

Infrastruktur yang dibutuhkan mencakup *web server* seperti Apache yang bertugas melayani permintaan HTTP/HTTPS dan meneruskan permintaan ke PHP melalui PHP-FPM. Keamanan sistem dijaga melalui enkripsi SSL/TLS. Hosting di Jagoan Hosting menyediakan berbagai opsi, mulai dari *shared hosting* hingga VPS, dengan dukungan untuk skalabilitas sesuai kebutuhan bisnis. *Backup* otomatis dan rencana pemulihan bencana juga menjadi bagian penting dari infrastruktur, memastikan data dan operasi bisnis tetap aman dan berkelanjutan. Dengan arsitektur dan infrastruktur ini, *web commerce* dibangun dan dikelola dengan efektif, mendukung pertumbuhan bisnis yang handal dan berdaya saing.

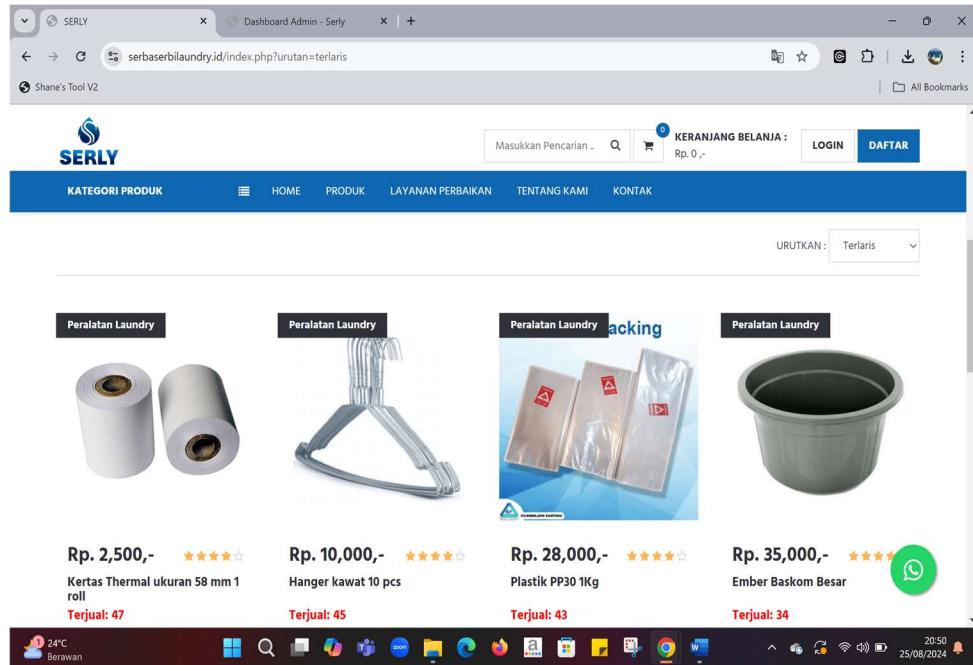
### 3.2.3 Desain Antarmuka



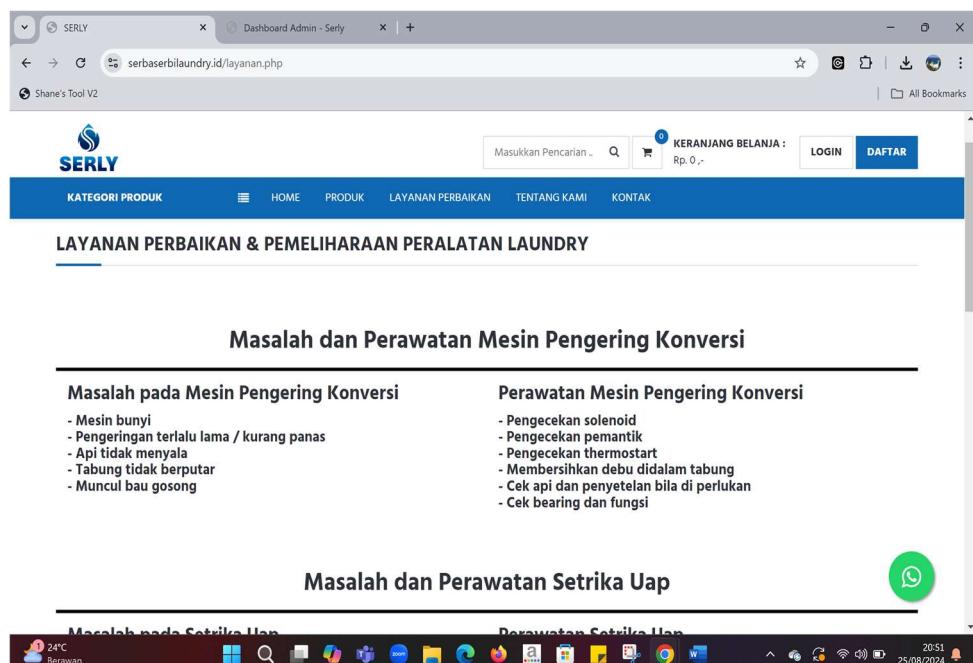
Gambar 3.1 Tampilan halaman depan website Serli



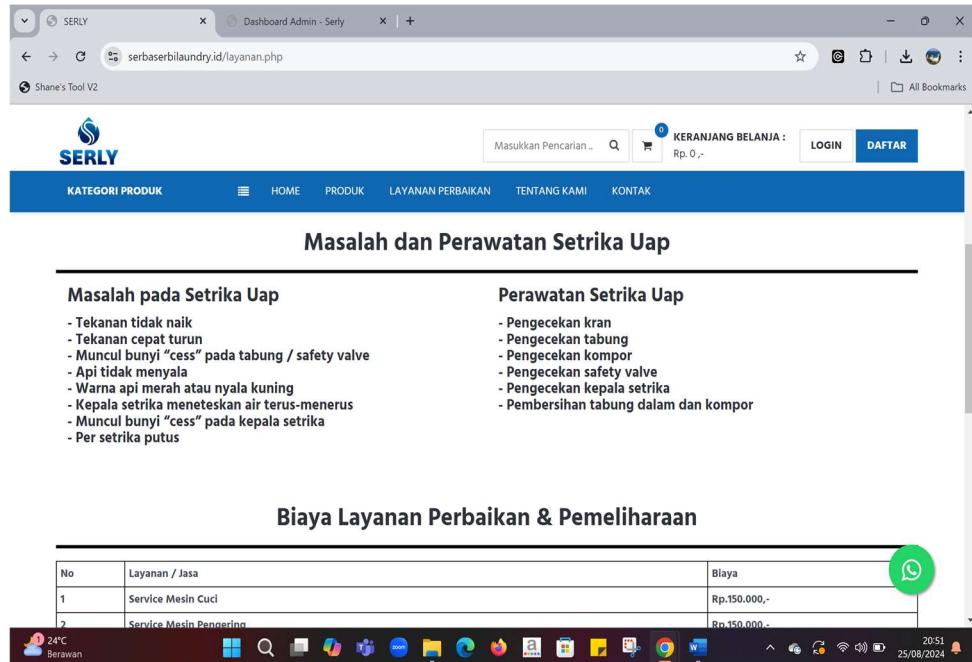
Gambar 3.2 Tampilan footer website



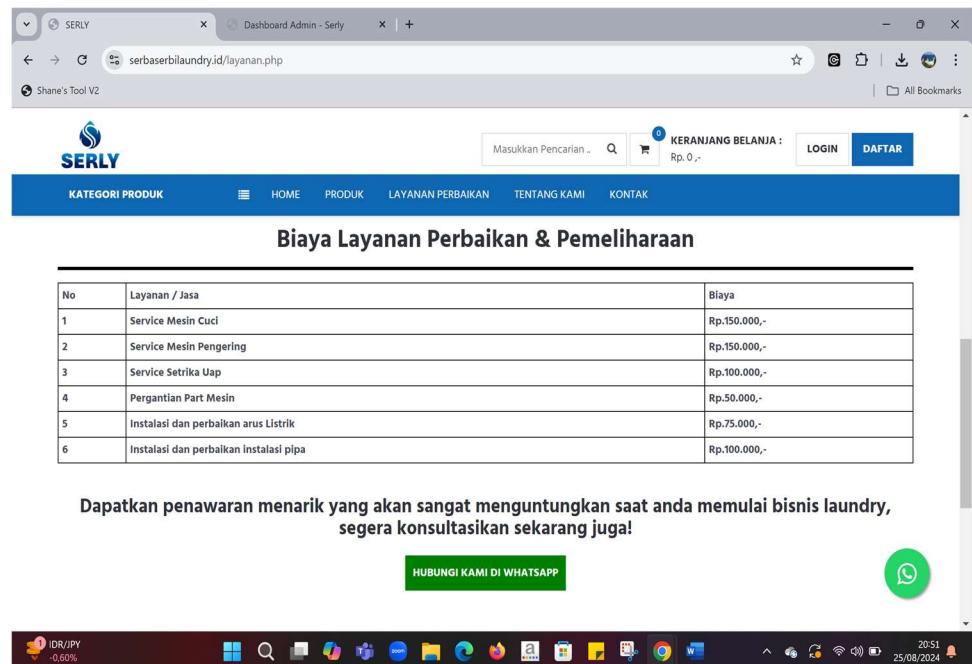
Gambar 3.3 Tampilan halaman produk



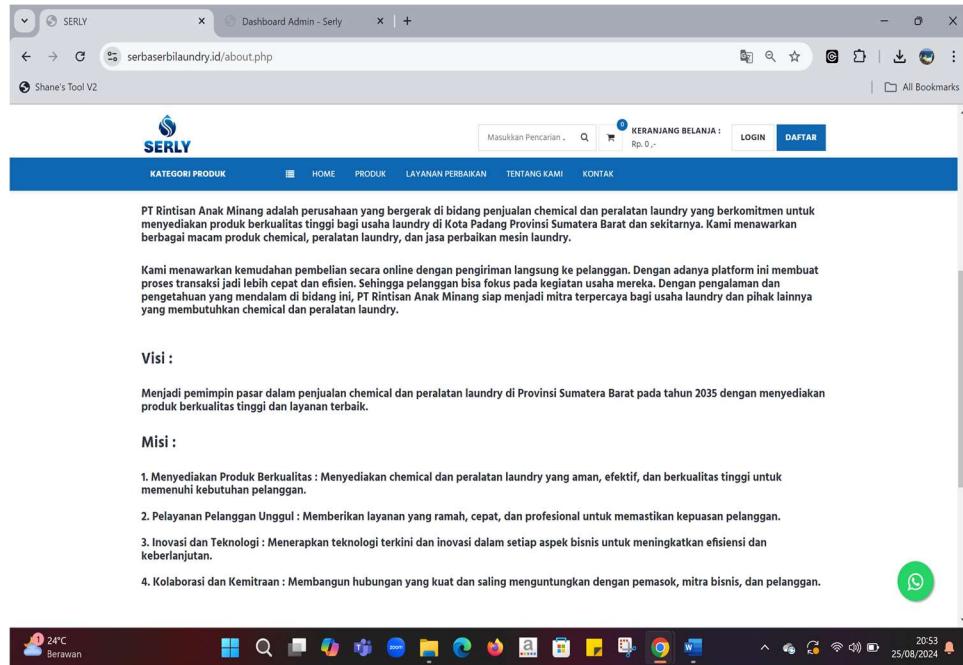
Gambar 3.4 Tampilan halaman layanan dan perbaikan



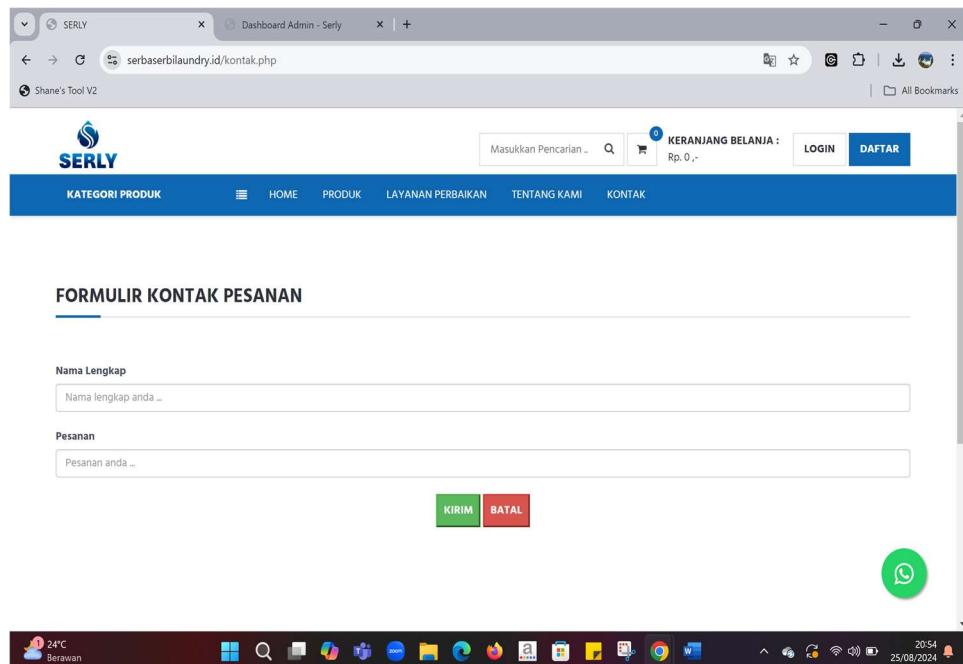
Gambar 3.5 Tampilan halaman masalah dan perawatan setrika uap



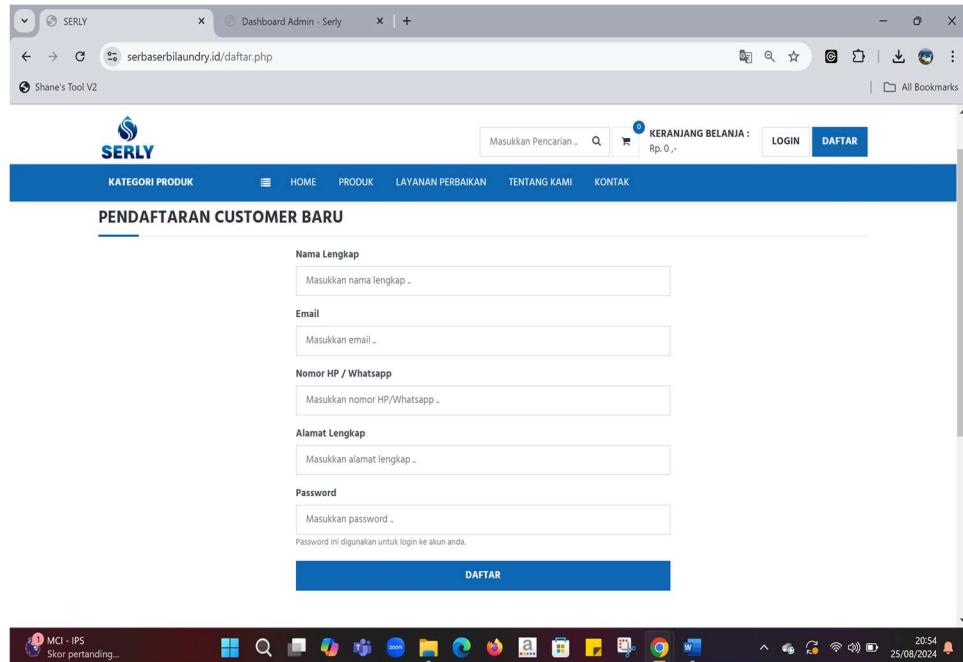
Gambar 3.6 Tampilan halaman biaya layanan perbaikan dan pemeliharaan



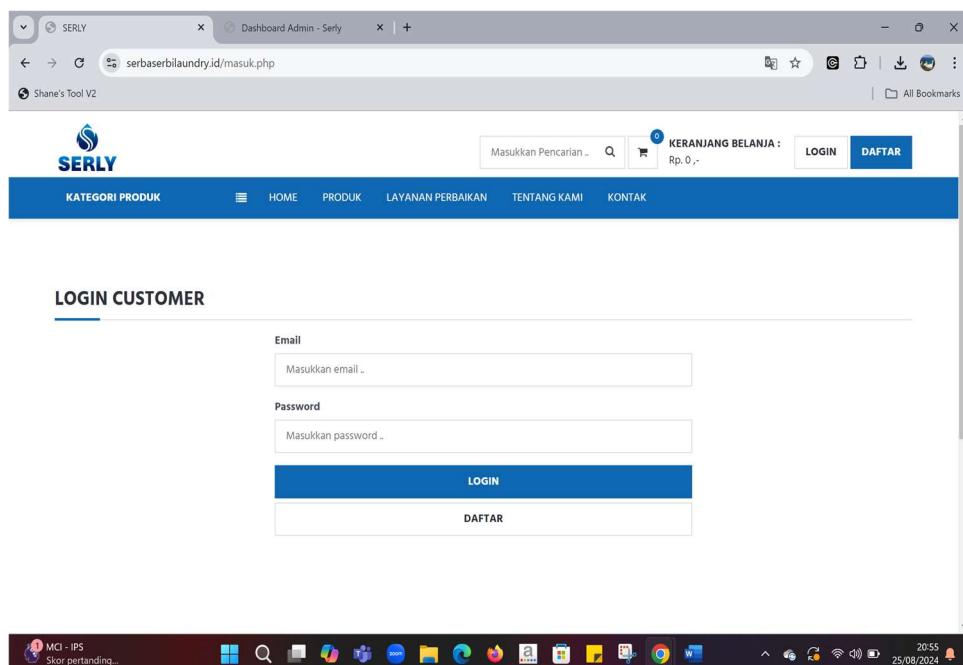
Gambar 3.7 Tampilan halaman tentang kami



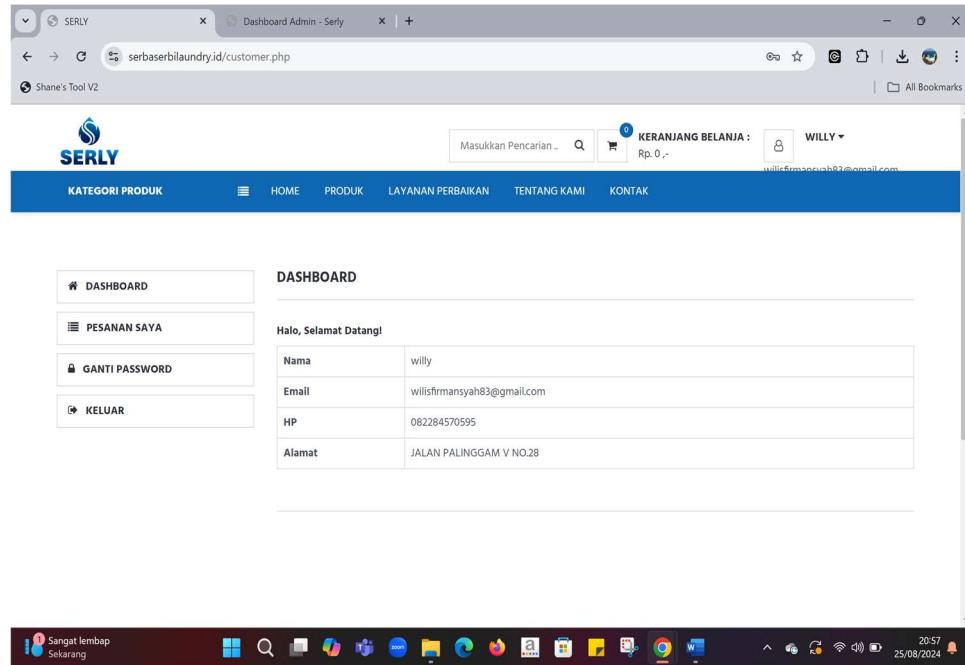
Gambar 3.8 Tampilan formulir kontak pesan



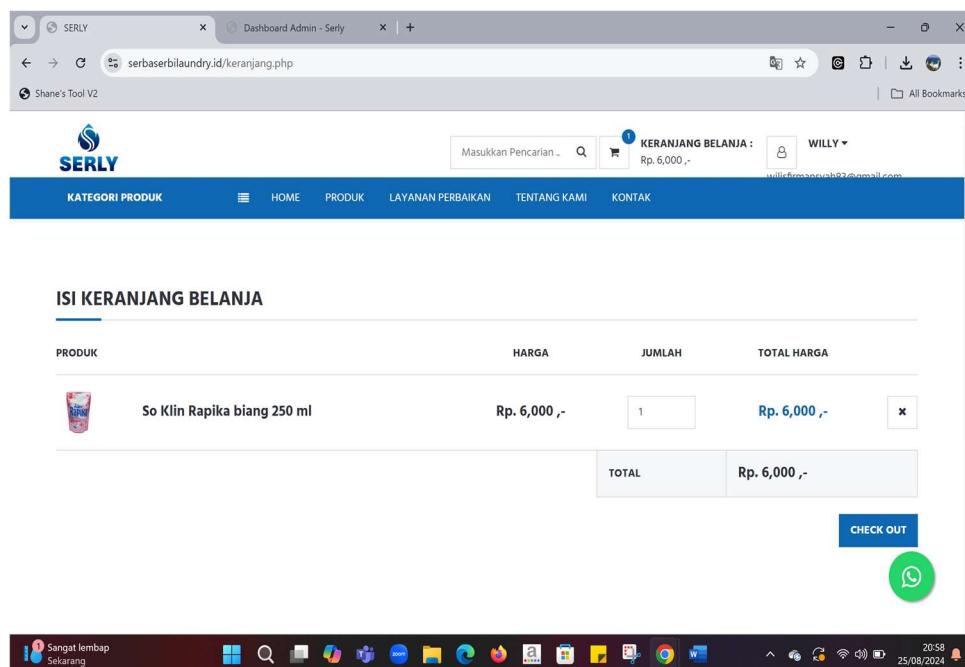
Gambar 3.9 Tampilan formulir pendaftaran Pelanggan



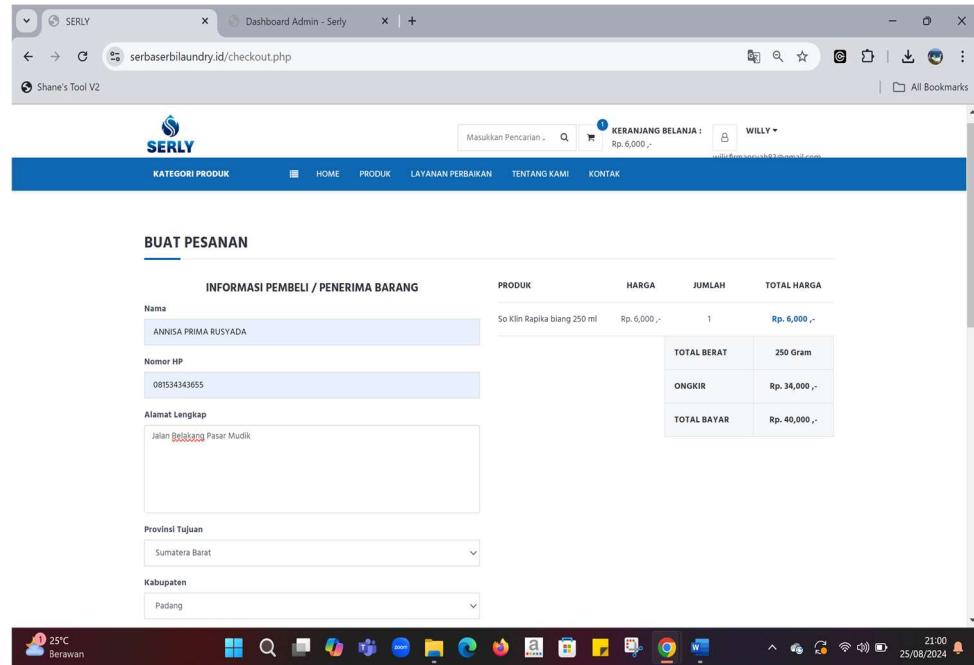
Gambar 3.10 Tampilan *login* Pelanggan



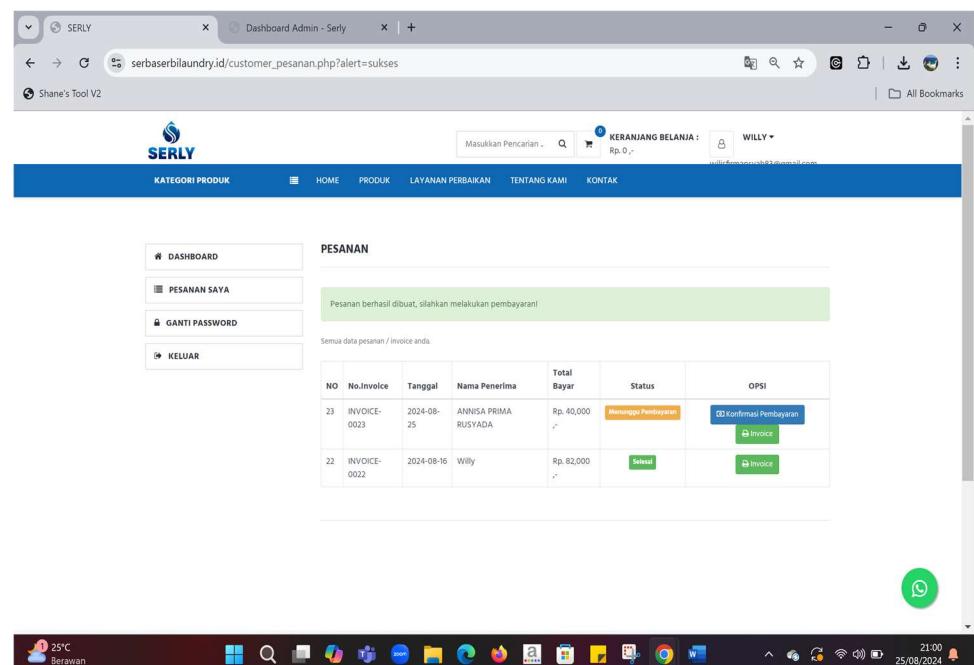
Gambar 3.11 Tampilan *dashboard* Pelanggan



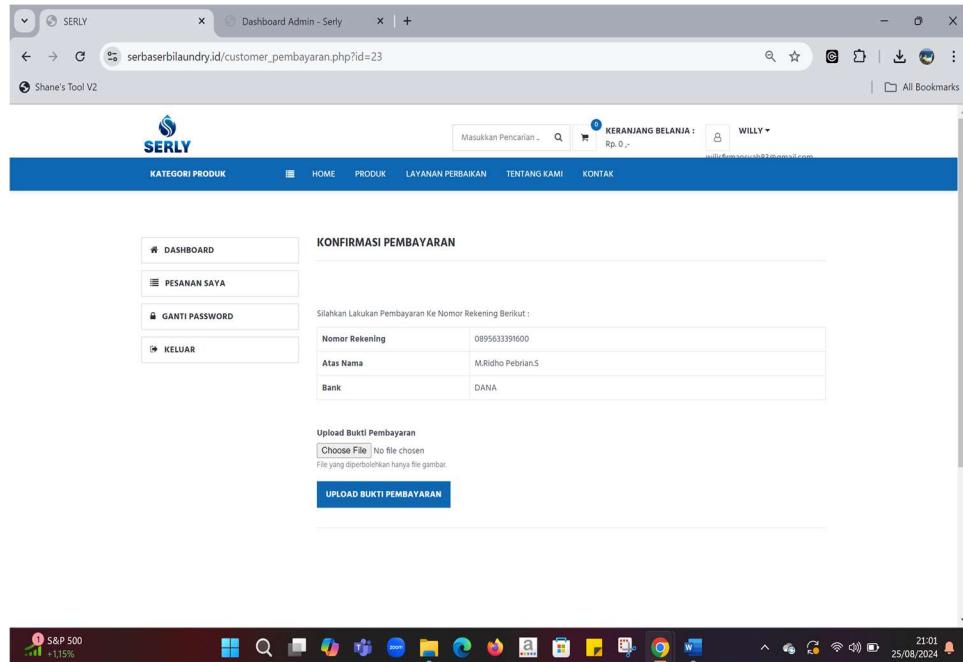
Gambar 3.12 Tampilan Keranjang belanja



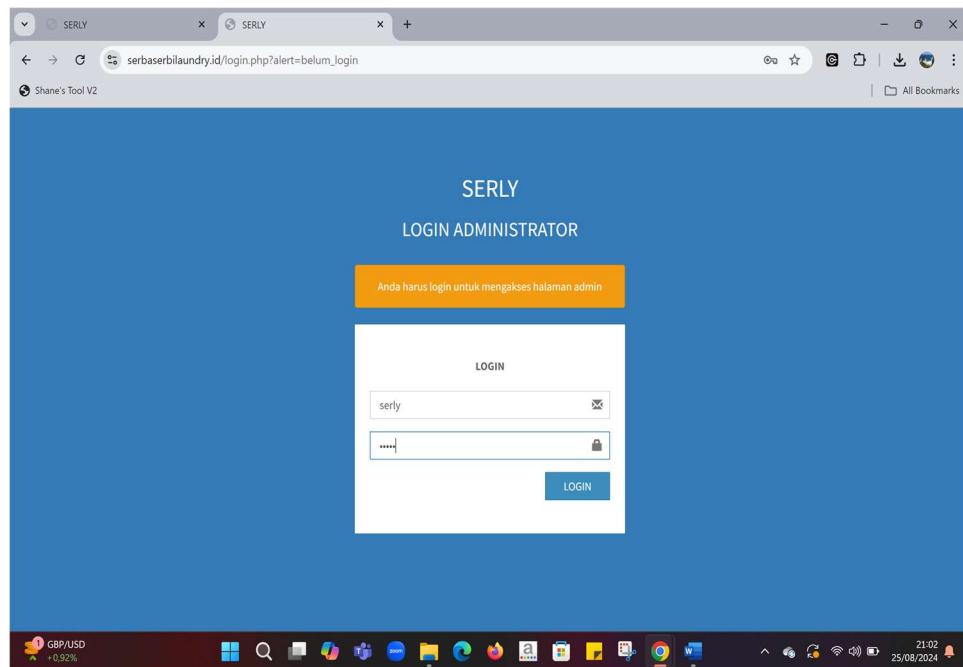
Gambar 3.13 Tampilan proses *check out*



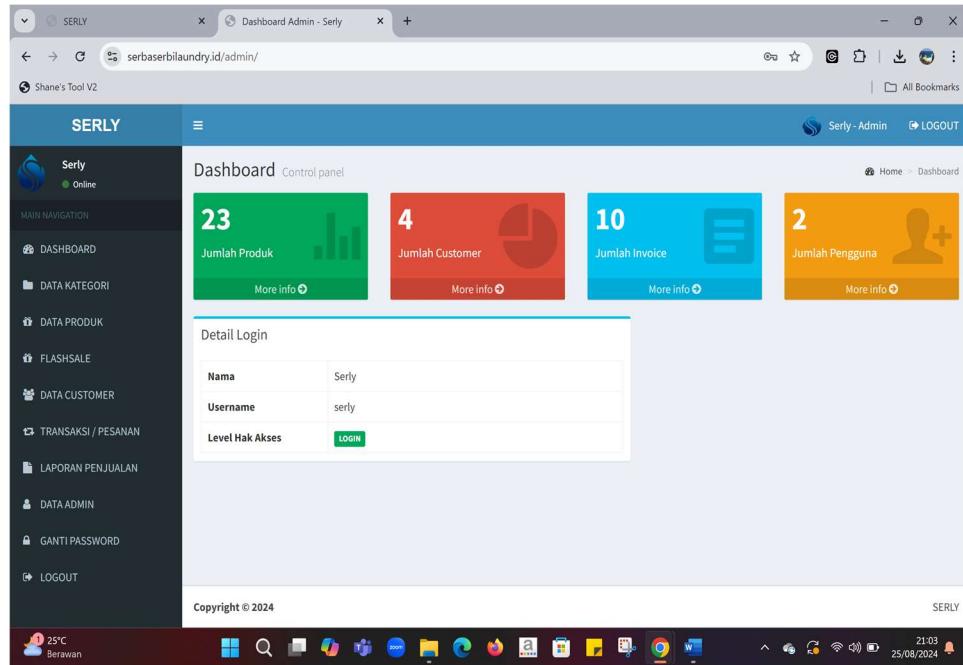
Gambar 3.14 Tampilan riwayat pesanan



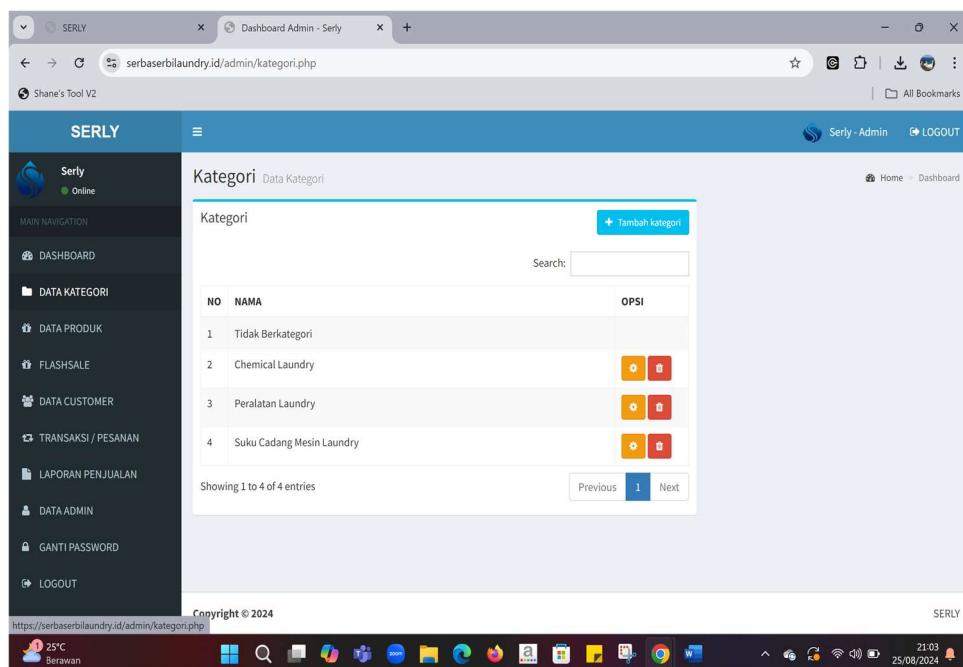
Gambar 3.15 Tampilan konfirmasi pembayaran



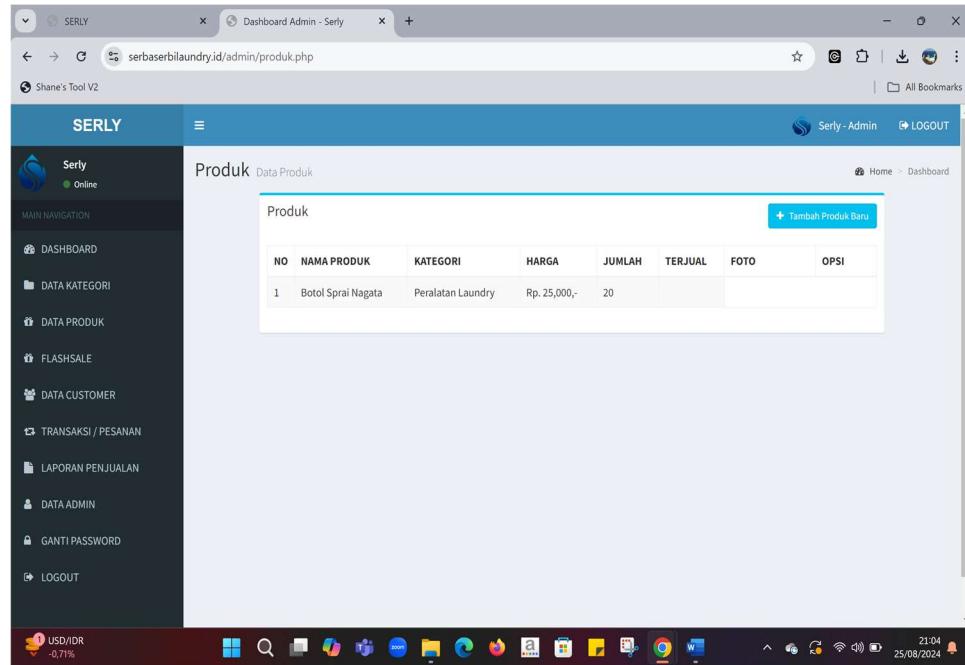
Gambar 3.16 Tampilan halaman *login* Admin



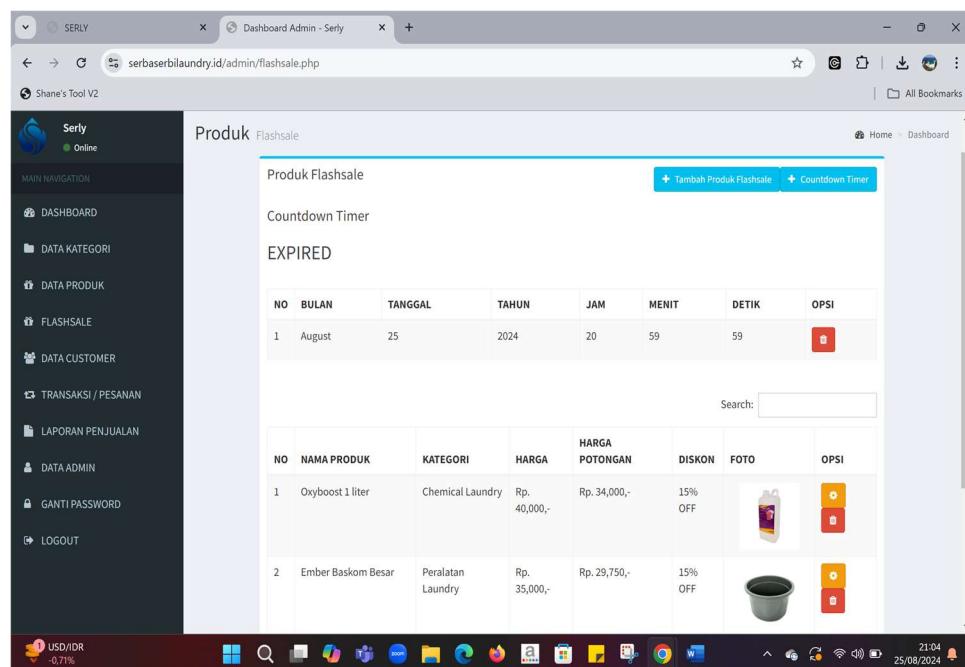
Gambar 3.17 Tampilan *dashboard* Admin



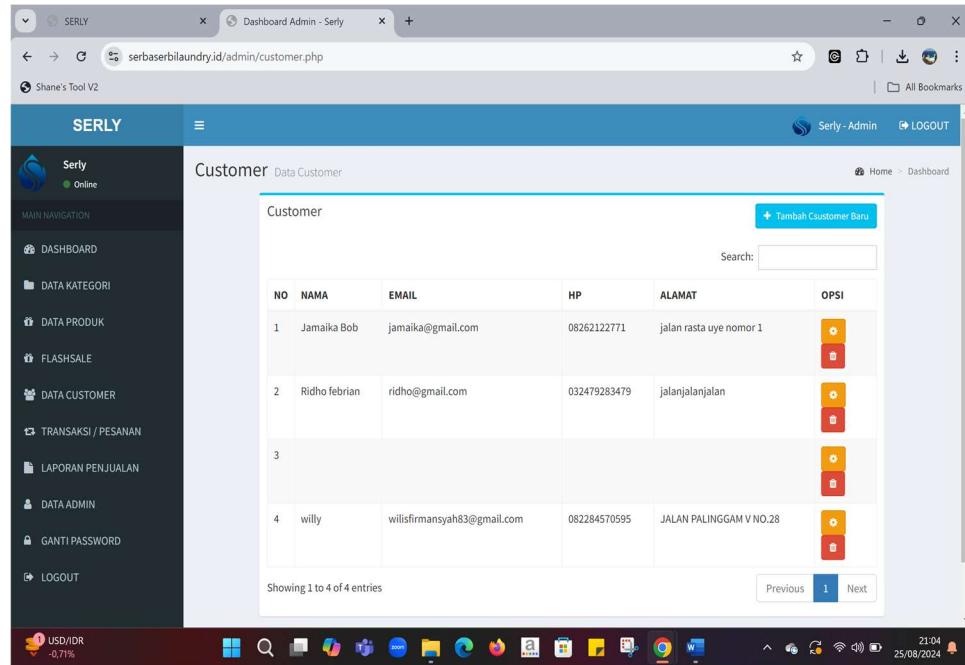
Gambar 3.18 Tampilan pengaturan kategori produk



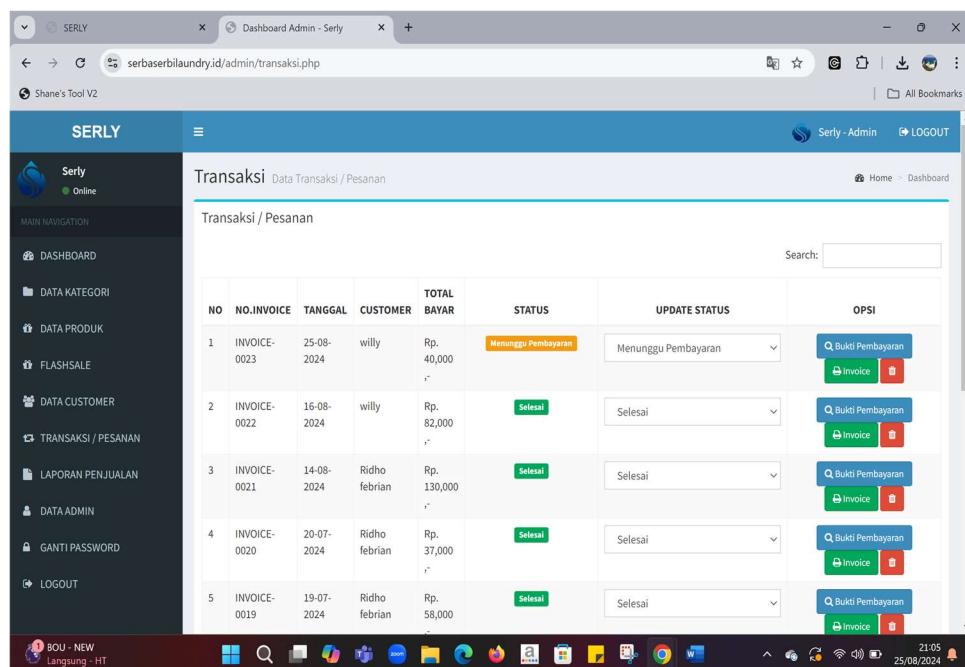
Gambar 3.19 Tampilan pengaturan produk



Gambar 3.20 Tampilan pengaturan promo *flashsale*



Gambar 3.21 Tampilan daftar Pelanggan



Gambar 3.22 Tampilan daftar transaksi

LAPORAN Data Laporan Penjualan

Filter Laporan

Mulai Tanggal: 2024/08/01 Sampai Tanggal: 2024/08/25 TAMPILKAN LAPORAN

Laporan Penjualan

DARI TANGGAL	:	2024/08/01			
SAMPAI TANGGAL	:	2024/08/25			
<a href="#">CETAK PDF</a> <a href="#">PRINT</a>					
Search: <input type="text"/>					
NO	INVOICE	TANGGAL MASUK	NAMA SUPLIER	JUMLAH	STATUS
1	INVOICE-0021	14-08-2024	Ridho febrian	Rp. 130,000,-	Selesai
2	INVOICE-0022	16-08-2024	willy	Rp. 82,000,-	Selesai
3	INVOICE-0023	25-08-2024	willy	Rp. 40,000,-	Menunggu Pembayaran

Showing 1 to 3 of 3 entries

Gambar 3.23 Tampilan laporan penjualan

Admin Data Admin

Admin

+ Tambah Admin Baru

Search:

NO	NAMA	USERNAME	FOTO	OPSI
1	Rocker Technology	rocker		
2	Serly	serly		

Showing 1 to 2 of 2 entries

Gambar 3.24 Tampilan daftar Admin

### 3.2.4 Fitur Utama

#### 1. Beranda

Beranda menampilkan situs web yang bernama SERLI, yang menawarkan berbagai produk dengan kategori terkait *laundry*. Pada bagian atas halaman, terdapat navigasi yang jelas dengan kategori seperti *Home*, Produk, Layanan Perbaikan, Tentang Kami, dan Kontak. Terdapat pula fitur pencarian untuk memudahkan pengguna dalam mencari produk yang diinginkan. Di sebelah kanan, ada informasi mengenai keranjang belanja, *login*, dan opsi untuk mendaftar akun baru.

Di bagian utama beranda, situs ini menampilkan promosi *Flash Sale* yang sedang berlangsung, dengan produk yang ditampilkan memiliki potongan harga dalam bentuk persentase. Setiap produk dalam *Flash Sale* ini dilengkapi dengan gambar, harga asli yang dicoret, harga diskon yang sedang berlaku, dan tombol aksi seperti "Beli Sekarang" serta "Masukkan Keranjang". Selain itu, terdapat juga pengaturan waktu mundur (*countdown timer*) yang menandakan berakhirnya penawaran *Flash Sale* tersebut.

Terdapat tombol *WhatsApp* di pojok kanan bawah yang memungkinkan pengguna menghubungi layanan pelanggan dengan cepat untuk pertanyaan lebih lanjut atau bantuan dalam berbelanja. Secara keseluruhan, beranda ini dirancang untuk memberikan pengalaman berbelanja yang mudah dan menarik bagi pengguna, dengan penekanan pada promosi dan kemudahan navigasi.

#### 2. Halaman Produk/Layanan

Tampilan halaman produk pada *e-commerce* SERLI menampilkan beberapa pilihan produk yang diorganisir berdasarkan kategori Peralatan *Laundry*. Di bagian atas halaman, navigasi utama tetap terlihat dengan menu seperti *Home*, Produk, Layanan Perbaikan, Tentang Kami, dan Kontak, serta fitur pencarian untuk memudahkan pengguna mencari produk tertentu.

Pada bagian utama halaman, pengguna dapat melihat daftar produk yang diurutkan berdasarkan popularitas dengan opsi untuk mengubah urutan tampilan misalnya, berdasarkan produk terlaris, termurah, dan terbaru. Setiap produk ditampilkan dengan gambar, harga, rating bintang yang menunjukkan tingkat kepuasan pengguna, dan informasi tambahan seperti jumlah produk yang telah terjual. Misalnya, produk kertas thermal ukuran 58 mm 1 roll ditawarkan dengan harga Rp 2.500 dan telah terjual 47 kali, menunjukkan popularitasnya di kalangan pelanggan.

Terdapat juga tombol *WhatsApp* di bagian kanan bawah halaman yang memberikan kemudahan bagi pengguna untuk langsung menghubungi layanan pelanggan jika membutuhkan bantuan lebih lanjut. Halaman ini dirancang untuk memudahkan pengguna dalam melihat dan membandingkan berbagai produk yang tersedia, serta memanfaatkan fitur-fitur tambahan untuk meningkatkan pengalaman berbelanja secara online.

### 3. Tentang Kami

Tampilan halaman Tentang Kami pada *e-commerce* SERLI memberikan informasi mengenai latar belakang dan tujuan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan *chemical* dan peralatan *laundry*. Pada halaman ini, perusahaan PT Rintisan Anak Minang diperkenalkan sebagai entitas yang berkomitmen untuk menyediakan produk berkualitas tinggi bagi usaha *laundry* di Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat, dan sekitarnya. Deskripsi ini menekankan layanan perusahaan yang menawarkan kemudahan pembelian secara *online*, dengan fokus pada pengiriman langsung ke pelanggan, sehingga para pemilik usaha *laundry* dapat lebih fokus pada kegiatan operasional *laundry* mereka.

Halaman ini juga mencakup visi perusahaan yang bertujuan menjadi pemimpin pasar dalam penyediaan *chemical* dan peralatan *laundry* di Sumatera Barat pada tahun 2035, dengan komitmen

menyediakan produk berkualitas tinggi dan layanan terbaik. Selain itu, misi perusahaan disajikan dalam empat poin utama: menyediakan produk berkualitas, memberikan pelayanan pelanggan yang unggul, menerapkan inovasi dan teknologi, serta membangun kolaborasi dan kemitraan yang kuat.

Fungsionalitas halaman ini adalah untuk memberikan gambaran yang jelas tentang nilai-nilai, visi, dan misi perusahaan kepada pengunjung, serta menekankan keunggulan perusahaan dalam menyediakan kebutuhan *chemical* dan peralatan *laundry*. Selain itu, kehadiran tombol *WhatsApp* di pojok kanan bawah memberikan akses cepat bagi pengguna untuk berkomunikasi dengan layanan pelanggan jika Serli membutuhkan informasi lebih lanjut. Halaman ini dirancang untuk membangun kepercayaan dan menunjukkan komitmen perusahaan terhadap kualitas dan pelayanan kepada calon pelanggan dan mitra bisnis.

#### 4. Formulir Kontak

Tampilan halaman Formulir Kontak Pesanan pada e-commerce SERLI dirancang untuk memudahkan pengguna dalam menghubungi pihak perusahaan terkait dengan pesanan atau pertanyaan lainnya. Pada halaman ini, pengguna dihadapkan dengan formulir sederhana yang meminta dua informasi utama: Nama Lengkap dan Pesanan (atau pesan yang ingin disampaikan).

Di bawah kolom isian tersebut, terdapat dua tombol aksi: tombol Kirim berwarna hijau untuk mengirimkan pesan yang telah diisi oleh pengguna, dan tombol Batal berwarna merah yang memungkinkan pengguna untuk membatalkan pengisian formulir jika berubah pikiran.

Halaman ini berfungsi sebagai sarana komunikasi langsung antara pengguna dan pihak perusahaan, memungkinkan pelanggan untuk menyampaikan kebutuhan atau keluhan dengan mudah. Adanya formulir ini membantu meningkatkan pelayanan pelanggan dengan memberikan cara yang cepat dan efisien untuk berinteraksi dengan

perusahaan. Selain itu, keberadaan tombol *WhatsApp* di pojok kanan bawah halaman tetap hadir, memberikan opsi tambahan bagi pengguna yang mungkin lebih memilih untuk berkomunikasi melalui *platform pesan instan* tersebut.

### 5. Formulir Pendaftaran *Customer*

Tampilan halaman Pendaftaran *Customer* Baru pada *e-commerce* SERLI dirancang untuk memudahkan pengguna dalam membuat akun baru di *platform* tersebut. Pada halaman ini, terdapat formulir pendaftaran yang meminta pengguna untuk mengisi beberapa informasi penting, seperti nama lengkap, email, nomor hp/*whatsapp*, alamat lengkap, dan *password*. Setiap kolom isian dilengkapi dengan *placeholder* yang memberi petunjuk kepada pengguna tentang informasi yang perlu dimasukkan.

Setelah mengisi semua kolom yang diperlukan, pengguna dapat mengklik tombol Daftar berwarna biru di bagian bawah formulir untuk menyelesaikan proses pendaftaran. Tombol ini akan mengirimkan data pengguna ke sistem untuk dibuatkan akun baru, yang nantinya dapat digunakan untuk *login* dan mengakses berbagai fitur *e-commerce*.

Halaman ini berfungsi sebagai pintu masuk bagi calon pelanggan yang ingin mulai berbelanja di situs tersebut, memastikan bahwa pengguna memiliki akun yang valid dan informasi kontak yang dapat dihubungi oleh pihak *e-commerce*. Fungsionalitasnya sederhana dan intuitif, memungkinkan pendaftaran dilakukan dengan cepat dan efisien. Selain itu, desainnya yang bersih dan minim distraksi membantu pengguna untuk fokus pada proses pendaftaran tanpa gangguan.

### 6. *Flashsale*

Tampilan halaman *Flash Sale* pada *e-commerce* SERLI dirancang untuk menampilkan penawaran produk dengan diskon terbatas yang berlangsung dalam waktu tertentu. Pada bagian atas tampilan, terdapat penghitungan mundur (*countdown timer*) yang menunjukkan sisa waktu

untuk memanfaatkan penawaran *Flash Sale*. Pengguna dapat melihat dengan jelas produk-produk yang sedang diobral, lengkap dengan informasi tentang diskon yang diberikan dalam bentuk persentase.

Setiap produk dalam tampilan ini dilengkapi dengan gambar, harga sebelum diskon yang dicoret, harga setelah diskon, dan dua tombol aksi: beli sekarang dan masukkan keranjang. Tombol beli sekarang memungkinkan pengguna untuk langsung menuju halaman pembayaran produk tersebut, sementara tombol masukkan keranjang memberikan opsi untuk menambah produk ke keranjang belanja dan melanjutkan berbelanja produk lain.

Fungsionalitas dari halaman ini adalah untuk menarik perhatian pengguna dengan penawaran terbatas dan mendorong calon pembeli untuk melakukan pembelian segera sebelum waktu habis. Halaman ini juga dioptimalkan untuk kemudahan penggunaan dengan desain yang sederhana namun informatif, memberikan pengalaman belanja yang cepat dan efektif. Tombol *whatsapp* di pojok kanan bawah tetap hadir sebagai fitur tambahan yang memungkinkan pengguna untuk langsung menghubungi layanan pelanggan jika membutuhkan bantuan lebih lanjut selama proses pembelian.

### 3.3 Implementasi dan Peluncuran

Proses implementasi dan peluncuran teknologi dimulai dengan perencanaan yang matang, di mana strategi peluncuran *website* menjadi langkah pertama yang krusial. Rencana peluncuran *website* harus mencakup pengujian menyeluruh terhadap fungsionalitas dan desain, serta memastikan infrastruktur teknis siap mendukung lalu lintas pengguna yang diantisipasi. Setelah *website* siap diluncurkan, fokus berikutnya adalah pemasaran digital untuk mempromosikan teknologi yang telah dikembangkan.

Strategi pemasaran digital ini dapat mencakup penggunaan media sosial, iklan berbayar, optimasi mesin pencari (SEO), dan kampanye media sosial untuk menjangkau target audiens yang lebih luas. Selanjutnya, setelah *website* diluncurkan dan mulai digunakan oleh pengguna, penting untuk

memiliki rencana perbaikan dan pembaruan yang berkelanjutan. Rencana ini harus didasarkan pada umpan balik pengguna yang dikumpulkan secara aktif, yang kemudian dianalisis untuk mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan. Pembaruan berkala juga perlu dilakukan untuk memastikan bahwa *website* tetap relevan dan terus berkembang sesuai dengan kebutuhan pengguna. Dengan demikian, proses implementasi dan peluncuran teknologi dapat berjalan lancar dan memberikan hasil yang maksimal bagi pengguna serta pengembang.

Selain itu, penting untuk mengintegrasikan analisis data dan pemantauan kinerja sebagai bagian dari strategi peluncuran. Setelah *website* diluncurkan, tim harus terus memantau metrik-metrik utama seperti jumlah pengunjung, tingkat konversi, dan interaksi pengguna. Data ini akan memberikan wawasan yang berharga tentang bagaimana teknologi tersebut diterima oleh pasar dan di mana mungkin terdapat kendala atau masalah yang harus diselesaikan. Pemantauan ini juga memungkinkan pengembang untuk mengidentifikasi peluang untuk pengembangan lebih lanjut dan iterasi berdasarkan penggunaan nyata oleh *audiens* target. Pendekatan ini memastikan bahwa *website* terus disesuaikan dengan kebutuhan pengguna dan tren pasar.

Di sisi lain, komunikasi dengan pengguna menjadi kunci dalam tahap perbaikan dan pembaruan. Membuat saluran komunikasi terbuka seperti forum diskusi, survei umpan balik, atau dukungan pelanggan yang responsif sangat penting untuk memahami persepsi dan pengalaman pengguna terhadap *website* yang diluncurkan. Selain itu, pembaruan reguler yang diinformasikan melalui media sosial dapat menjaga keterlibatan pengguna dan memastikan bahwa Serli menyadari peningkatan atau fitur baru yang diterapkan. Komunikasi yang efektif ini tidak hanya membantu dalam memperbaiki produk dan layanan, tetapi juga membangun hubungan yang lebih kuat antara pengembang dan pengguna, yang pada akhirnya berkontribusi pada keberhasilan jangka panjang di pasar *chemical* dan perlengkapan *laundry*.

### 3.4 Tantangan dan Solusi

Selama proses pengembangan *website*, tantangan teknis sering kali menjadi salah satu hambatan terbesar yang harus dihadapi oleh tim pengembang. Masalah teknis bisa berupa kesulitan dalam integrasi dengan sistem yang sudah ada, *bug* dalam kode yang mengganggu fungsionalitas, atau ketidakstabilan *platform* ketika dihadapkan pada beban pengguna yang tinggi.

Untuk mengatasi tantangan ini, tim pengembang biasanya menerapkan pendekatan pengembangan berulang (*iterative development*) di mana setiap fitur diuji secara menyeluruh sebelum diluncurkan. Selain itu, penerapan pengujian otomatis dan pemantauan *real-time* membantu dalam mendeteksi dan menyelesaikan masalah teknis lebih cepat. Dengan pendekatan ini, tim dapat meminimalkan risiko kegagalan sistem dan memastikan bahwa *platform* berfungsi sesuai harapan saat diluncurkan.

Di sisi lain, tantangan yang berkaitan dengan pengguna sering kali muncul dalam bentuk kesulitan untuk benar-benar memahami dan memenuhi kebutuhan serta ekspektasi pengguna. Dalam beberapa kasus, pengguna mungkin merasa antarmuka terlalu rumit atau fitur yang disediakan tidak relevan dengan kebutuhan pengguna. Untuk mengatasi hambatan ini, penting untuk melibatkan pengguna sejak awal dalam proses pengembangan melalui metode pengembangan berpusat pada pengguna (*user-centered design*). Mengadakan sesi uji coba dengan *prototipe*, mengumpulkan umpan balik secara berkala, dan melakukan survei pengguna adalah beberapa cara yang dapat digunakan untuk memastikan bahwa kebutuhan pengguna diprioritaskan. Dengan mendengarkan dan beradaptasi dengan masukan dari pengguna, dapat menciptakan solusi yang lebih tepat sasaran dan diterima dengan baik oleh pasar.

Selain itu, tantangan lain yang sering dihadapi adalah mengelola perubahan kebutuhan pengguna yang dinamis seiring waktu. Saat teknologi berkembang, kebutuhan dan ekspektasi pengguna juga dapat berubah, menuntut adanya fleksibilitas dalam pengembangan. Solusi untuk mengatasi tantangan ini adalah dengan mengadopsi metode pengembangan yang lincah (*agile development*), di mana pengembangan dilakukan dalam siklus yang

lebih pendek dan dapat disesuaikan berdasarkan umpan balik pengguna yang terus berubah. Pendekatan ini memungkinkan tim untuk melakukan penyesuaian cepat dan menjaga relevansi teknologi dengan kebutuhan pengguna, memastikan bahwa *platform* tetap inovatif dan sesuai dengan tuntutan pasar yang berkembang. Dengan demikian, tantangan-tantangan ini dapat diatasi melalui pendekatan yang proaktif dan responsif terhadap perubahan teknis dan kebutuhan pengguna.

## **BAB IV**

### **LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS**

#### **4.1 Profil Bisnis**

Nama *Start-up* mengalami pembaruan signifikan seiring dengan perubahan nama dari sebelumnya yang dikenal sebagai Beenatu Distribution menjadi “SERLI”, yang merupakan singkatan dari Serba Serbi Laundry. Perubahan nama ini terjadi karena adanya pendaftaran merek “BEENATU” yang telah dilakukan oleh pihak lain di Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual. Dengan *rebranding* ini, SERLI bertujuan untuk lebih mencerminkan fokus baru kami dalam industri *laundry* dan memberikan identitas yang lebih kuat serta relevan dengan visi kami ke depan. Perubahan ini juga menandai langkah strategis kami untuk mengadaptasi diri dengan lingkungan bisnis yang terus berkembang. Untuk logo dari Serli dapat dilihat pada gambar 4.1 dibawah ini:



Gambar 4.1 Logo Serli (Serba Serbi Laundry)

Saat ini, Serli menawarkan berbagai produk dan layanan yang berfokus pada industri *laundry*. Kami menyediakan semua jenis *chemical* dan perlengkapan *laundry* yang diperlukan untuk operasional harian usaha *laundry*, mulai dari *deterjen* hingga peralatan pembersih khusus. Selain itu, Serli juga menawarkan jasa perawatan dan perbaikan mesin *laundry*, memastikan bahwa peralatan Anda berfungsi dengan optimal dan efisien. Dengan kombinasi produk berkualitas dan layanan profesional, Serli bertujuan untuk memenuhi kebutuhan komprehensif pelanggan di sektor *laundry*.

Visi dan misi Serli tetap konsisten dengan yang sebelumnya, meskipun kami telah mengalami perubahan nama. Visi kami adalah menjadi pemimpin pasar dalam penjualan *chemical* dan peralatan *laundry* di Provinsi Sumatera Barat pada tahun 2035 dengan menyediakan produk berkualitas tinggi dan layanan terbaik. Untuk mencapai visi tersebut, misi kami meliputi: menyediakan produk berkualitas dengan *chemical* dan peralatan *laundry* yang aman dan efektif, memberikan pelayanan pelanggan unggul yang ramah, cepat, dan professional, menerapkan teknologi terkini dan inovasi untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan, serta membangun kolaborasi dan kemitraan yang kuat dengan pemasok, mitra bisnis, dan pelanggan. Kami berkomitmen untuk mempertahankan standar tinggi ini dalam setiap aspek operasional kami.

Struktur tata kelola perusahaan Serli saat ini masih sederhana, dengan segala urusan bisnis dikelola oleh seorang *Chief Executive Officer* (CEO). Mengingat keterbatasan dana untuk rekrutmen tim, CEO berperan sebagai pengambil keputusan utama sekaligus pengelola operasional sehari-hari. CEO bertanggung jawab atas semua aspek manajerial dan strategis perusahaan, termasuk perencanaan bisnis, pengelolaan produk dan layanan, serta hubungan dengan pelanggan dan mitra. Struktur ini memungkinkan pengambilan keputusan yang cepat dan konsolidasi fungsi-fungsi bisnis, namun juga berarti bahwa CEO harus mengelola berbagai aspek perusahaan secara langsung hingga ada dana yang memadai untuk memperluas tim.

Serli telah memperoleh legalitas perusahaan dengan bentuk perseroan perorangan dengan nama PT Rintisan Anak Minang, yang memungkinkan kami untuk beroperasi secara sah dalam lingkup bisnis. Dengan pendaftaran sebagai perseroan perorangan, Serli memiliki struktur hukum yang resmi dan diakui untuk melakukan kegiatan usaha di Indonesia. Selain itu, perusahaan juga telah memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB), yang merupakan identifikasi resmi yang diterbitkan oleh pemerintah untuk memudahkan administrasi dan regulasi dalam berbisnis.

Selain legalitas dasar tersebut, Serli juga sedang dalam proses untuk memperoleh izin usaha dan sertifikasi tambahan yang relevan dengan bidang

kegiatan kami. Ini mencakup izin operasional yang diperlukan untuk menjalankan bisnis di sektor *chemical* dan peralatan *laundry*, serta sertifikasi yang menjamin kualitas produk dan layanan yang kami tawarkan. Proses ini bertujuan untuk memastikan bahwa Serli memenuhi semua standar dan regulasi yang ditetapkan oleh otoritas terkait, serta memberikan kepastian hukum dan kepercayaan kepada pelanggan dan mitra bisnis. Untuk aspek legalitas dari PT Rintisan Anak Minang dapat dilihat pada gambar 4.2 sampai gambar 4.4 di bawah ini.



Gambar 4. 2 Sertifikat pendaftaran pendirian PT

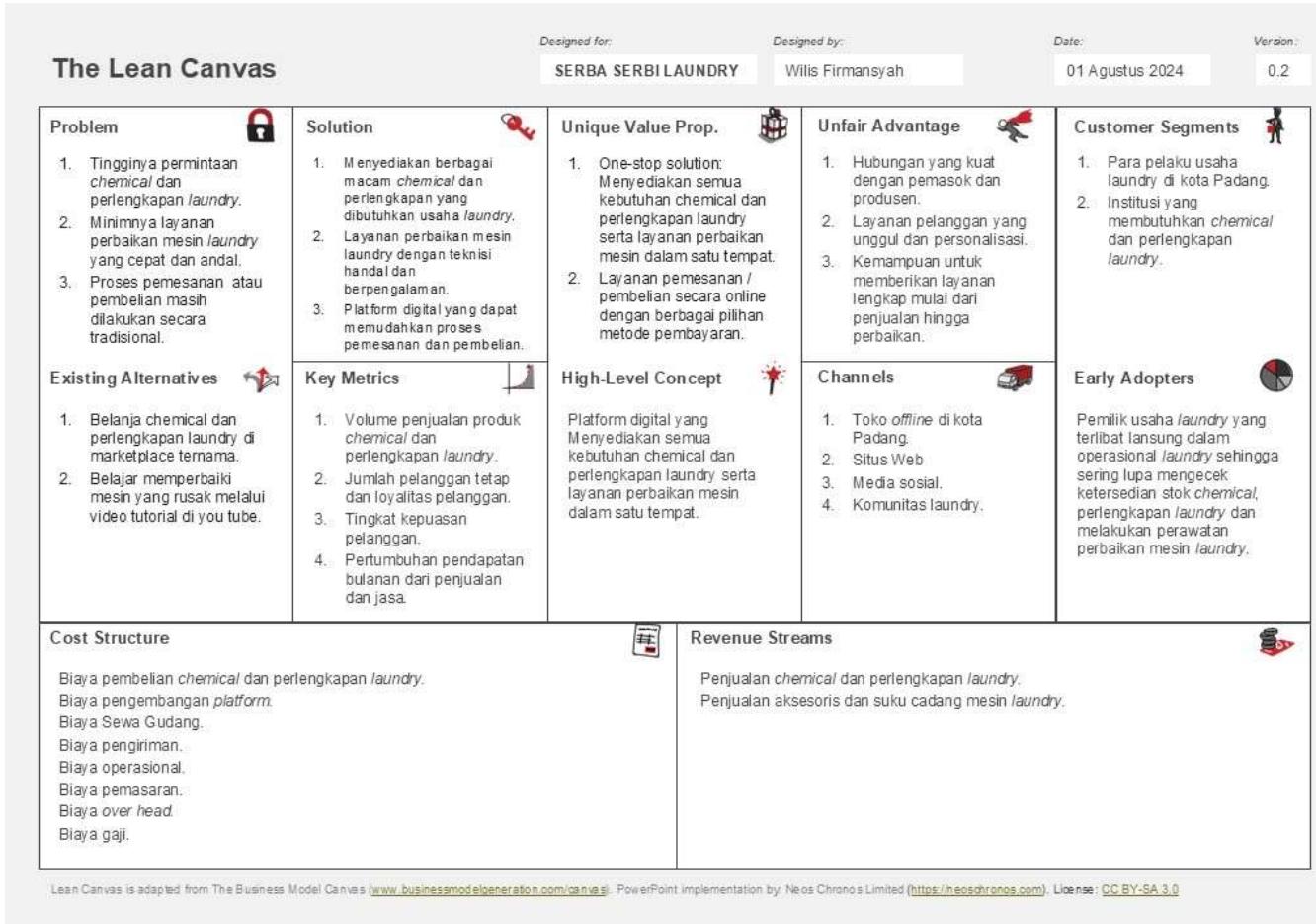
 <p style="text-align: center;"><b>PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA</b></p> <p style="text-align: center;"><b>PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO</b></p> <p style="text-align: center;"><b>NOMOR INDUK BERUSAHA: 0107240012565</b></p> <p>Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:</p> <table border="0" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">1. Nama Pelaku Usaha</td> <td style="width: 50%;">: PT RINTISAN ANAK MINANG</td> </tr> <tr> <td>2. Alamat Kantor</td> <td>: Jalan Palinggam V No.28, Desa/Kelurahan Pasa Gadang, Kec. Padang Selatan, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat, Kode Pos: 25213</td> </tr> <tr> <td>No. Telepon</td> <td>: 082284570595</td> </tr> <tr> <td>Email</td> <td>: willisfirmansyah94@gmail.com</td> </tr> <tr> <td>3. Status Penanaman Modal</td> <td>: PMDN</td> </tr> <tr> <td>4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)</td> <td>: Lihat Lampiran</td> </tr> <tr> <td>5. Skala Usaha</td> <td>: Usaha Mikro</td> </tr> </table> <p>NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses keperluan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Lapor Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).</p> <p>Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.</p> <p>Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 1 Juli 2024</p> <p style="text-align: right;"><b>Menteri Investasi/ Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,</b></p> <p style="text-align: right;"></p> <p style="text-align: right;">Ditandatangani secara elektronik</p> <p>Dicetak tanggal: 1 Juli 2024</p> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">         1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.          2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.          3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSsE-BSSN.          4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.     </p> <p style="text-align: right; margin-top: 10px;">  </p>	1. Nama Pelaku Usaha	: PT RINTISAN ANAK MINANG	2. Alamat Kantor	: Jalan Palinggam V No.28, Desa/Kelurahan Pasa Gadang, Kec. Padang Selatan, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat, Kode Pos: 25213	No. Telepon	: 082284570595	Email	: willisfirmansyah94@gmail.com	3. Status Penanaman Modal	: PMDN	4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: Lihat Lampiran	5. Skala Usaha	: Usaha Mikro
1. Nama Pelaku Usaha	: PT RINTISAN ANAK MINANG													
2. Alamat Kantor	: Jalan Palinggam V No.28, Desa/Kelurahan Pasa Gadang, Kec. Padang Selatan, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat, Kode Pos: 25213													
No. Telepon	: 082284570595													
Email	: willisfirmansyah94@gmail.com													
3. Status Penanaman Modal	: PMDN													
4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: Lihat Lampiran													
5. Skala Usaha	: Usaha Mikro													

Gambar 4. 3 Nomor Izin Berusaha

 <p style="text-align: center;"><b>PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA</b></p> <p style="text-align: center;"><b>PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO</b></p> <p style="text-align: center;"><b>LAMPIRAN</b></p> <p style="text-align: center;"><b>NOMOR INDUK BERUSAHA: 0107240012565</b></p> <p>Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">No</th> <th rowspan="2">Kode KBLI</th> <th rowspan="2">Judul KBLI</th> <th rowspan="2">Lokasi Usaha</th> <th rowspan="2">Tingkat Risiko</th> <th colspan="3">Perizinan Berusaha</th> </tr> <tr> <th>Jenis</th> <th>Status</th> <th>Keterangan</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>47999</td> <td>Perdagangan eceran bukan di toko, kios, kaki lima dan los pasar lainnya YTDL</td> <td>Jalan Palinggaam V No.28, Desa/Kelurahan Pasa Gadang, Kec. Padang Selatan, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat Kode Pos: 25213</td> <td>Rendah</td> <td>NIB</td> <td>Terbit</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table> <p>1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.  2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).  3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.  4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.</p> <p style="text-align: right; margin-top: 10px;">  <b>Balai Sertifikasi Elektronik</b> </p>	No	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha			Jenis	Status	Keterangan	1	47999	Perdagangan eceran bukan di toko, kios, kaki lima dan los pasar lainnya YTDL	Jalan Palinggaam V No.28, Desa/Kelurahan Pasa Gadang, Kec. Padang Selatan, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat Kode Pos: 25213	Rendah	NIB	Terbit	-
No						Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha									
	Jenis	Status	Keterangan																
1	47999	Perdagangan eceran bukan di toko, kios, kaki lima dan los pasar lainnya YTDL	Jalan Palinggaam V No.28, Desa/Kelurahan Pasa Gadang, Kec. Padang Selatan, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat Kode Pos: 25213	Rendah	NIB	Terbit	-												

Gambar 4. 4 Lampiran nomor izin berusaha

## 4.2 Model Bisnis



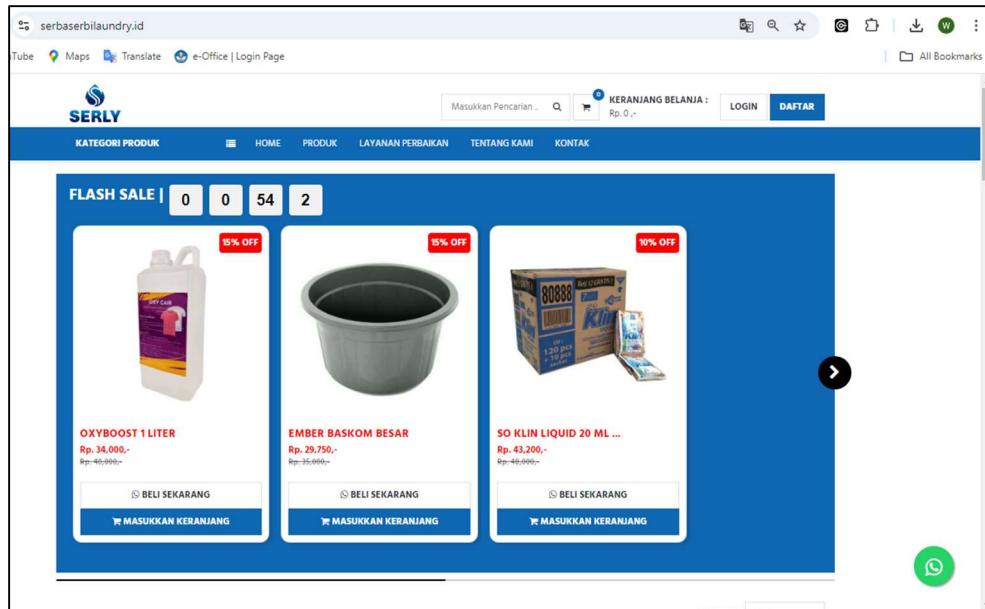
Gambar 4. 5 Lean canvas terbaru

### 4.3 Aspek Pasar dan Pemasaran

#### Analisis Pasar Terbaru

Perkembangan strategi pasar dan pemasaran mencerminkan adaptasi yang cermat terhadap perubahan kebutuhan dan preferensi pasar. Dalam analisis pasar terkini, bisnis ini menargetkan segmen pasar yang meliputi penyedia layanan *laundry* komersial, dan individu yang menjalankan usaha *laundry* skala kecil hingga menengah. Tawaran nilai utama Serli terletak pada produk-produk yang lengkap sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan hasil akhir proses *laundry*. kami menawarkan berbagai *chemical laundry* yang dirancang untuk menangani berbagai jenis noda dan bahan, serta perlengkapan *laundry* yang mendukung perawatan optimal. Dengan mengedepankan kualitas dan inovasi, bisnis ini berusaha memberikan solusi yang tidak hanya memenuhi standar usaha *laundry*, tetapi juga meningkatkan kepuasan pelanggan.

Dalam hal saluran distribusi, Serli telah mengoptimalkan penggunaan saluran *online* menggunakan website dengan alamat serbaserbilaundry.id dan akun instagram dengan nama @tokoserbasebilaundry untuk menjangkau pelanggan Serli. Serli memanfaatkan *platform e-commerce* dan media sosial untuk mempermudah akses produk bagi pelanggan individu dan bisnis yang lebih kecil, sementara juga menyediakan layanan distribusi langsung untuk klien bisnis besar. Selain itu, kami menjalin kemitraan strategis dengan distributor lokal dan regional untuk memperluas jangkauan pasar dan memastikan ketersediaan produk. Dengan pendekatan ini, Serli tidak hanya memperluas cakupan pasar tetapi juga memastikan produk sampai ke tangan pelanggan dengan cara yang efisien dan tepat waktu.



Gambar 4. 6 Website Serli



Gambar 4. 7 Instagram Serli

Strategi pemasaran Serli mengalami perkembangan yang signifikan untuk menjawab tantangan dan peluang di pasar *chemical* dan peralatan *laundry*. Salah satu aspek utama dari strategi pemasaran Serli adalah

penggunaan promosi yang terencana dengan baik. Serli sering mengadakan promosi musiman dan penawaran diskon khusus untuk menarik perhatian pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan setia. Serli juga menawarkan program loyalitas bagi pelanggan yang melakukan pembelian secara rutin, yang tidak hanya meningkatkan retensi pelanggan tetapi juga mendorong pembelian berulang. Melalui strategi ini, Serli berhasil menciptakan daya tarik yang lebih besar di pasar dan meningkatkan penjualan produk Serli.

Dalam hal iklan, yang memungkinkan Serli untuk menargetkan segmen pasar tertentu dengan pesan yang relevan. Iklan Serli sering kali menonjolkan keunggulan produk, seperti efektivitas dalam mengatasi berbagai jenis noda dan keandalan bahan-bahan yang digunakan. Selain itu, Serli juga menggunakan iklan tradisional seperti brosur dan spanduk, untuk meningkatkan visibilitas Serli di kalangan pelanggan potensial.

Pemasaran konten merupakan bagian penting dari strategi Serli, dengan fokus pada edukasi dan informasi yang berguna bagi pelanggan. Serli memproduksi konten seperti artikel *blog*, video tutorial, dan panduan penggunaan produk yang mengedukasi pelanggan tentang cara merawat perlengkapan *laundry* dan memaksimalkan hasil dari *chemical laundry*. Konten ini tidak hanya membantu membangun kepercayaan dan otoritas di industri, tetapi juga meningkatkan keterlibatan dengan pelanggan yang mencari solusi dan tips praktis. Dengan pendekatan ini, Serli berhasil membangun hubungan yang lebih kuat dengan *audiens*, mengedepankan nilai tambah dari produk Serli, dan menciptakan pengalaman yang lebih berharga bagi pelanggan.

Dalam hal pendapatan, Serli telah menunjukkan perkembangan yang positif melalui model bisnis yang terdiversifikasi. Awalnya, bisnis ini mengandalkan penjualan langsung dari toko fisik dan distribusi ke pelanggan individu serta usaha *laundry* kecil. Namun, seiring waktu, Serli mengembangkan model pendapatan tambahan dengan memperluas jangkauan melalui *platform e-commerce* dan media sosial. Integrasi ini tidak hanya memperluas pasar Serli tetapi juga memberikan sumber pendapatan yang stabil dari berbagai saluran.

Penjualan *online* memungkinkan Serli menjangkau pelanggan yang lebih luas dan geografis lebih variatif, yang membantu meningkatkan total pendapatan Serli secara signifikan. Selain itu, Serli juga menerapkan strategi penetapan harga berbasis volume untuk klien bisnis, memberikan diskon atau harga khusus untuk pembelian dalam jumlah besar, yang berkontribusi pada pendapatan yang lebih konsisten dan meningkat.

Dalam hal pangsa pasar, Serli telah berhasil memperluas kehadiran Serli di pasar lokal dan regional. Dengan mengadopsi strategi pemasaran yang agresif dan efektif, Serli mampu meningkatkan pangsa pasar Serli secara bertahap. Serli tidak hanya melayani segmen pasar tradisional tetapi juga menjangkau pelanggan baru melalui kampanye pemasaran yang ditargetkan. Penetrasi yang lebih dalam di pasar *e-commerce* juga membantu Serli mencaplok pangsa pasar dari kompetitor yang lebih besar dengan menawarkan produk berkualitas tinggi dan layanan pelanggan yang unggul. Melalui pendekatan ini, Serli akan meningkatkan posisi Serli di pasar dan membangun basis pelanggan yang lebih luas, dan mengukuhkan keberadaan Serli sebagai pemain penting dalam industri perlengkapan *laundry*.

#### 4.4 Aspek Operasi/Distribusi

Dalam perkembangan operasi dan produksi, Serli telah membuat beberapa kemajuan signifikan untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk Serli. Aktivitas operasional terkini Serli mencakup penerapan sistem manajemen rantai pasokan yang lebih terintegrasi untuk memastikan ketersediaan produk yang konsisten dan berkualitas. Serli bekerja sama dengan pemasok bahan kimia dan perlengkapan *laundry* yang terpercaya, serta memantau proses pengadaan secara ketat untuk menghindari keterlambatan dan memastikan ketersediaan produk tetap terjaga.

Di sisi distribusi, Serli telah mengoptimalkan saluran distribusi untuk memenuhi permintaan yang semakin meningkat. Serli memanfaatkan sistem manajemen inventaris berbasis teknologi yang memungkinkan pemantauan stok secara *real-time* dan perencanaan pengadaan yang lebih akurat.

Penggunaan sistem ini membantu Serli untuk menghindari kekurangan stok dan memastikan ketersediaan produk.

Selain itu, Serli juga meningkatkan kehadiran di *platform e-commerce* dan media sosial, hal ini memungkinkan pelanggan untuk memesan produk dengan lebih mudah dan cepat, serta memperluas jangkauan pasar. Dengan langkah-langkah ini, Serli tidak hanya meningkatkan operasional internal tetapi juga memperkuat kapasitas distribusi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan secara lebih efektif dan efisien.

Sumber daya utama Serli mencakup beberapa aspek kunci yang mendukung operasional dan pertumbuhan bisnis. Meskipun Serli tidak memproduksi sendiri *chemical* dan perlengkapan *laundry*, Serli memiliki jaringan pemasok yang andal yang memastikan ketersediaan produk berkualitas tinggi. Kemampuan untuk mendapatkan produk dari pemasok terpercaya menjadi salah satu pilar utama bisnis ini, memungkinkan Serli menawarkan berbagai produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu, sumber daya manusia yang terampil dalam pemasaran dan layanan pelanggan juga menjadi aset penting, memastikan bahwa setiap transaksi berjalan lancar dan pelanggan mendapatkan pelayanan terbaik.

Di samping itu, Serli telah membangun dan memperbarui kemitraan strategis yang berperan vital dalam keberlanjutan dan ekspansi bisnis Serli. Salah satu kemitraan utama adalah dengan distributor dan pemasok *chemical* serta perlengkapan *laundry*, yang memastikan Serli selalu memiliki produk yang dibutuhkan oleh pelanggan. Kemitraan ini memungkinkan Serli menjaga ketersediaan stok yang konsisten dan mengurangi risiko kekurangan produk. Dengan adanya *platform e-commerce* semakin memperluas jangkauan pasar Serli, memungkinkan akses yang lebih luas kepada pelanggan dan meningkatkan penjualan secara signifikan. Melalui kombinasi sumber daya utama dan kemitraan strategis ini, Serli akan memperkokoh posisinya di industri dan mendorong pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Proses distribusi terkini di Serli dirancang untuk memastikan bahwa produk *chemical* dan perlengkapan *laundry* dapat mencapai pelanggan dengan cepat dan efisien. Saat ini, Serli mengandalkan kombinasi distribusi langsung

melalui jaringan toko fisik dan *platform e-commerce*, serta pengiriman melalui mitra logistik yang andal. Produk disimpan di gudang yang dikelola dengan sistem manajemen inventaris, memungkinkan pemantauan stok secara *real-time* dan pemrosesan pesanan yang cepat. Penggunaan teknologi dalam manajemen distribusi ini membantu mengurangi waktu pengiriman dan memastikan bahwa pelanggan menerima produk dalam kondisi prima. Selain itu, Serli juga menawarkan opsi pengiriman ekspres untuk memenuhi kebutuhan mendesak pelanggan, khususnya di segmen bisnis.

Untuk rencana peningkatan skala distribusi, Serli berencana melakukan kerja sama dalam bentuk maklon dengan industri *chemical* dan perlengkapan *laundry* dan memperluas jangkauan pasar ke wilayah yang belum terjangkau dengan membuka lebih banyak titik distribusi dan menjalin kemitraan baru dengan penyedia logistik lokal. Serli juga mempertimbangkan untuk membangun pusat distribusi tambahan di beberapa lokasi strategis guna mempercepat pengiriman dan mengurangi biaya logistik. Selain itu, Serli berencana meningkatkan kehadiran di *platform e-commerce* yang lebih luas dan menambahkan fitur layanan pelanggan yang lebih responsif untuk menangani pesanan secara efisien. Dengan langkah-langkah ini, Serli bertujuan untuk meningkatkan skala operasional, memperluas pangsa pasar, dan tetap kompetitif di industri penjualan *chemical* dan perlengkapan *laundry*.

#### 4.5 Aspek Organisasi dan SDM

Struktur organisasi Serli, saat ini masih tetap sama seperti sebelumnya. Posisi-posisi dalam organisasi belum mengalami perubahan, dengan hirarki dan tanggung jawab yang juga masih sesuai dengan struktur awal yang telah ditetapkan. Namun, hingga saat ini, hanya posisi *Chief Executive Officer* (CEO) yang telah terisi, mengingat adanya kendala dalam pendanaan yang menghambat proses rekrutmen karyawan untuk mengisi posisi lainnya.

Meskipun demikian, Serli tetap berupaya untuk menjaga efisiensi operasional dengan mengandalkan struktur dan tanggung jawab yang sudah ada. Hirarki yang diterapkan memungkinkan alur kerja yang jelas dan teratur, di mana setiap tanggung jawab telah didistribusikan sesuai dengan struktur

yang telah ditetapkan sejak awal. Kedepannya, seiring dengan membaiknya kondisi pendanaan, Serli berharap dapat melengkapi tim manajemen dan karyawan untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan bisnis lebih lanjut.

Dalam tinjauan terbaru, Serli telah mempertahankan struktur organisasi yang ada, dengan beberapa penyesuaian pada peran dan tanggung jawab sesuai dengan kebutuhan operasional saat ini. Meskipun posisi CEO adalah satu-satunya yang telah terisi karena kendala pendanaan, peran ini telah diperluas untuk mencakup beberapa tanggung jawab yang sebelumnya didistribusikan ke posisi lain. Misalnya, CEO kini juga mengawasi langsung kegiatan operasional harian, pengelolaan inventaris, serta hubungan dengan pemasok dan pelanggan. Selain itu, CEO juga bertanggung jawab untuk menyusun strategi pemasaran dan penjualan guna memastikan toko tetap kompetitif di pasar.

Meskipun tanggung jawab ini merupakan tambahan yang signifikan, hirarki dan alur kerja tetap mengikuti struktur yang telah ada. Setiap aspek operasional yang sebelumnya dikelola oleh beberapa posisi kini diintegrasikan dalam peran CEO, yang diharapkan mampu menjaga stabilitas dan kelancaran operasional bisnis dalam kondisi sumber daya yang terbatas. Serli terus berkomitmen untuk memberikan layanan terbaik, dan dengan adanya rencana untuk merekrut karyawan tambahan di masa mendatang, struktur peran ini akan terus berkembang sesuai dengan pertumbuhan bisnis dan kebutuhan operasional yang semakin kompleks.

Dalam upaya untuk mendukung struktur peran yang telah diperbarui, Serli juga telah mengembangkan strategi terbaru dalam merekrut, melatih, dan mempertahankan personel. Strategi ini berfokus pada rekrutmen yang lebih selektif, mencari kandidat yang tidak hanya memiliki keahlian teknis yang diperlukan tetapi juga mampu beradaptasi dengan lingkungan kerja yang dinamis dan memiliki semangat untuk berkontribusi pada pertumbuhan perusahaan. Proses pelatihan dirancang untuk lebih intensif, dengan penekanan pada pemahaman mendalam tentang produk dan layanan yang ditawarkan, serta pengembangan keterampilan interpersonal dan penjualan yang efektif.

Selain itu, untuk mempertahankan personel yang berkualitas, Serli mengimplementasikan program insentif yang kompetitif, termasuk bonus berdasarkan kinerja, peluang pengembangan karir, dan lingkungan kerja yang mendukung pertumbuhan profesional. Komunikasi yang terbuka dan transparan antara manajemen dan karyawan juga diprioritaskan untuk memastikan setiap anggota tim merasa dihargai dan termotivasi untuk memberikan yang terbaik. Dengan strategi ini, Serli berharap dapat membangun tim yang solid dan berkomitmen, yang mampu mendukung visi jangka panjang perusahaan.

#### **4.6 Aspek Keuangan**

Dalam beberapa bulan terakhir, Serli telah mencatat pendapatan dan biaya operasional. Pendapatan utama berasal dari penjualan *chemical* dan perlengkapan *laundry*, yang menunjukkan tren peningkatan seiring dengan meningkatnya permintaan dari pelanggan. Peningkatan ini didorong oleh strategi pemasaran yang lebih efektif dan perluasan jangkauan pasar melalui kanal penjualan *online*. Meskipun demikian, Serli juga menghadapi tantangan dalam mengelola biaya operasional.

Biaya operasional yang telah dikeluarkan oleh toko Serli mencakup beberapa komponen utama, seperti pembelian produk yang menjadi modal utama dalam penjualan, serta investasi dalam pembuatan *website* yang bertujuan untuk meningkatkan kehadiran digital dan mempermudah proses transaksi dengan pelanggan. Selain itu, Serli juga mengalokasikan dana untuk pengurusan izin usaha, yang merupakan langkah penting dalam memastikan legalitas dan kelancaran operasional bisnis. Meskipun biaya operasional ini cukup signifikan, manajemen Serli terus berupaya untuk menyeimbangkan pengeluaran dengan pendapatan yang dihasilkan, agar tetap dapat mencapai profitabilitas dan mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

Tabel 4.1 Laporan arus kas PT Rintisan Anak Minang

Kategori Arus Kas	(Pra) Awal	Jul	Agu	Sep	Total
<b>Saldo Kas</b>	<b>Rp3.000.000</b>	<b>Rp3.000.000</b>	<b>Rp1.000.000</b>	<b>Rp1.268.000</b>	
<b>Arus Kas dari Operasi</b>					
Penjualan Chemical			Rp1.460.000		Rp1.460.000
Penjualan Perlengkapan			Rp808.000		Rp808.000
Penjualan Suku Cadang Mesin					Rp0
Jasa Perbaikan					Rp0
Total Penerimaan Operasi	Rp0	Rp2.268.000	Rp0		Rp2.268.000
Pembelian Stok Barang	Rp2.000.000	Rp500.000			Rp2.500.000
Gaji Pegawai					Rp0
Biaya Listrik, Air, Internet					Rp0
Biaya Operasional Bulanan					Rp0
Total Pengeluaran Operasi	Rp2.000.000	Rp500.000	Rp0		Rp2.500.000
<b>Arus Kas Bersih dari Operasi</b>	<b>Rp1.000.000</b>	<b>Rp2.768.000</b>	<b>Rp1.268.000</b>	<b>Rp5.036.000</b>	
<b>Arus Kas dari Investasi</b>					
Renovasi dan Pengaturan Gudang					Rp0
Pembelian Komputer / Labtop					Rp0
Pembuatan Website Bisnis			Rp1.500.000		Rp1.500.000
Total Pengeluaran Investasi	Rp0	Rp1.500.000	Rp0		Rp1.500.000
<b>Arus Kas Bersih dari Investasi</b>	<b>Rp0</b>	<b>Rp1.500.000</b>	<b>Rp0</b>	<b>Rp1.500.000</b>	
<b>Arus Kas dari Pendanaan</b>					
Pinjaman Bank					Rp0
Total Penerimaan Pendanaan					Rp0
Arus Kas Bersih dari Pendanaan	Rp0	Rp0	Rp0		Rp0
<b>Arus Kas Bersih</b>	<b>Rp3.000.000</b>	<b>Rp1.000.000</b>	<b>Rp1.268.000</b>	<b>Rp1.268.000</b>	

Laporan arus kas PT Rintisan Anak Minang pada tabel 4.1 diatas menunjukkan aktivitas keuangan perusahaan selama beberapa bulan, dengan fokus pada arus kas dari operasi, investasi, dan pendanaan. Pada bagian operasi, terlihat bahwa perusahaan menerima pendapatan dari penjualan *chemical* dan perlengkapan sebesar Rp2.268.000 pada bulan Agustus. Namun, pengeluaran operasional juga cukup besar, terutama untuk pembelian stok barang sebesar Rp2.500.000 selama dua bulan tersebut. Akibatnya, meskipun ada penerimaan dari operasi, arus kas bersih dari operasi hanya sebesar Rp5.036.000 setelah menambahkan saldo awal kas.

Di sisi lain, pada bagian investasi, perusahaan mengeluarkan Rp1.500.000 untuk pembuatan website bisnis pada bulan Agustus, yang mengurangi arus kas bersih dari investasi menjadi negatif sebesar Rp1.500.000. Tidak ada aktivitas pendanaan yang tercatat dalam periode ini, sehingga arus kas bersih perusahaan lebih dipengaruhi oleh operasi dan investasi. Secara keseluruhan, laporan arus kas ini menunjukkan bahwa PT Rintisan Anak Minang mampu menghasilkan arus kas positif dari operasi,

namun tetap perlu memperhatikan pengeluaran investasi agar tetap menjaga kestabilan keuangan perusahaan.

Tabel 4.2 Laporan laba rugi PT Rintisan Anak Minang

<b>Kategori</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
<b>Pendapatan Operasional</b>	
Penjualan Chemical	Rp 1.460.000
Penjualan Perlengkapan	Rp 808.000
Penjualan Suku Cadang Mesin	Rp -
Jasa Perbaikan	Rp -
<b>Total Pendapatan Operasional</b>	Rp 2.268.000
<b>Beban Operasional</b>	
Pembelian Stok Barang	Rp 2.500.000
Gaji Pegawai	Rp -
Biaya Listrik, Air, Internet	Rp -
Biaya Operasional Bulanan	Rp -
<b>Total Beban Operasional</b>	Rp 2.500.000
<b>Laba (Rugi) Operasional</b>	<b>-Rp 232.000</b>
<b>Beban Investasi</b>	
Pembuatan Website Bisnis	Rp 1.500.000
<b>Total Beban Investasi</b>	Rp 1.500.000
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>-Rp 1.732.000</b>

Berdasarkan laporan laba rugi PT Rintisan Anak Minang per tanggal 31 Agustus 2024 pada tabel 4.2 diatas, terlihat bahwa perusahaan mencatat total pendapatan operasional sebesar Rp 2.268.000, yang diperoleh dari penjualan *chemical* dan perlengkapan *laundry*. Namun, beban operasional perusahaan, terutama dari pembelian stok barang, mencapai Rp 2.500.000, yang menyebabkan perusahaan mengalami rugi operasional sebesar Rp 232.000. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan dari operasi tidak cukup untuk menutupi biaya operasional yang telah dikeluarkan, yang bisa menjadi tanda bahwa perusahaan perlu meningkatkan efisiensi atau mencari sumber pendapatan tambahan.

Selain itu, perusahaan juga mencatat beban investasi sebesar Rp 1.500.000 untuk pembuatan *website* bisnis, yang semakin menambah beban

finansial dan mengakibatkan total rugi bersih sebesar Rp 1.732.000. Ini adalah indikasi bahwa meskipun perusahaan berinvestasi dalam pengembangan bisnis, seperti pembuatan website, saat ini belum mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya operasional dan investasi. PT Rintisan Anak Minang mungkin perlu mengevaluasi strategi pemasaran dan penjualannya untuk meningkatkan pendapatan di masa mendatang agar bisa mencapai laba yang positif.

Untuk memastikan keseimbangan antara pendapatan dan biaya operasional, Serli mengimplementasikan strategi pengelolaan arus kas yang hati-hati dan terstruktur. Strategi ini melibatkan pemantauan ketat terhadap arus masuk dan keluar kas untuk memastikan bahwa perusahaan selalu memiliki likuiditas yang cukup untuk memenuhi kewajiban operasionalnya. Salah satu pendekatan yang diterapkan adalah pengelolaan persediaan secara efisien, dengan mengoptimalkan pembelian produk agar sesuai dengan permintaan pasar, sehingga menghindari penumpukan stok yang tidak diperlukan dan mengurangi biaya penyimpanan. Selain itu, Serli juga menerapkan penjadwalan pembayaran yang cermat, dengan memprioritaskan pembayaran untuk pengeluaran penting seperti pembelian produk dan biaya operasional dasar, sementara mengatur ulang atau menunda pengeluaran yang kurang mendesak jika diperlukan.

Untuk mengukur kinerja keuangan dan mendukung pengelolaan arus kas, Serli menggunakan beberapa metrik keuangan utama. Di antaranya, margin laba kotor digunakan untuk mengevaluasi efisiensi dalam menghasilkan keuntungan dari penjualan setelah mengurangi biaya produk. Selain itu, rasio likuiditas, seperti rasio lancar, digunakan untuk menilai kemampuan toko dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Arus kas operasional juga dipantau secara berkala untuk memastikan bahwa kegiatan bisnis utama tetap menghasilkan arus kas positif. Dengan memanfaatkan metrik-metrik ini, manajemen Serli dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam mengelola keuangan perusahaan, serta merencanakan langkah-langkah strategis untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

## 4.7 Strategi Peningkatan dan Pengembangan

Tabel 4.3 Matrix SWOT terbaru

IFAS EFAS	S (Strength)	W (Weakness)
1. Pertumbuhan Industri Laundry	1. <i>Platform</i> pembelian <i>online</i> 2. Harga produk terjangkau	1. Jangkauan terbatas 2. Modal terbatas 3. Ketergantungan pada pemasok 4. <i>Brand awareness</i> rendah
Opportunities	Strategi SO	Strategi WO
2. Kemitraan dengan Bisnis Lokal	Manfaatkan reputasi produk yang terjangkau dan berkualitas untuk menarik lebih banyak pelanggan dalam industri <i>laundry</i> yang sedang tumbuh, dengan melakukan kampanye pemasaran yang menyoroti kualitas dan keunggulan produk.	Ekspansi secara bertahap ke wilayah-wilayah sekitar Kota Padang untuk memanfaatkan pertumbuhan industri laundry, menggunakan riset pasar untuk memilih area dengan permintaan tinggi.
3. Inovasi Produk dan Layanan	Jalin kemitraan strategis dengan Pelaku usaha <i>laundry</i> dan pemasok, menawarkan layanan perbaikan yang handal dan paket pemeliharaan untuk memperluas basis pelanggan dan meningkatkan loyalitas pelanggan.	Jalin kemitraan strategis dengan pelaku usaha <i>laundry</i> dan pemasok untuk meningkatkan pendapatan dan menggunakan sebagian keuntungan untuk memperkuat modal dan mendukung ekspansi lebih lanjut.
4. Dukungan Teknologi	Kembangkan dan luncurkan produk dan layanan baru, seperti paket langganan dan rental peralatan laundry, memanfaatkan kecepatan respon dan pengiriman produk untuk mendukung inovasi dan memenuhi kebutuhan pasar.	<i>Diversifikasi</i> pemasok dan menjalin hubungan dengan pemasok baru yang dapat mendukung inovasi produk dan layanan, serta mengurangi risiko ketergantungan pada pemasok tunggal.
Threats	Strategi ST	Strategi WT
1. Fluktuasi Harga Produk	Implementasikan teknologi terbaru untuk mendukung konsep <i>one-stop solution</i> , seperti aplikasi pemesanan online dan sistem manajemen inventaris otomatis, meningkatkan efisiensi operasional dan pengalaman pelanggan.	Manfaatkan teknologi digital dan media sosial untuk meningkatkan <i>brand awareness</i> , melalui kampanye pemasaran yang terarah dan penggunaan <i>platform e-commerce</i> untuk menjangkau lebih banyak pelanggan secara <i>online</i> .
2. Perubahan Regulasi	Diferensiasi produk dengan menekankan produk yang lengkap dan berkualitas melalui kampanye pemasaran yang menyoroti keunggulan dan keunikan produk, serta menawarkan garansi kepuasan pelanggan untuk membedakannya dari kompetitor.	Mengembangkan strategi pemasaran digital untuk menjangkau pelanggan di luar Kota Padang, menggunakan media sosial dan <i>platform e-commerce</i> untuk memperluas jangkauan dan mengatasi keterbatasan geografis.
3. Persaingan Ketat	Bangun hubungan jangka panjang dengan pemasok dan negosiasiakan kontrak yang stabil, serta optimalkan proses perbaikan untuk mengurangi biaya operasional dan mempertahankan margin keuntungan meskipun ada fluktuasi harga.	Cari sumber pendanaan alternatif seperti investor atau pinjaman untuk meningkatkan modal kerja, serta implementasikan efisiensi biaya operasional untuk mengurangi dampak fluktuasi harga bahan baku.
4. Perubahan Preferensi Pelanggan	Memantau regulasi secara aktif dan beradaptasi cepat dengan perubahan kebijakan, menggunakan kehadiran lokal untuk memastikan kepatuhan terhadap peraturan baru lebih mudah dan cepat.	Diversifikasi sumber pemasok untuk mengurangi risiko ketergantungan dan tetap mematuhi regulasi yang berubah dengan cepat beradaptasi pada kebijakan baru.
	Melakukan riset pasar rutin untuk memahami <i>tren</i> dan preferensi pelanggan yang berubah, dan gunakan konsep <i>one-stop solution</i> untuk fleksibel menyesuaikan produk dan layanan sesuai dengan kebutuhan pelanggan yang dinamis.	Tingkatkan upaya pemasaran untuk meningkatkan <i>brand awareness</i> melalui kampanye terarah dan partisipasi aktif di komunitas lokal, serta adaptasi cepat terhadap perubahan tren dan preferensi pelanggan dengan inovasi.

Berdasarkan analisis SWOT terbaru yang dilakukan, berikut adalah strategi peningkatan dan pengembangan yang dijalankan. Analisis ini memberikan wawasan mendalam tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh bisnis, sehingga memungkinkan perusahaan untuk menyusun langkah-langkah strategis yang lebih efektif.

Serli dapat memanfaatkan kekuatannya, seperti penggunaan teknologi digital, untuk memperkuat posisinya di pasar. Strategi pemasaran yang lebih agresif dan fokus pada kampanye "one stop solution" bisa diterapkan untuk menarik pelanggan baru dan meningkatkan loyalitas pelanggan saat ini. Selain itu, platform pembelian online yang sudah ada harus dioptimalkan dengan menambahkan fitur-fitur yang lebih user-friendly dan memperluas jangkauan promosi digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan potensial.

Untuk mengatasi kelemahan seperti jangkauan yang terbatas dan modal yang terbatas, Serli bisa mempertimbangkan kemitraan strategis atau kolaborasi dengan pemain lain di industri untuk memperluas jangkauan pasar. Strategi ini bisa melibatkan ekspansi ke area baru atau memvariasikan saluran distribusi produk. Meningkatkan brand awareness juga penting, sehingga investasi dalam kampanye pemasaran digital dan branding perlu ditingkatkan. Sementara itu, untuk mengurangi ketergantungan pada pemasok, toko bisa mulai mencari pemasok alternatif atau mengembangkan hubungan yang lebih kuat dengan pemasok saat ini untuk mendapatkan harga yang lebih stabil dan mengamankan pasokan.

Pertumbuhan industri laundry yang terus berkembang memberikan peluang besar bagi Serli. Perusahaan dapat memanfaatkan peluang ini dengan terus berinovasi dalam produk dan layanan, seperti mengembangkan produk ramah lingkungan atau layanan berbasis teknologi yang sesuai dengan tren konsumen saat ini. Dukungan teknologi digital, seperti integrasi AI atau otomatisasi dalam layanan pelanggan, bisa meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan, sekaligus memperluas jangkauan pasar melalui strategi pemasaran digital yang lebih terarah.

Ancaman seperti fluktuasi harga produk dan perubahan regulasi harus dikelola dengan cermat. Serli bisa mempertimbangkan strategi maklon atau

kontrak jangka panjang dengan pemasok untuk memitigasi risiko fluktuasi harga. Tetap *up-to-date* dengan perubahan regulasi dan beradaptasi dengan cepat juga penting untuk memastikan kepatuhan dan kelancaran operasional bisnis. Selain itu, persaingan ketat dan perubahan preferensi pelanggan menuntut Serli untuk terus memantau tren pasar dan perilaku konsumen, serta secara aktif menyesuaikan penawaran produk dan layanan agar tetap relevan dan kompetitif.

Dengan strategi ini, Serli dapat memanfaatkan kekuatannya, mengatasi kelemahan, memanfaatkan peluang, dan mengelola ancaman yang ada, sehingga dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan memperkuat posisinya di industri penjualan *chemical* dan perlengkapan *laundry*. Implementasi strategi ini juga diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas, mengingat pentingnya pengelolaan sumber daya yang lebih baik dalam menghadapi tantangan pasar yang dinamis. Selain itu, dengan berfokus pada inovasi produk dan layanan, Serli dapat terus memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin beragam, serta meningkatkan kepuasan dan loyalitas mereka. Pada akhirnya, strategi ini akan membantu Serli menjadi lebih tangguh dan adaptif dalam menghadapi perubahan pasar, sekaligus membuka jalan untuk ekspansi dan diversifikasi bisnis di masa depan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

#### **5.1 Kesimpulan**

Kemajuan teknologi informasi yang pesat selama dekade terakhir telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk sektor pemerintahan, bisnis, dan sosial. Transformasi digital kini menjadi elemen kunci untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan memperbaiki komunikasi dengan pelanggan, terutama bagi perusahaan yang masih menggunakan metode tradisional, seperti perusahaan penjualan *chemical* dan peralatan *laundry*. Transformasi digital dalam bisnis melibatkan penerapan teknologi untuk menciptakan model bisnis baru yang lebih efisien, meningkatkan keuntungan, dan memberikan keunggulan kompetitif. Untuk mencapai hasil yang optimal, strategi bisnis digital harus dirancang dengan cermat untuk menghindari risiko seperti alokasi sumber daya yang tidak tepat atau strategi yang tidak sesuai dengan tujuan perusahaan.

Di Kota Padang, pertumbuhan bisnis *laundry* yang signifikan telah mendorong peningkatan permintaan terhadap *chemical* dan peralatan *laundry*. Namun, jumlah supplier yang terbatas menyebabkan kekurangan pasokan, yang berpotensi meningkatnya harga dan menyulitkan ketersediaan produk. Oleh karena itu, inisiatif untuk mendirikan Serli sebagai penyedia *chemical*, peralatan, dan layanan perbaikan mesin *laundry* di Kota Padang diharapkan dapat mengisi kekosongan ini dan memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Tujuan utama dari rencana bisnis ini adalah untuk mempermudah pelaku usaha *laundry* dalam memperoleh *chemical* dan peralatan yang diperlukan dengan cepat dan efisien melalui *platform digital*. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional para pelaku usaha *laundry* dan menjadikan Serli sebagai mitra yang terpercaya dalam usaha *laundry* terutama yang berlokasi di Kota Padang.

PT Rintisan Anak Minang, yang beroperasi di bidang penjualan *chemical* dan peralatan *laundry*, memiliki komitmen untuk menyediakan produk berkualitas bagi usaha *laundry* di Kota Padang dan sekitarnya melalui *platform* digital. Perusahaan ini menawarkan solusi lengkap yang mencakup berbagai produk *chemical*, peralatan *laundry*, serta layanan perbaikan mesin, dengan fokus pada kemudahan pembelian *online* dan pengiriman langsung kepada pelanggan. Dengan visi menjadi pemimpin pasar di Sumatera Barat pada tahun 2035, perusahaan ini bertujuan untuk mencapai kepuasan pelanggan yang tinggi, memperluas pangsa pasar, dan terus berinovasi dalam pengembangan produk serta layanan.

Model bisnis PT Rintisan Anak Minang mengadopsi pendekatan *Lean Canvas* yang memfokuskan pada produk berkualitas, harga yang kompetitif, distribusi melalui *platform e-commerce*, serta promosi yang efektif untuk menarik pelanggan. Dengan memanfaatkan teknologi digital seperti sistem manajemen gudang, POS, dan CRM, perusahaan meningkatkan efisiensi operasional dan memudahkan proses pembelian. Selain itu, PT Rintisan Anak Minang membangun kemitraan strategis dengan pemasok dan usaha *laundry* lokal untuk mendukung pertumbuhan dan ekspansi bisnis.

Dari sisi finansial, perusahaan menunjukkan kinerja yang baik dengan proyeksi pendapatan yang stabil dan *payback period* yang singkat, yaitu enam bulan. Investasi awal dinilai layak dengan potensi keuntungan yang signifikan. Strategi keuangan mencakup pemantauan arus kas, pengelolaan persediaan, dan perencanaan ekspansi melalui investasi dalam penelitian dan pengembangan serta ekspansi produk dan layanan. Dengan adopsi teknologi digital yang canggih dan strategi bisnis yang terstruktur, Serli siap menjadi mitra terpercaya bagi usaha *laundry* di Kota Padang, memperluas pasar, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Perusahaan ini juga mengutamakan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan, yang mendukung pencapaian visi jangka panjangnya sebagai pemimpin pasar di industri ini.

Pengembangan aspek digital dalam bisnis, terutama melalui teknologi seperti *website* dan aplikasi *mobile*, merupakan langkah strategis yang penting

untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan memperkuat posisi dalam persaingan. Pengembangan *website* yang efektif berperan besar dalam meningkatkan aksesibilitas, mempermudah transaksi, dan membangun identitas merek yang kuat. Melalui fitur-fitur seperti *e-commerce*, notifikasi, program loyalitas, dan integrasi media sosial, bisnis dapat menciptakan pengalaman belanja yang lebih baik dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Selain itu, pengembangan *website* membutuhkan perencanaan teknis yang matang, termasuk penggunaan teknologi seperti PHP, SQL, dan *hosting* yang andal untuk memastikan kinerja yang optimal dan keamanan yang terjamin. Implementasi dan peluncuran teknologi harus disertai dengan strategi pemasaran digital yang efektif dan pemantauan kinerja secara *real-time* untuk memastikan bahwa *website* memenuhi kebutuhan pengguna dan terus relevan dengan tren pasar. Komunikasi yang baik dengan pengguna melalui berbagai saluran juga penting untuk memahami persepsi mereka dan melakukan perbaikan yang diperlukan. Tantangan dalam pengembangan *website* sering kali terkait dengan masalah teknis dan pemahaman kebutuhan pengguna yang dinamis. Pendekatan pengembangan berulang dan berpusat pada pengguna, serta adopsi metode pengembangan yang lincah, adalah kunci untuk mengatasi tantangan tersebut. Dengan cara ini, dapat memastikan bahwa *platform* yang dikembangkan tidak hanya berfungsi dengan baik secara teknis tetapi juga relevan dan diterima dengan baik oleh pengguna, mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis di pasar yang kompetitif.

PT Rintisan Anak Minang, yang telah mengubah nama mereknya dari Beenatu *Distribution* menjadi Serli yang merupakan akronim dari Serba Serbi *Laundry*, berfokus pada pengembangan bisnis di industri *laundry* dengan menyediakan berbagai produk *chemical* dan perlengkapan *laundry* berkualitas, serta layanan perawatan dan perbaikan mesin *laundry*. Perubahan nama ini dilakukan untuk mencerminkan fokus baru dan memperkuat identitas perusahaan di pasar. Meskipun perusahaan masih dikelola oleh seorang CEO tanpa tim manajemen penuh karena keterbatasan dana, Serli berkomitmen untuk menjaga standar operasional yang tinggi dan terus berkembang.

Serli telah menunjukkan adaptasi yang baik dalam pemasaran, dengan menggunakan saluran *online* dan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Strategi pemasaran yang agresif, termasuk promosi musiman, program loyalitas, dan pemasaran konten, telah membantu meningkatkan visibilitas dan pendapatan perusahaan. Meskipun demikian, perusahaan masih menghadapi tantangan dalam mengelola biaya operasional dan meningkatkan efisiensi untuk mencapai profitabilitas yang berkelanjutan. Dari segi operasional, Serli telah membuat kemajuan dalam manajemen rantai pasokan dan distribusi, memastikan ketersediaan produk dan kecepatan pengiriman yang optimal.

PT Rintisan Anak Minang juga telah memperkuat kemitraan strategis dengan pemasok dan distributor untuk mendukung pertumbuhan dan ekspansi bisnis. Strategi peningkatan distribusi termasuk rencana kerja sama maklon dengan Perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur dan ekspansi ke wilayah baru. Melalui analisis SWOT, Serli telah menyusun strategi untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang, seperti penggunaan teknologi digital dan pertumbuhan usaha *laundry*, sambil mengatasi kelemahan seperti jangkauan pasar yang terbatas dan modal yang terbatas. Dengan fokus pada inovasi produk, peningkatan efisiensi operasional, dan penyesuaian terhadap perubahan regulasi serta preferensi pasar, Serli berupaya untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan memperkuat posisi di industri penjualan *chemical* dan perlengkapan *laundry*.

## 5.2 Rekomendasi

Untuk mencapai tujuan jangka pendek, Serli perlu fokus pada peningkatan efisiensi operasional dan pengelolaan keuangan. Mengingat tantangan yang dihadapi terkait biaya operasional yang tinggi dan arus kas yang terbatas, perusahaan harus mengimplementasikan strategi pengelolaan persediaan yang lebih efektif. Ini bisa dilakukan dengan memantau stok secara *real-time* dan melakukan pengadaan berdasarkan analisis permintaan yang cermat. Selain itu, upaya untuk meningkatkan penjualan melalui *platform e-commerce* yang ada harus diperkuat, dengan promosi yang lebih agresif dan

kampanye pemasaran digital yang ditargetkan untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan.

Pada jangka menengah, Serli perlu mempertimbangkan diversifikasi produk dan layanan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Mengembangkan produk baru yang ramah lingkungan atau layanan berbasis teknologi yang sesuai dengan kebutuhan konsumen saat ini dapat meningkatkan daya saing perusahaan. Selain itu, memperluas jaringan distribusi melalui kerja sama strategis dengan pemasok dan distributor lokal serta regional akan membantu perusahaan meningkatkan jangkauan pasar. Memperkenalkan fitur tambahan di *platform e-commerce* yang lebih *user-friendly* dan menawarkan layanan pelanggan yang lebih responsif juga penting untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

Untuk tujuan jangka panjang, Serli harus berinvestasi dalam teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi dan inovasi. Mengintegrasikan teknologi seperti otomatisasi dalam proses operasional dan layanan pelanggan, serta memanfaatkan analitik data untuk memahami perilaku pelanggan, akan memberikan keunggulan kompetitif. Selain itu, Serli perlu mengembangkan strategi pemasaran dan *branding* yang lebih kuat untuk memperkuat identitas merek dan meningkatkan *brand awareness* di pasar yang lebih luas. Investasi dalam riset dan pengembangan (R&D) untuk terus memperbarui dan memperbaiki produk dan layanan juga akan menjadi kunci untuk pertumbuhan berkelanjutan.

Untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang, Serli juga perlu memperkuat struktur organisasi dan sumber daya manusia. Meningkatkan kapasitas tim manajemen dengan merekrut talenta yang berpengalaman di bidang operasional, pemasaran, dan teknologi akan sangat penting. Selain itu, perusahaan harus mengimplementasikan program pelatihan dan pengembangan berkelanjutan bagi karyawan untuk memastikan bahwa mereka memiliki keterampilan yang diperlukan untuk mendukung pertumbuhan dan inovasi perusahaan. Mengembangkan budaya kerja yang inovatif dan kolaboratif juga akan membantu perusahaan dalam mempertahankan talenta terbaik dan mendorong kinerja yang optimal.

Terakhir, untuk mengatasi potensi ancaman seperti fluktuasi harga bahan baku dan perubahan regulasi, Serli perlu mengadopsi strategi mitigasi risiko yang komprehensif. Ini termasuk menjalin kontrak jangka panjang dengan pemasok untuk mengamankan harga yang stabil, serta tetap *up-to-date* dengan perubahan regulasi untuk memastikan kepatuhan operasional. Melakukan analisis pasar secara berkala untuk menyesuaikan strategi perusahaan dengan tren dan kebutuhan konsumen yang terus berkembang juga penting. Dengan pendekatan yang proaktif dan adaptif ini, Serli akan mampu mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang dengan lebih efektif, serta membangun posisi yang kuat di industri penjualan *chemical* dan perlengkapan *laundry*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, S., Amelia, R., Sabrina, I., & Syahrifah, T. (2021). Perancangan Aplikasi E-Commerce Pada Toko Lili Dengan Penerapan Metode Waterfall. *Jurnal Sistem Informasi Dan Ilmu Komputer Prima (JUSIKOM PRIMA)*, 5(1), 33-36.
- Akhmad, T. A., Apriano, D., & Abdurachman, E. (2011). ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM E-PROCUREMENT PADA PT. XYZ. *Journal of Business Strategy and Execution*, 3(2), 176-201.
- Alwendi, A. (2020). Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 317-325.
- Aseprudin, M., & Gata, G. (2020). Penggunaan content management system wordpress pada toko Redsoul untuk penerapan aplikasi e-commerce. *IDEALIS: InDonEsiA journal Information System*, 3(1), 322-327.
- Berutu, T. A., Sigalingging, D. L. R., Simanjuntak, G. K. V., & Siburian, F. (2024). Pengaruh Teknologi Digital terhadap Perkembangan Bisnis Modern. *Neptunus: Jurnal Ilmu Komputer Dan Teknologi Informasi*, 2(3), 358-370.
- Cahya, N. H., Anubhakti, D., & Subandi, S. (2018, October). Analisa dan Rancangan E-commerce pada PT. Perdana Solusindo. In *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar* (Vol. 9, pp. 337-340).
- Damayanthi, N. L. P. A. Y., Putri, G. A. A., & Mandenni, N. M. I. M. (2023). Implementasi Supply Chain Management Pada Toko Sandal Menggunakan Aplikasi Dolibarr (Studi Kasus: Kroya Shoes). *JITTER: Jurnal Ilmiah Teknologi Dan Komputer*, 3(3), 1345-1356.
- Febriansyah, T., Syahrizal, F., Hutami, R., Hanif, M. F., Fransiska, Y. A., Almazakira, A., & SE MSi, D. S. (2020). Business Plan-Toko Sehati. com. *Journal of Entrepreneurship, Management and Industry (JEMI)*, 3(2), 49-58.

- Hijriani, A., & Maulana, F. A. (2019). Implementasi Customer Relationship Management (CRM) Pada Usaha Mikro Bidang Retail Studi Kasus CV Duta Square Bandar Lampung.
- Lana, H., Santiyasa, I. W., & ER, N. A. S. (2022). PERANCANGAN PROTOTYPE WEBSITE PRODUCT DIRECTORY BERBASIS ECOMMERCE STUDI KASUS PT. TELKOM INDONESIA-ITDRI. *Jurnal Pengabdian Informatika*, 1(1), 189-194.
- Marpaung, S. F., Siregar, H. Z., Abdillah, F., Fadilla, H., & Manurung, M. A. P. (2023). Dampak Transformasi Digital terhadap Inovasi Model Bisnis dalam Start-up Teknologi. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(3), 6111-6122.
- Nadia, N., & Kaseng, S. (2022). Analisis Pemilihan Supplier Bahan Baku Utama pada Usaha Roti Posarara Bakery di Kota Palu. *Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT)*, 8(1), 011-021.
- Pangandaheng, F., Maramis, J. B., Saerang, D. P. E., Dotulong, L. O. H., & Soepeno, D. (2022). DIGITAL TRANSFORMATION: A LITERATURE REVIEW IN THE BUSINESS AND GOVERNMENT SECTOR. *Jurnal EMBA*, 10(2), 1106-1115.
- Putri, N. I., Herdiana, Y., Suharya, Y., & Munawar, Z. (2021). Kajian Empiris Pada Transformasi Bisnis Digital. *ATRABIS: Jurnal Administrasi Bisnis*, 7(1), 1-15.
- Sartika, D., Ulya, M., Azzahra, F. F., Irnawati, I., Hidayati, F. N., & Pramono, D. (2024). Fenomena Penggunaan E-Commerce terhadap Perilaku Konsumsi Mahasiswa. *WISSEN: Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 2(3), 335-350.
- Tunjungsari, H. K., & Ginting, G. (2020). Perkembangan dunia usaha di era digital. *Pustaka. Ut. Ac. Id*, 1-43.
- Utami, S. S. (2010). Pengaruh teknologi informasi dalam perkembangan bisnis. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Teknologi Informasi*, 8(1).
- Venny, S., & Asriati, N. (2022). Permintaan dan Penawaran dalam Ekonomi Mikro. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI)*, 7(1), 184-194.

- Wartoyo, W., Haida, N., Mujab, S., & Umam, M. K. (2022). Sharia Marketing Model Pada Bisnis Laundry Syariah (Case Study Pada Zada Laundry Syariah Sumber Cirebon). *PROFIT: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 6(1).
- Wicaksono, M. N. I., & Irawan, H. (2022). Merancang Bangun Web E-Commerce Menggunakan Wordpress Studi Kasus Toko Arleuis. *IDEALIS: InDonEsiA journaL Information System*, 5(1), 9-18.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1



KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA REPUBLIK INDONESIA

SERTIFIKAT PENDAFTARAN PENDIRIAN PERSEROAN PERORANGAN

NOMOR : AHU-036823.AH.01.30.Tahun 2024

PT RINTISAN ANAK MINANG  
Berkedudukan di KOTA PADANG

telah terdaftar sebagai badan hukum dan tercatat dalam pangkalan data Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum. Sertifikat ini berlaku sejak tanggal diterbitkan.

Jakarta, 28 Juni 2024



a.n. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia,  
Direktur Jenderal Administrasi Hukum Umum

## Lampiran 2



## PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO  
NOMOR INDUK BERUSAHA: 0107240012565

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- |  |   |
|--|---|
| 1. Nama Pelaku Usaha                                     | : PT RINTISAN ANAK MINANG   |
| 2. Alamat Kantor   | : Jalan Palinggam V No.28, Desa/Kelurahan Pasa Gadang, Kec. Padang Selatan, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat, Kode Pos: 25213 |
| No. Telepon  | : 082284570595  |
| Email  | : wilisfirmansyah94@gmail.com   |
| 3. Status Penanaman Modal                                | : PMDN  |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran  |
| 5. Skala Usaha   | : Usaha Mikro   |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Lapor Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 1 Juli 2024

Menteri Investasi/  
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 1 Juli 2024

- |   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.</li> <li>Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.</li> <li>Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSsE-BSSN.</li> <li>Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.</li> </ol> |
|---|





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO  
LAMPIRAN

NOMOR INDUK BERUSAHA: 0107240012565

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	47999	Perdagangan eceran bukan di toko, kios, kaki lima dan los pasar lainnya YTDL	Jalan Palinggam V No.28, Desa/Kelurahan Pasa Gadang, Kec. Padang Selatan, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat Kode Pos: 25213	Rendah	NIB	Terbit	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan penuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSrE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



## Lampiran 3



## Lampiran 4

 *Your Dream is Our Mission*

Padang, 12 Maret 2024

No. : 356/FEBIS/UPERTIS/YPP/III/2024  
 Perihal : **Survei Data Awal**

Kepada YTh,  
**Ka. DPMPTSP Kota Padang**  
 Di  
 Tempat

Dengan hormat,

Bersama surat ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa dalam menyelesaikan proses pembelajaran Prodi S-1 Bisnis Digital. Mahasiswa diwajibkan menyusun proposal projek tugas akhir dalam rangka memenuhi syarat mengikuti ujian skripsi.

Sehubung dengan hal tersebut ditas,kami memohon bantuan Bapak/Ibu untuk dapat memberikan informasi data dari instansi Bapak/Ibu. Adapun identitas mahasiswa kami sebagai berikut:

Nama	:	Wilis Firmansyah
NIM	:	2020312007
Topik	:	Perencanaan Bisnis
Tempat	:	Dinas Koperasi dan UKM Kota Padang
Permintaan Data	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Data jumlah pelaku usaha jasa laundry di kota Padang</li> <li>• Data jumlah sebaran pelaku usaha jasa laundry perkecamatan di kota Padang</li> </ul>
Lama Penelitian	:	3 Bulan

Untuk kelancaran proposal projek tugas akhir mahasiswa yang bersangkutan, maka kami mohon Bapak/Ibu agar dapat memberikan izin survei dat awal sesuai dengan topik di atas.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama diucapkan terimakasih.

**Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial**  
  
**Drs. Nofriadi, MM**  
 NIK: 1440118116390003

Tembusan:

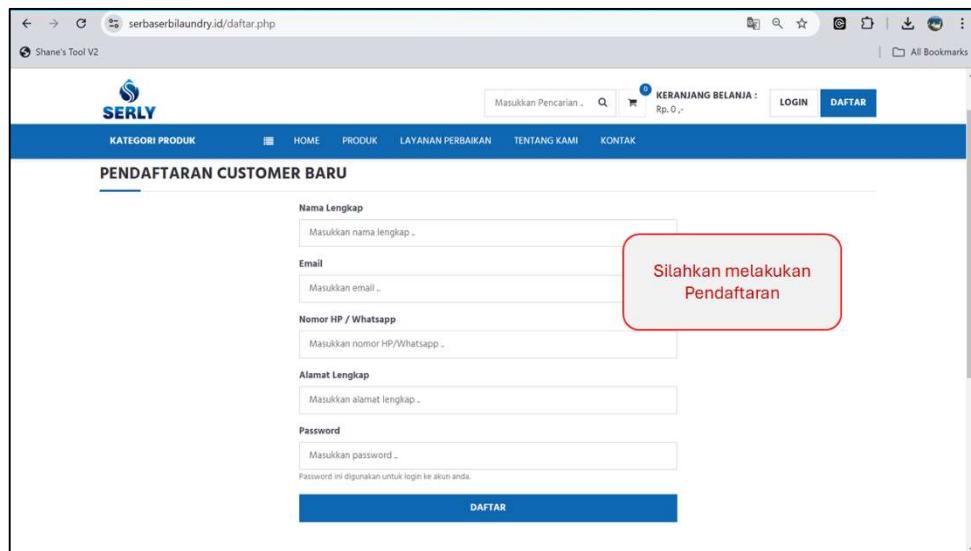
1. Arsip

**Kampus I - Kota Padang**  
 JL. Adinegoro KM.15 Kampung Jambak  
 Simpang Kalumpang Lubuk Buaya Kecamatan  
 Koto Tangah, Padang, Sumatera Barat - Indonesia  
 Telp : (0751) 481992 | Fax : (0751) 481962

**Kampus II - Bukittinggi**  
 Jl. Kusuma Bakhti  
 Komp. Pemda II Gulai Bancah  
 Bukittinggi, Sumatera Barat - Indonesia  
 Telp/Fax : (0752) 34613


 universitasperintisindonesia  
 Universitas Perintis Indonesia  
 universitas@upertis.ac.id  
 0852-6355-7272  
<https://upertis.ac.id/>

## Lampiran 5



[serbaserbilaundry.id/masuk.php](http://serbaserbilaundry.id/masuk.php)

Shane's Tool V2

**SERLY**

KATEGORI PRODUK HOME PRODUK LAYANAN PERBAIKAN TENTANG KAMI KONTAK

Masukkan Pencarian ... KERANJANG BELANJA : Rp. 0,-

LOGIN DAFTAR

**LOGIN CUSTOMER**

Email: Masukkan email ...

Password: Masukkan password ...

**LOGIN** **DAFTAR**

Login menggunakan email dan password yang telah didaftarkan

[serbaserbilaundry.id/layanan.php](http://serbaserbilaundry.id/layanan.php)

Shane's Tool V2

**SERLY**

KATEGORI PRODUK HOME PRODUK LAYANAN PERBAIKAN TENTANG KAMI KONTAK

Masukkan Pencarian ... KERANJANG BELANJA : Rp. 0,-

LOGIN DAFTAR

Pilih menu Layanan Perbaikan untuk pesan jasa perbaikan mesin laundry

**Biaya Layanan Perbaikan & Pemeliharaan**

No	Layanan / Jasa	Biaya
1	Service Mesin Cuci	Rp.150.000,-
2	Service Mesin Pengering	Rp.150.000,-
3	Service Setrika Uap	Rp.100.000,-
4	Pergantian Part Mesin	Rp.50.000,-
5	Instalasi dan perbaikan arus Listrik	Rp.75.000,-
6	Instalasi dan perbaikan instalasi pipa	Rp.100.000,-

Bisa juga menghubunggi WhatsApp

Dapatkan penawaran menarik yang akan sangat menguntungkan saat anda memulai bisnis laundry, segera konsultasikan sekarang juga!

**HUBUNGI KAMI DI WHATSAPP**



[serbaserbilaundry.id/index.php?urutan=terlaris](http://serbaserbilaundry.id/index.php?urutan=terlaris)

Shane's Tool V2

**SERLY**

KATEGORI PRODUK HOME PRODUK LAYANAN PERBAIKAN TENTANG KAMI KONTAK

Masukkan Pencarian ... KERANJANG BELANJA : Rp. 0,-

LOGIN DAFTAR

Cari barang yang ingin dibeli

Silahkan pilih barang yang ingin di beli

URUTKAN : Terlaris

**Peralatan Laundry**



**Peralatan Laundry**



**Peralatan Laundry Packing**



**Peralatan Laundry**



**Rp. 2,500,-** ★★★★☆ Kertas Thermal ukuran 58 mm 1 roll Terjual: 47

**Rp. 10,000,-** ★★★★☆ Hanger kawat 10 pcs Terjual: 45

**Rp. 28,000,-** ★★★★☆ Plastik PP30 1Kg Terjual: 43

**Rp. 35,000,-** ★★★★☆ Ember Baskom Besar Terjual: 34



1 Klik Masukkan keranjang produk yang ingin dibeli

2 Klik logo keranjang untuk lanjut proses check out

So Klin Rapika biang 250 ml  
Rp. 6,000,-

Status: Tersedia  
Terjual: 15

MASUKKAN KERANJANG

ISI KERANJANG BELANJA

PRODUK	HARGA	JUMLAH	TOTAL HARGA
So Klin Rapika biang 250 ml	Rp. 6,000,-	1	Rp. 6,000,-
		TOTAL	Rp. 6,000,-

Jika sudah yakin dengan barang dan jumlahnya klik check out

CHECK OUT

DASHBOARD

PESANAN SAYA

GANTI PASSWORD

KELUAR

Setelah berhasil login akan muncul tampilan dashboard

**BUAT PESANAN**

**INFORMASI PEMBELI / PENERIMA BARANG**

PRODUK	HARGA	JUMLAH	TOTAL HARGA
Isi semua informasi pembeli/penerima barang dan pilih metode pembayaran	Rp. 6,000,-	1	Rp. 6,000,-
	<b>TOTAL BERAT</b>	250 Gram	
	<b>ONGKIR</b>	Rp. 34,000,-	
	<b>TOTAL BAYAR</b>	Rp. 40,000,-	

**PESANAN**

Pesanan berhasil dibuat

Klik tombol pesanan saya untuk lihat Riwayat pesanan

NO	No.Invoice	Tanggal	Nama Penerima	Total Bayar	Status	OPSI
23	INVOICE-0023	2024-08-25	ANNISA PRIMA RUSYADA	Rp. 40,000	<span>Menunggu Pembayaran</span>	<span>Konfirmasi Pembayaran</span>
22	INVOICE-0022	2024-08-16	Willy	Rp. 32,000	<span>Terselesaikan</span>	<span>Invoice</span>

**KONFIRMASI PEMBAYARAN**

Silahkan Lakukan Pembayaran Ke Nomor Rekening Berikut :

Nomor Rekening : 08954333919600  
Atas Nama : M.Ridho Pebrian,S  
Bank : DANA

Upload Bukti Pembayaran  
Choose File: No file chosen  
File yang diperbolehkan hanya file gambar.

UPLOAD BUKTI PEMBAYARAN

Lakukan Pembayaran dan upload bukti bayar dengan klik tombol konfirmasi pembayaran

Setelah berhasil melakukan pembayaran, pesanan anda akan dikirimkan ke alamat tujuan

## Lampiran 6

