

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis Jual beli merupakan satu aktivitas yang paling penting dalam kehidupan manusia, sudah sejak lama dilakukan. Manusia melakukan transaksi jual beli guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Terdapat sedikit perbedaan dalam melakukan pola transaksi jual beli yang dilakukan oleh masyarakat yang disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya adalah teknologi.

Teknologi saat ini bisa menghubungkan manusia dengan kemudahan dalam mencari berbagai hal yang tidak diketahui sebelumnya. Sebagai sebuah media penghubung yang disebut internet merupakan salah satu media komunikasi dan media informasi karena jangkauannya yang sangat luas. Kemajuan teknologi ini telah memberikan banyak kemudahan bagi aktivitas manusia dalam berbagai bidang, salah satunya dalam kegiatan jual beli.

Dampak dari modernisasi yaitu menjadikan toko online menjadi salah satu hal menarik untuk dilakoni. Sebelum memulai bisnis perlu membuat rencana bisnis terlebih dahulu, yang disebut dengan rencana bisnis. Perencanaan bisnis ini sebagai strategi untuk mencapai tujuan, dan keberlangsungan bisnis kedepannya.

Toko online sendiri merupakan bentuk kegiatan yang melibatkan pembelian, penjualan, dan pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik. Pembayaran dilakukan melalui sistem yang ditentukan, dan barang dikirim oleh pengirim barang. Toko online adalah salah satu bisnis yang

menawarkan banyak kemudahan. Terutama kenyamanan customer saat berbelanja seperti nyaman dan juga efisien waktu yang memungkinkan orang-orang untuk membeli apa yang diinginkan tanpa harus bertatap muka dan tanpa menghabiskan waktu dan tenaga. Karena kemudahan ini, permintaan akan toko online semakin meningkat. Banyaknya toko online saat ini juga mempengaruhi perilaku keuangan masyarakat dalam menentukan metode bisnis modal kecil dengan keuntungan yang maksimal, salah satunya adalah metode jual beli dengan teknologi internet atau electronic commerce (e-commerce) dengan sistem dropshipping.

Melalui kemajuan teknologi yang begitu cepat, teknologi dan komunikasi menjadi peradaban dunia tanpa batas. Teknologi telah membawa sebuah pemikiran baru terutama dalam dunia bisnis. Salah satunya adalah kemajuan teknologi ditandai dengan semakin mudahnya dalam akses media internet yang menjadikan kegiatan bisnis tidak dibatasi ruang dan waktu karena dapat dilakukan setiap saat. Dengan kemajuan informasi dan teknologi ini pula yang mendorong berbagai sektor bisnis atau perdagangan untuk beralih dari yang pada awalnya menggunakan dengan sistem manual berganti dengan sistem komputerisasi, baik dalam produksi hingga distribusi. yang memungkinkan orang-orang untuk membeli apa yang diinginkan tanpa harus keluar rumah. Karena kemudahan ini, permintaan akan toko online semakin meningkat. Kemudian dengan maraknya toko online juga mempengaruhi perilaku keuangan masyarakat dalam menentukan metode bisnis modal kecil dengan keuntungan yang maksimal, salah satunya adalah metode jual beli

dengan teknologi internet atau electronic commerce (e-commerce) dengan sistem dropshipping.

Terutama dalam sector penjualan. Para pebisnis saat ini menggunakan internet sebagai media untuk memasarkan produknya, kemudian dari sini muncul istilah bisnis online. Dikutip dari okefinance hampir seluruh ritel di Indonesia saat ini sudah mentransformasikan bisnisnya tidak hanya ke toko fisik, tapi juga ke online. Dari 600 anggota dengan 40.000 toko fisik sudah 95% mentransformasikan bisnisnya ke online. Menurut Ketua Aprindo hanya sekitar 5% pemain lokal yang tumbuh dan berkembang dengan toko fisik dan masih enggan bertansformasi karena optimis dengan kondisi tersebut (Okezone, 2019).

Sebagai contoh bisnis online saat ini seperti penjualan sepatu menjadi salah satu bisnis yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam melengkapi penampilannya saat berpergian ke luar rumah. Dalam perkembangan zaman, sepatu tidak hanya digunakan untuk berolah raga akan tetapi juga digunakan untuk kegiatan sehari-hari. Oleh sebab itu penjualan sepatu mengalami peningkatan setiap tahunnya yang disebabkan dapat digunakan di berbagai kegiatan seperti: berpergian ke mall dan untuk kuliah.

Dengan kemajuan teknologi dan meningkatnya pengguna internet yang menjadikan bisnis jual beli online dengan system dropship menjadi pilihan berbisnis yang semakin populer dan diminati. Dengan adanya sistim dropshipping seseorang yang menjalankan bisnis ini atau disebut dropshipper bisa membuat toko online tanpa perlu modal banyak banyak, karena

dropshipper tidak perlu memiliki barang terlebih dahulu juga tidak perlu mengurus pengiriman barang kepada konsumen karena dropshipper baru akan memesan barang tersebut kepada supplier ketika mendapatkan pesanan. Dropshipping bisa menjadi salah satu alternatif bagi yang ingin berwiraswasta tetapi masih belum memiliki modal, skill, atau pun keberanian untuk mengambil banyak risiko.

Pelaku dropship sering disebut dengan dropshipper ini adalah salah satu sistem jual beli online yang mana untuk menjalankan bisnis ini tidak memerlukan modal sepeser pun, karena dengan menjalankan sistem ini, dropshipper tidak menyediakan atau memiliki stok barang. Pemilik toko online tersebut berlaku sebagai Dropshipper. Dropshipper hanya memasang display items atau katalog lewat grup, setelah pembeli menentukan barang yang dikehendaki kemudian pembeli melakukan transaksi kepada dropshipper. Setelah ada kesepakatan, dropshipper memesan dan membayar kepada supplier (produsen) serta memberikan data-data pelanggan. Setelah uang ditransfer, barang akan dikirim oleh supplier langsung ke alamat pembeli.

Untuk sistem bisnis jual beli dropship ini sendiri sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak yakni dropshipper dan distributor. Keuntungan bagi dropshipper tidak harus memiliki barang atau jasa terlebih dahulu untuk dijual, tidak perlu menyiapkan tempat khusus penyimpanan barang dan keuntungan bagi distributor yakni dapat mengembangkan pemasarannya secara lebih luas dengan bantuan dropshipper.

Namun sistem dropship ini juga memiliki kekurangan terhadap dropshipper dan juga distributor seperti halnya untuk dropshipper yakni tidak mengetahui kondisi barang yang dijual karena proses pengemasan dan pengiriman barang kepada konsumen dilakukan oleh distributor sehingga ketika pengemasan tidak sesuai, pihak dropshipper harus menerima komplain dari pihak konsumen. Sedangkan untuk distributor yakni tidak dapat memastikan apakah data yang telah diinput oleh dropshipper sudah sesuai dengan permintaan konsumen.

Selain itu kekurangan yang ada adalah persaingan yang rendah dan margin keuntungan yang rendah. Persaingan dan margin keuntungan yang rendah adalah kelemahan terbesar bagi perusahaan yang menggunakan dropshipping. Sangat mudah untuk memulai bisnis dan biaya operasi dapat dijaga sangat rendah, itulah sebabnya dropshipper lain juga memulai bisnis dropshipping mereka, dapat menjual barang dengan harga lebih rendah dari harga jual yang ditetapkan. masalah persediaan. Mohon konfirmasi bahwa barang yang dijual masih tersedia di supplier. Ada kalanya pembeli menginginkan barang yang sudah ditawarkan sebelumnya dan barang tersebut habis di saat yang bersamaan. masalah pengiriman. Hal ini karena masalah pengiriman biasanya sering terjadi. Yang salah di sini adalah alamat lengkap disertakan di awal pesanan, jadi itu bukan pemasok atau sendiri. Mereka terkadang lalai dan juga bisa terlambat dari yang diharapkan.

Dapat kita simpulkan bahwa dropship pada dasarnya merupakan jual beli yang dilakukan antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media

internet Dropshipping adalah penjualan produk yang memungkinkan dropsipper (reseller) menjual barang kepelanggan dengan bermodalkan foto dari supplier/ toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan dropsipper. Transaksi jual beli dropsip yaitu pembeli menentukan barang yang dikehendaki kemudian pembeli mentransfer uang ke rekening Dropshiper, dropshiper membayar kepada supplier sesuai dengan harga beli Dropshiper (ditambah dengan biaya kirim ke pembeli) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, nomor telepon) kepada supplier. Barang yang dipakai akan dikirim oleh supplier ke pembeli. Namun yang menarik nama pengirim yang tercantum tetaplh nama dari Dropshiper. Selain itu dengan pemanfaatan e-commerce atau bisnis dengan cara dropship ini memberikan keuntungan bagi pedagang dan pembeli. Keuntungan bagi pedagang yakni menciptakan pendapatan yang tidak melalui cara konvensional, menurunkan biaya operasional, memiliki jangkauan dari manapun di seluruh dunia dan tidak terbatas waktu. Keuntungan bagi pembeli yakni pembeli dapat melakukan transaksi dari rumah sehingga menghemat waktu, pembeli memiliki pilihan yang sangat luas dan dapat membandingkan produk atau jasa yang ingin dibelinya tanpa dibatasi waktu.

Berkaitan dengan latar belakang pada tugas akhir ini, penelitian difokuskan pada aspek lingkungan dan analisis kelayakan usaha Elephant boy yang dapat memberikan dukungan kelancaran usaha bisnis yang berjudul “ANALISIS KELAYAKAN USAHA PADA BISNIS DROPSHIP ELEPHANT BOY DI MEDIA SOSIAL”

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana cara mengidentifikasi kelayakan bisnis plan pada perusahaan Elephant boy?
2. Bagaimana mengidentifikasi perencanaan keuangan bisnis elephant boy?
3. Bagaimana kerja bisnis dropship elephant boy melalui detail bisnis plan Elephant Boy?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian ini adalah:

1. mengetahui perancangan kelayakan bisnis elephant boy yang sesuai dengan kondisi sekarang
2. mengetahui kekuatan dan kelemahan dari bisnis elephant
3. mengetahui hasil kerja bisnis elephant boy

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan memerlukannya. Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan dan wawasan mengenai strategi-strategi pemasaran di internet. Menerapkan pengetahuan, pengalaman serta wawasan dari ilmu yang telah didapatkan di bangku perkuliahan.

b. Bagi Perusahaan “Elephant Boy”

Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan untuk lebih mengembangkan usaha dan meningkatkan kualitas pelayanan di Elephant Boy.

c. Bagi Perguruan Tinggi

Tugas akhir ini dapat dijadikan informasi dan bahan referensi bagi mahasiswa Universitas Diponegoro, khususnya mahasiswa jurusan Manajemen dan Administrasi Logistik dalam menyusun Tugas Akhir.