

BAB II

DESKRIPSI BISNIS

2.1 Gambaran Umum Bisnis

- 1) Nama usaha : Dolanoo
- 2) Jenis usaha : Mainan edukatif anak
- 3) Bidang usaha : Industri kreatif / produk edukatif anak
- 4) Bentuk usaha : Usaha baru
- 5) Tahun pendirian : 2025
- 6) Lokasi usaha : Permata Puri, Ngaliyan, Semarang
- 7) Mitra pengrajin lokal : Indah Tien Modiste
- 8) NPWP : 12.518.720.3-503.000
- 9) NIB : 0102260035444
- 10) Deskripsi Bisnis :

Dolanoo merupakan produk inovatif berupa mainan edukatif anak yang dirancang sebagai solusi alternatif atas permasalahan ketergantungan anak terhadap penggunaan gadget. Produk ini menghadirkan aktivitas bermain yang aktif, interaktif, dan edukatif, sehingga anak tetap memperoleh stimulasi perkembangan yang optimal tanpa bergantung pada media digital.

Secara konseptual, Dolanoo dirancang selaras dengan prinsip pembelajaran Montessori yang menekankan eksplorasi mandiri, penggunaan material nyata, serta pembelajaran berbasis pengalaman, sehingga anak dapat berinteraksi dengan mainan sesuai dengan minat dan ritme belajarnya, dan proses pembelajaran berlangsung secara alami tanpa tekanan.

2.2 Visi dan Misi Bisnis

2.2.1 Visi

Menjadi merek mainan edukatif ramah lingkungan yang terpercaya dan berdampak positif dalam mendukung tumbuh kembang anak melalui aktivitas bermain yang aman, bermakna, dan bebas dari ketergantungan media digital.

2.2.2 Misi

- 1) Mengembangkan mainan edukatif berbahan aman dan ramah lingkungan yang mendukung perkembangan sensorik, motorik, kognitif, dan kreativitas anak secara optimal.
- 2) Menyediakan alternatif aktivitas bermain yang aktif dan interaktif untuk membantu mengurangi ketergantungan anak terhadap penggunaan gadget.
- 3) Menerapkan prinsip pembelajaran berbasis pengalaman yang selaras dengan pendekatan Montessori dalam setiap desain dan fungsi produk.
- 4) Membantu orang tua dalam memantau dan memahami perkembangan anak melalui fitur pendukung *progress tracker* dan panduan penggunaan produk.
- 5) Mengedepankan praktik produksi dan pengemasan yang berkelanjutan sebagai bentuk komitmen terhadap tanggung jawab lingkungan.
- 6) Membangun kesadaran masyarakat, khususnya keluarga urban, akan pentingnya kualitas bermain dalam mendukung tumbuh kembang anak usia dini.

2.3 Bentuk Hukum dan Legalitas

2.3.1 Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) berfungsi sebagai identitas resmi wajib pajak yang digunakan untuk melaksanakan administrasi dan pemenuhan kewajiban perpajakan, baik oleh wajib pajak orang pribadi maupun badan usaha, sesuai ketentuan peraturan perundang undangan perpajakan. Kepemilikan NPWP menunjukkan pemenuhan aspek legalitas dasar usaha serta mencerminkan komitmen pelaku usaha terhadap kepatuhan pada sistem perpajakan nasional.

Dolanoo menggunakan NPWP pribadi milik pemilik usaha sebagai identitas perpajakan. Seluruh aktivitas perpajakan yang berkaitan dengan kegiatan usaha, termasuk pelaporan penghasilan usaha dan pemenuhan kewajiban pajak lainnya, berada di bawah tanggung jawab pemilik usaha. Penggunaan NPWP orang pribadi tersebut menempatkan kegiatan usaha Dolanoo pada skema usaha perorangan yang secara administratif terintegrasi dengan kewajiban perpajakan pemilik. Data kepemilikan NPWP adalah sebagai berikut:

Tabel 5. Data Kepemilikan NPWP

Nama Wajib Pajak	Regina Septianti Aris Rizqia
Nomor NPWP	12.518.720.3-503.000
Jenis NPWP	Wajib Pajak Orang Pribadi

Kepemilikan NPWP tersebut mendukung pelaksanaan operasional bisnis melalui pemenuhan persyaratan administratif, salah satunya yakni pelaksanaan kerja sama dengan mitra bisnis dan pihak terkait lainnya. Melalui kepemilikan NPWP, Dolanoo melaksanakan kewajiban perpajakan secara tertib dan transparan serta membangun kepercayaan mitra dan pemangku kepentingan. Legalitas

perpajakan ini menjadi landasan penting dalam mendukung keberlanjutan operasional dan pengembangan Dolanoo sebagai usaha yang profesional dan taat hukum.

2.3.2 Nomor Induk Bisnis (NIB)

Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan identitas resmi pelaku usaha yang diterbitkan melalui sistem *Online Single Submission* (OSS). NIB berfungsi sebagai bukti bahwa suatu usaha telah terdaftar secara nasional dan diakui keberadaannya oleh pemerintah. Melalui kepemilikan NIB, pelaku usaha memperoleh dasar hukum untuk menjalankan kegiatan usaha sekaligus menjadi pintu awal dalam pengurusan perizinan operasional sesuai dengan bidang usaha yang dijalankan.

Dolanoo telah memiliki Nomor Induk Berusaha sebagai bentuk pemenuhan aspek legalitas usaha dan kepatuhan terhadap ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Adapun Nomor Induk Berusaha Dolanoo adalah sebagai berikut:

Tabel 6. Data Kepemilikan NIB

Nomor Induk Berusaha (NIB)	0102260035444
Kode KBLI	47640
Judul KBLI	Perdagangan Eceran Khusus Alat Permainan Anak-anak di Toko
Nomor Kegiatan Usaha	202602-1214-4828-9847-578

2.4 Logo dan Filosofi



Gambar 2.1 Logo Dolanoo

Nama Dolanoo berasal dari kata “dolanan” dalam bahasa Jawa yang berarti bermain atau aktivitas permainan yang bersifat menyenangkan. Pemilihan istilah tersebut tidak hanya mengadaptasi unsur budaya lokal, tetapi juga membawa makna filosofis mengenai peran bermain dalam perkembangan anak. Dalam kajian perkembangan anak, bermain berfungsi sebagai sarana utama untuk belajar, mengeksplorasi lingkungan, serta membangun keterampilan dasar yang diperlukan pada tahap pertumbuhan.

Nama Dolanoo turut mencerminkan identitas merek yang ingin menghadirkan pengalaman bermain yang hangat, interaktif, dan selaras dengan kebutuhan anak pada era modern. Integrasi antara unsur tradisional melalui asal kata dolanan dan sentuhan global melalui pembentukan nama Dolanoo menunjukkan penyelarasan antara nilai lokal dan inovasi yang relevan. Pendekatan ini mendukung upaya Dolanoo dalam menyediakan mainan edukatif non-digital

sebagai alternatif yang lebih sehat dibandingkan penggunaan gawai yang meningkat dalam kehidupan anak.

Logo Dolanoo dirancang untuk merepresentasikan makna fundamental dari aktivitas bermain sebagai bagian penting dalam perkembangan anak. Ilustrasi tiga anak yang sedang bermain menegaskan makna kebersamaan sekaligus melambangkan tiga aspek perkembangan yang ingin didukung Dolanoo, yaitu motorik, kognitif, dan sosial emosional. Kehadiran tiga figur anak tersebut menunjukkan bahwa bermain merupakan aktivitas universal yang terjadi secara natural dalam suasana kolaboratif dan dapat memfasilitasi proses belajar yang bermakna.

Bingkai oval yang mengelilingi ilustrasi berfungsi sebagai simbol ruang aman yang ingin dibangun Dolanoo melalui produknya. Bentuk oval sering diasosiasikan dengan rasa hangat, perlindungan, dan kesinambungan sehingga memberikan visualisasi bahwa setiap aktivitas bermain berlangsung dalam lingkungan yang aman secara fisik dan emosional. Pemilihan bentuk ini selaras dengan nilai Montessori yang menempatkan kebebasan anak pada struktur yang terarah dan memberikan batasan yang jelas tanpa mengurangi kebebasan eksplorasi.

Ornamen floral bergaya klasik yang mengikuti kontur bingkai melambangkan proses pertumbuhan bertahap, perkembangan alami, dan keberlanjutan aktivitas belajar. Motif bunga dan daun yang mengalir memberikan simbol bahwa perkembangan anak berlangsung secara organik dan membutuhkan rangsangan serta lingkungan yang mendukung agar tumbuh secara optimal.

Penggunaan gaya ilustrasi klasik memberikan karakter *timeless* yang selaras dengan nilai Dolanoo dalam menekankan pentingnya bermain tanpa layar sebagai aktivitas yang relevan di berbagai era. Palet warna lembut bernuansa earthy atau pastel menghasilkan kesan hangat dan menenangkan serta mencerminkan identitas Dolanoo sebagai penyedia mainan kain yang aman dan nyaman bagi anak. Pemilihan warna tersebut bertujuan untuk menciptakan suasana visual yang harmonis dan membantu meningkatkan fokus, baik untuk anak maupun bagi orang tua sebagai pengguna pendamping.

Secara keseluruhan, logo Dolanoo menjadi representasi visual dari filosofi bahwa bermain bukan sekadar hiburan, melainkan sarana edukatif yang aman dan mendukung perkembangan anak secara holistik. Logo ini mencerminkan misi Dolanoo untuk menghadirkan mainan edukatif yang berfokus pada interaksi nyata, pengalaman sensorik, dan eksplorasi yang bermakna bagi proses tumbuh kembang anak.

2.5 Produk Dolanoo

2.5.1 Dolanoo Tiny Chef Pizza



Gambar 2.2 Dolanoo Tiny Chef Pizza

Secara konseptual, *Dolanoo* Tiny Chef Pizza dirancang selaras dengan prinsip pembelajaran Montessori dan diwujudkan sebagai mainan edukatif berbahan kain yang menstimulasi perkembangan motorik halus, kreativitas, serta kemampuan kognitif anak melalui aktivitas bermain peran (*role play*). Produk ini mengusung konsep koki cilik dengan menghadirkan alas pizza dan berbagai topping berbahan kain yang dapat dilepas dan dipasang kembali, sehingga anak berinteraksi langsung dengan objek permainan untuk mengenali bentuk, warna, dan hubungan sederhana antar elemen secara menyenangkan tanpa melibatkan media digital.

Cara bermain *Dolanoo* Tiny Chef Pizza dilakukan melalui dua pendekatan yang memiliki fokus berbeda, yaitu dengan memilih, menyusun, menata, dan mencocokkan topping pizza berdasarkan instruksi pada kartu panduan yang tersedia

atau melalui eksplorasi bebas sesuai imajinasi anak maupun orang tua. Aktivitas mengambil, menempelkan, dan memindahkan potongan kain melatih koordinasi mata dan tangan serta kekuatan jari, sementara proses menyusun dan mencocokkan kondimen pizza mendorong anak berpikir kreatif, memahami urutan sederhana, dan mengekspresikan ide melalui permainan eksploratif.

Cara kedua yakni dengan mengajak anak mengenali dan mencocokkan jumlah topping pizza dengan simbol angka secara konkret melalui aktivitas mengambil, menghitung, dan menempatkan objek hitung ke dalam ruang permainan sesuai dengan jumlah yang ditentukan, kemudian mencocokkannya dengan keping angka yang tersedia.

2.5.2 Dolanoo Clever Cookie Corner



Gambar 2.3 Dolanoo Clever Cookie Corner

Secara konseptual, *Dolanoo Clever Cookie Corner* dirancang selaras dengan prinsip pembelajaran Montessori sebagai mainan edukatif berbahan kain yang berfokus pada pengembangan kemampuan kognitif awal anak, khususnya

dalam pengenalan angka, konsep jumlah, dan kemampuan mencocokkan secara sederhana. Produk ini menghadirkan objek permainan berupa cookies dan pancake yang dapat dipindahkan dan disusun pada bidang permainan berupa pan memasak yang dilengkapi penanda angka, sehingga anak memperoleh pengalaman belajar yang konkret dan menyenangkan tanpa bergantung pada media digital.

Cara bermain *Dolanoo* Clever Cookie Corner dilakukan dengan mengajak anak mengambil potongan cookies bertopping dan meletakkannya serta mencocokkannya pada pan memasak sesuai dengan angka dan jumlah topping yang terdapat pada cookies. Melalui aktivitas ini, anak belajar mencocokkan jumlah objek dengan simbol angka, melakukan penghitungan sederhana, serta mengelompokkan objek berdasarkan jumlah tertentu. Selain itu, anak dapat bermain peran sebagai chef yang memasak dengan menyusun cookies dan menambahkan topping yang tersedia, sehingga permainan melibatkan koordinasi mata dan tangan, melatih konsentrasi, serta membantu anak memahami hubungan antara simbol angka dan kuantitas secara bertahap.

2.5.3 Unique Value Proposition

Sebagai nilai tambah, Setiap produk *Dolanoo* dilengkapi dengan *progress tracker* yang dirancang sebagai alat bantu bagi orang tua dalam memantau perkembangan kemampuan anak secara bertahap. *Progress tracker* ini mencakup beberapa aspek perkembangan utama, antara lain motorik halus, kemampuan kognitif, kreativitas dan eksplorasi, serta kemampuan pemecahan masalah, kemandirian. Melalui *progress tracker* tersebut, orang tua dapat mengamati peningkatan kemampuan anak seiring dengan frekuensi dan intensitas aktivitas

bermain, sehingga proses bermain tidak hanya bersifat rekreatif, tetapi juga memiliki tujuan edukatif yang terukur.



Gambar 2.4 Progress Tracker Dolanoo

Selain itu, setiap produk Dolanoo juga dilengkapi dengan *tutorial card* yang berisi *barcode* yang dapat diakses. *Barcode* tersebut diarahkan pada konten tutorial cara bermain yang disesuaikan dengan masing-masing produk, sehingga orang tua memperoleh panduan yang jelas mengenai variasi aktivitas bermain yang dapat dilakukan bersama anak. Penggunaan *tutorial card* berbasis *barcode* ini selaras dengan prinsip digitalisasi yang terarah, di mana teknologi dimanfaatkan sebagai sarana pendukung edukasi, bukan sebagai media bermain utama bagi anak.



Gambar 2.5 Tutorial Card Dolanoo

Pada produk Dolanoo Tiny Chef Pizza juga dilengkapi dengan kartu panduan aktivitas yang dirancang sebagai pedoman bermain bagi anak. Kartu panduan ini memuat instruksi visual sederhana, seperti panduan mencocokkan *topping* pizza pada setiap potongan (*slice*) dengan yang tertera pada kartu. Keberadaan kartu panduan tersebut membantu anak memahami alur permainan secara bertahap, sehingga aktivitas bermain menjadi lebih terstruktur dan terarah, serta mendukung optimalisasi stimulasi perkembangan kognitif, motorik halus, dan kemampuan pemecahan masalah anak.



Gambar 2.6 Kartu Panduan Dolanoo Tiny Chef Pizza

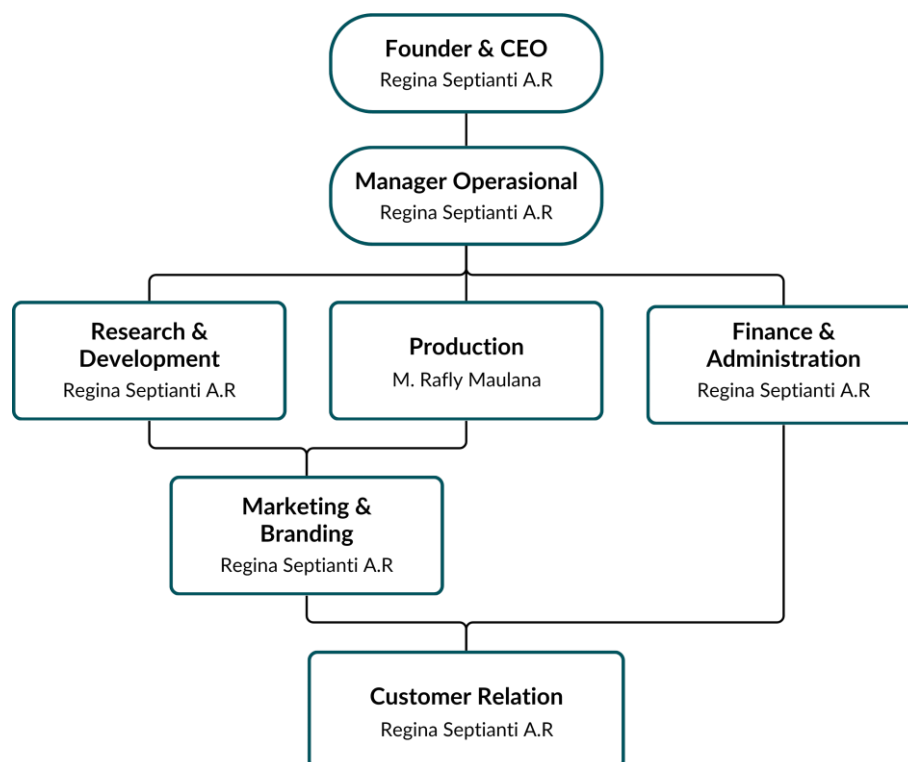
2.6 Struktur Organisasi dan Tugas

Struktur organisasi fungsional merupakan bentuk pengorganisasian yang umum diterapkan dalam perusahaan dengan membagi pekerjaan dan tanggung jawab berdasarkan fungsi manajerial pada setiap unit kerja, sehingga aktivitas kerja terkelompok sesuai bidang keahlian dan memungkinkan setiap divisi menjalankan peran serta spesialisasi yang jelas guna mendukung proses kerja yang terarah dan efisien (Wira Atmaja & Agung, 2022).

Dolanoo menerapkan struktur organisasi fungsional dengan mempertimbangkan karakteristik usaha yang masih berada pada skala kecil hingga menengah serta fokus utama pada pengembangan produk edukatif. Melalui penerapan struktur ini, Dolanoo membagi tugas secara spesifik ke dalam beberapa divisi utama, yaitu *Research & Development*, *Production*, *Finance & Administration*, *Marketing & Branding*, *Sales & Distribution*, dan *Customer Relation*. Setiap divisi memiliki tanggung jawab yang berbeda sesuai fungsi

masing-masing, namun tetap terintegrasi dalam satu alur kerja yang saling mendukung.

Penerapan struktur organisasi fungsional tersebut memungkinkan Dolanoo memusatkan perhatian setiap divisi pada fungsi utamanya sehingga koordinasi kerja berjalan lebih efektif dan risiko tumpang tindih tugas dapat diminimalkan. Struktur ini juga mendukung proses pengambilan keputusan yang lebih terarah karena setiap divisi memberikan kontribusi sesuai bidang keahliannya. Dengan demikian, struktur organisasi fungsional dinilai relevan untuk mendukung efisiensi operasional dan keberlanjutan bisnis Dolanoo pada tahap pengembangan saat ini serta memberikan fleksibilitas untuk disesuaikan dengan pertumbuhan skala usaha di masa mendatang.



Gambar 2.7 Struktur Organisasi

1. Founder / Chief Executive Officer (CEO)

Memegang tanggung jawab utama dalam menentukan arah strategis Dolanoo melalui penyusunan visi, misi, dan perencanaan jangka panjang serta pengambilan keputusan penting terkait pengembangan produk dan operasional. Posisi ini mengoordinasikan seluruh divisi agar bekerja secara selaras, memastikan kualitas produk tetap konsisten, serta menjaga keberlanjutan bisnis melalui evaluasi berkala dan penyempurnaan strategi.

2. Manager Operasional

Bertugas sebagai penghubung utama antara *Founder* CEO dengan seluruh divisi fungsional. Posisi ini mengoordinasikan aktivitas operasional harian, memastikan alur kerja antar divisi berjalan sesuai rencana, serta mengawasi implementasi program kerja berdasarkan jadwal yang telah ditetapkan. Manager Operasional juga mengidentifikasi hambatan operasional yang muncul selama proses bisnis berlangsung dan merumuskan langkah penyelesaian agar kegiatan usaha berjalan efisien serta terintegrasi.

3. Research & Development (R&D)

Berfokus pada proses pengembangan ide dan inovasi produk Dolanoo dengan menggali kebutuhan pasar, merancang konsep produk, mengembangkan desain visual, serta menyusun perangkat pendukung seperti *progress tracker*, kartu panduan, dan *tutorial card*. *Research & Development* juga melakukan pembaruan desain dan fungsi produk berdasarkan masukan dari pengguna.

4. Production

Menangani seluruh proses pembuatan produk meliputi pengadaan bahan baku, pemilihan penjahit mitra, perakitan mainan kain, serta *quality control*. Divisi ini memastikan setiap komponen Dolanoo diproduksi sesuai standar desain yang disusun oleh R&D dan memenuhi kriteria keamanan untuk mainan anak. *Production* juga bekerja sama dengan percetakan untuk menghasilkan perangkat pendukung sebelum produk dikemas.

5. Finance & Administration

Mengelola aspek keuangan dan administrasi Dolanoo melalui penyusunan anggaran, pencatatan arus kas, dokumentasi pemasukan dan pengeluaran, serta penyusunan laporan keuangan. Divisi ini memastikan setiap langkah operasional memiliki landasan finansial yang jelas dan berjalan sesuai kapasitas anggaran.

6. Marketing & Branding

Melaksanakan kegiatan promosi dan membangun citra merek Dolanoo dengan merancang strategi pemasaran, menyiapkan materi promosi, serta mengelola media sosial untuk memperkuat visibilitas produk. Divisi ini mengomunikasikan nilai edukatif produk melalui konten digital dan kampanye pemasaran serta bekerja sama dengan divisi Sales untuk memastikan strategi pemasaran berdampak pada peningkatan penjualan.

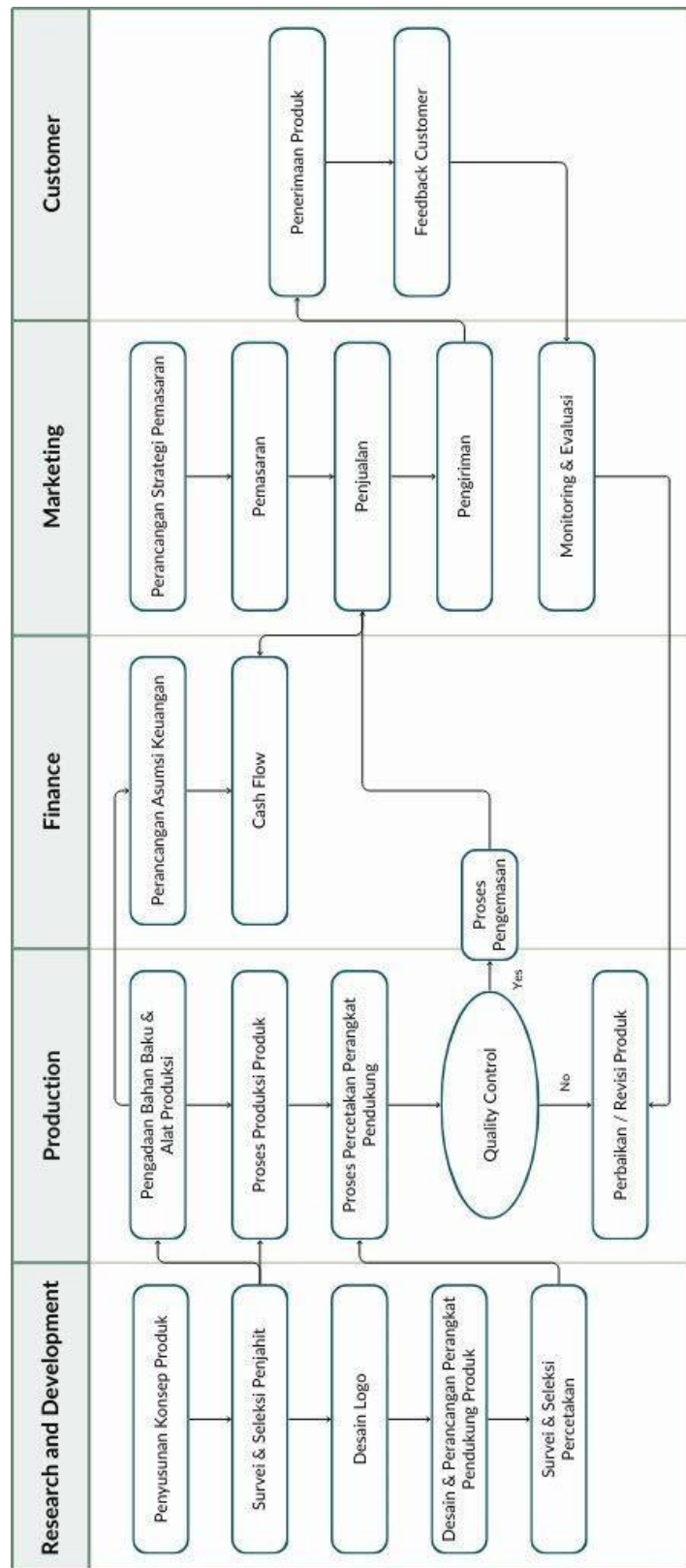
7. Customer Relation

Membangun hubungan yang baik dengan pelanggan melalui penanganan pertanyaan, keluhan, dan pengelolaan umpan balik. Divisi ini menjadi penghubung antara konsumen dan perusahaan untuk memastikan pengalaman pelanggan tetap positif. Informasi yang dihimpun *Customer Relation* menjadi bahan evaluasi bagi R&D, *Marketing*, dan *Sales* dalam meningkatkan kualitas produk serta layanan, sehingga memperkuat loyalitas pelanggan terhadap Dolanoo.

2.7 Workflow Dolanoo

Workflow merupakan alur sistematis yang menggambarkan urutan aktivitas kerja dalam suatu usaha, mulai dari tahap perencanaan hingga produk diterima oleh konsumen. Dalam kegiatan bisnis, *workflow* berfungsi sebagai pedoman operasional yang memastikan setiap proses berjalan terarah, terkoordinasi, dan terkendali. Kejelasan alur kerja membantu pelaku usaha menekan kesalahan operasional, meningkatkan efisiensi waktu dan biaya, serta menjaga konsistensi kualitas produk yang dihasilkan.

Pada Dolanoo, penyusunan *workflow* mengintegrasikan seluruh aktivitas usaha, mulai dari pengembangan konsep mainan edukatif hingga layanan purna jual kepada pelanggan. Alur kerja ini diperlukan karena kegiatan produksi Dolanoo melibatkan beberapa pihak, yaitu mitra penjahit UMKM, mitra percetakan, serta aktivitas pemasaran digital. Pengaturan proses kerja yang jelas memastikan setiap divisi memahami peran, tanggung jawab, dan urutan pekerjaan yang harus dilaksanakan.



Gambar 2.8 Flowchart Workflow Dolanoo

Alur kerja proses bisnis Dolanoo tersusun melalui lima divisi utama, yaitu *Research and Development*, *Production*, *Finance*, *Marketing*, dan *Customer*, yang terhubung secara sistematis untuk menghasilkan produk edukatif yang berkualitas. Proses dimulai dari divisi *Research and Development* melalui kegiatan perumusan konsep produk dengan mengidentifikasi kebutuhan pengguna dan menetapkan nilai edukatif yang ingin disampaikan. Kegiatan tersebut dilanjutkan dengan survei dan pemilihan mitra penjahit UMKM, perancangan logo, serta pembuatan perangkat pendukung seperti *progress tracker*, kartu panduan, *tutorial card*, dan *thank you card*. Setelah seluruh desain selesai, Dolanoo memilih layanan percetakan yang mampu menyediakan material pendukung dengan kualitas yang konsisten.

Tahap selanjutnya berlangsung pada divisi *Production* yang mencakup pengadaan bahan baku dan alat produksi, produksi mainan oleh mitra penjahit sesuai standar desain, serta pencetakan seluruh perangkat pendukung oleh mitra percetakan. Hasil produksi kemudian masuk ke proses *Quality Control* untuk memastikan keamanan, kerapian, serta kesesuaian setiap komponen. Produk yang belum memenuhi standar diperbaiki kembali, sedangkan produk yang lolos pemeriksaan diarahkan ke tahap pengemasan dengan prosedur *packaging Dolanoo* yang menekankan aspek keamanan dan estetika.

Divisi *Finance* menjalankan fungsi penyusunan asumsi keuangan, pencatatan arus kas, serta penyusunan laporan keuangan berkala yang menjadi dasar pengambilan keputusan operasional dan strategi bisnis berikutnya. Setelah itu, divisi *Marketing* merumuskan strategi pemasaran melalui analisis target pasar dan penentuan media promosi yang sesuai. Proses pemasaran berlanjut pada

aktivitas penjualan, pengiriman produk kepada pelanggan, serta evaluasi performa penjualan untuk memastikan efektivitas strategi yang diterapkan.

Tahap akhir melibatkan customer, di mana pelanggan menerima produk yang telah dikemas dan dikirim. Pelanggan kemudian memberikan ulasan atau *feedback* yang menjadi rujukan penting bagi Dolanoo untuk meningkatkan kualitas produk dan strategi pemasaran. Melalui alur kerja yang terstruktur dan terintegrasi ini, Dolanoo dapat mempertahankan kualitas produk, menjalankan operasional secara efisien, serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan sehingga mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis.

2.8 Rencana Pengembangan Usaha

Rencana pengembangan usaha menggambarkan arah pertumbuhan bisnis setelah usaha berjalan dan memperoleh validasi pasar awal. Pada Dolanoo, perencanaan pengembangan tidak hanya berorientasi pada peningkatan penjualan, tetapi diarahkan pada penguatan kualitas produk, peningkatan efisiensi operasional, serta perluasan jangkauan pasar secara bertahap. Kondisi tersebut relevan karena Dolanoo berada pada fase usaha rintisan atau *early stage business* sehingga setiap keputusan ekspansi mempertimbangkan kesiapan finansial, kapasitas produksi, serta penerimaan pasar terhadap produk edukatif yang ditawarkan. Dolanoo merancang pengembangan usaha melalui pendekatan bertahap atau *gradual growth* dengan memprioritaskan stabilitas operasional sebelum melakukan ekspansi fisik maupun perluasan pasar yang lebih luas.

Tabel 7. *Roadmap* Pengembangan Usaha

Tahap Pengembangan	Fokus Utama	Rencana Tindakan	Indikator Keberhasilan
Penguatan Operasional	Stabilitas produksi & pemasaran	Optimalisasi penjualan <i>online & offline</i> , evaluasi biaya produksi, penguatan <i>brand awareness</i>	Penjualan stabil setiap bulan, <i>repeat order</i> mulai muncul
Efisiensi Produksi	Penurunan biaya & peningkatan kualitas	Pencarian mitra penjahit baru, negosiasi biaya tenaga kerja, uji bahan linen	HPP menurun, kualitas produk tetap / meningkat
Kolaborasi Institusi (Penguatan B2B)	Perluasan pasar	Kerjasama dengan <i>daycare</i> , rumah sakit, dan lembaga pendidikan anak	Adanya pembelian dan kerjasama rutin
Pengembangan Model Bisnis (B2C → B2C & B2B)	Diversifikasi sumber pendapatan	Penguatan strategi Business to Customer serta pengembangan Business to Business (paket institusi, pembelian grosir, kemitraan edukasi)	Peningkatan kontribusi penjualan institusi, volume pembelian dalam jumlah besar, recurring order B2B
Digitalisasi Layanan (Pengembangan Platform)	Integrasi sistem <i>monitoring</i> perkembangan anak	Pengembangan platform <i>online</i> berbasis digital <i>progress tracker</i> , sistem <i>reminder</i> aktivitas, <i>dashboard</i> perkembangan anak, serta sistem <i>follow-up</i> pelanggan	Tingkat <i>engagement</i> pelanggan meningkat, data perkembangan terdokumentasi, peningkatan <i>customer retention</i> dan <i>repeat order</i>
Penguatan Promosi Edukatif Digital	Peningkatan <i>awareness</i> & edukasi pasar	Pembuatan konten edukasi produk di media sosial, video demonstrasi, tips <i>parenting</i> , serta <i>storytelling</i> penggunaan produk	<i>Engagement</i> meningkat, peningkatan <i>traffic marketplace</i> , konversi penjualan meningkat

Ekspansi fisik	Pembukaan toko fisik	Membuka <i>store</i> / mini <i>showroom</i> Dolanoo	Keuangan stabil & permintaan pasar konsisten
-----------------------	----------------------	---	--

Roadmap pengembangan usaha Dolanoo berfungsi sebagai panduan tahapan pertumbuhan bisnis agar proses ekspansi berlangsung secara terarah, sistematis, dan terukur. Tahap awal (fase saat ini) berfokus pada penguatan operasional melalui penjagaan kestabilan produksi, konsistensi kualitas produk, serta peningkatan *brand awareness* melalui optimalisasi penjualan *online* dan aktivitas pemasaran langsung. Pada fase ini, indikator keberhasilan dilihat dari mulai terbentuknya pembelian ulang (*repeat order*), meningkatnya interaksi konsumen, serta stabilitas volume penjualan setiap bulan. Fase ini menjadi fondasi penting karena keberhasilan operasional menentukan kesiapan usaha untuk berkembang ke tahap berikutnya.

Tahap selanjutnya menitikberatkan pada efisiensi produksi. Dolanoo merencanakan pencarian mitra penjahit tambahan, penyusunan standar operasional produksi, serta negosiasi biaya tenaga kerja untuk menekan harga pokok produksi tanpa menurunkan standar kualitas. Upaya efisiensi ini diperlukan agar usaha memperoleh margin keuntungan yang lebih sehat serta memiliki daya tahan dalam menghadapi persaingan harga pada industri mainan edukatif. Efisiensi yang terkontrol juga mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Setelah operasional dan efisiensi produksi menunjukkan kestabilan, Dolanoo memasuki tahap perluasan pasar melalui kerja sama kelembagaan seperti *daycare*, sekolah taman kanak-kanak, rumah sakit anak, dan instansi pemerintah. Kerja sama ini bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan sekaligus

berfungsi sebagai validasi manfaat edukatif produk. Penggunaan produk dalam aktivitas pembelajaran dan stimulasi anak memberikan legitimasi fungsi serta memperkuat kepercayaan pasar. Pada tahap ini, lembaga tidak hanya menjadi konsumen institusional, tetapi juga menjadi referensi kepercayaan bagi konsumen individu.

Sebagai pengembangan lanjutan dari sistem *progress tracker* fisik, Dolanoo juga merencanakan tahap digitalisasi layanan melalui pengembangan platform *online* terintegrasi. Platform ini dirancang sebagai ekstensi dari sistem bermain terarah, yang memungkinkan orang tua mencatat perkembangan anak secara digital, memperoleh rekomendasi aktivitas lanjutan, serta mendapatkan pengingat penggunaan produk. Pengembangan ini bertujuan meningkatkan *customer engagement*, memperpanjang siklus hubungan dengan pelanggan (*customer lifetime value*), serta memungkinkan Dolanoo melakukan *follow-up* perkembangan pengguna secara berkelanjutan. Dengan adanya platform digital, model bisnis Dolanoo berkembang dari sekadar penjualan produk fisik menjadi penyedia sistem pendamping tumbuh kembang anak berbasis kreatif dan digital.

Selain penguatan operasional dan pengembangan produk, Dolanoo merancang strategi promosi melalui konten edukasi di media sosial yang disesuaikan dengan karakteristik produk yang membutuhkan pemahaman konsumen terkait manfaat edukatif dan cara penggunaan. Konten yang disusun mencakup penjelasan perkembangan anak pada aspek kognitif, motorik, dan sosial, video demonstrasi penggunaan produk, tips *parenting* berbasis aktivitas bermain, *storytelling* interaksi orang tua dan anak, serta integrasi dengan *marketplace* untuk

mendorong konversi pembelian. Strategi ini diarahkan untuk meningkatkan awareness secara organik pada orang tua muda yang aktif di media sosial, membangun kepercayaan melalui pemahaman manfaat produk, mendorong keputusan pembelian yang rasional sesuai karakteristik produk dengan tingkat keterlibatan tinggi, serta mengurangi ketergantungan pada promosi berbasis harga karena nilai produk telah dipahami oleh konsumen.

Tahap akhir berupa ekspansi fisik melalui pembukaan toko atau mini *showroom* Dolanoo sebagai ruang demonstrasi dan edukasi orang tua. Keputusan ini tidak dilakukan sejak awal karena berisiko terhadap arus kas usaha. Ekspansi fisik direalisasikan ketika penjualan telah stabil, permintaan pasar konsisten, serta kondisi keuangan usaha mampu menanggung biaya operasional tetap. Dengan demikian, setiap tahapan dalam *roadmap* disusun berdasarkan prinsip kehati-hatian finansial dan kesiapan operasional, sehingga pertumbuhan usaha berlangsung secara berkelanjutan dan minim risiko.

Tabel 8. Rencana Perubahan Material Produk

Aspek	Kondisi Saat Ini	Rencana Pengembangan	Tujuam
Bahan Utama	Kain Flanel	Kain linen	Diferensiasi produk & peningkatan nilai estetika
Karakter Bahan	Lembut umum digunakan	Unik, <i>natural look</i>	Meningkatkan <i>positioning premium educational toys</i>
Dampak produksi	Mudah dikerjakan semua penjahit	Memerlukan mitra yang sesuai	Seleksi ulang mitra penjahit
Dampak pasar	Mainan edukatif standar	Produk terasa lebih eksklusif	Daya tarik dan nilai jual meningkat

Selain pengembangan pasar, Dolanoo merencanakan inovasi pada aspek produk melalui perubahan bahan dasar dari kain flanel menjadi kain linen. Selama ini Dolanoo menggunakan kain flanel karena mudah dibentuk, aman untuk anak, dan umum digunakan pada mainan edukatif berbahan kain. Penggunaan bahan yang umum membuat diferensiasi produk di pasar menjadi terbatas.

Dolanoo mempertimbangkan kain linen sebagai alternatif karena memiliki tekstur yang tetap bertekstur, lebih natural, kuat, dan memiliki karakter visual yang berbeda. Perubahan material bertujuan meningkatkan nilai estetika produk serta memperkuat *positioning* Dolanoo sebagai mainan edukatif yang unik dan tidak mudah disamakan dengan produk sejenis di pasaran.