

KUNCI PINTU PINTAR TERINTEGRASI DIGITAL “EASY LOCK”

Andre Kurniawan¹, Anggara Prabawa Tama², Farhan Sunni³, Riyan Febrianto⁴

¹⁻² *Jurusan Manajemen FEIS Universitas Bakrie
Jakarta, Indonesia*

⁴ Riyanfebrianto23@gmail.com

DOI : 10.36782/jemi.v4i2.1991

Abstrak- Kunci memiliki peranan penting dalam sebuah sistem keamanan pada pintu yang merupakan akses untuk memasuki sebuah ruangan. Untuk membuka kunci pintu biasanya kita memerlukan anak kunci untuk membuka atau mengunci sebuah pintu. Tujuannya adalah dapat memberikan kenyamanan dan kemudahan dalam membuka atau mengunci pintu dengan sistem keamanan yang lebih canggih dan efisien dengan menggunakan smartphone. Sistem kerja kunci pintu elektronik ini dapat dibuat dengan menggabungkan komponen elektronik yaitu mikrokontroler dan aplikasi pada android ataupun ios dimana pada sistem os tersebut memiliki fasilitas wifi. wifi ini sebagai perangkat pengakses kunci elektronik secara nirkable dan access code sebagai akses untuk buka kunci pintu yang di aplikasikan ke mikrokontroler bersama fasilitas wifi smartphone anda.

Kata Kunci : *Customer Loyalty, Dimensions of Customer Loyalty*

I. COMPANY INFORMATION

1.1 Deskripsi Perusahaan

Easy Lock adalah sebuah ide bisnis yang berbasis di Jakarta , Indonesia. Perusahaan ini bergerak di bidang Teknologi yang berbasis digital. Dengan adanya internet, industry kini mengalami perubahan yang membuat gaya hidup pun berubah. Metode yang digunakan sekarang menjadi gaya hidup millennial membuat semua hal lebih menjadi efisien dengan pemanfaatan peluang dan teknologi.

Easy Lock mengadaptasi gaya hidup modern yang semua dapat dilakukan dengan gampang karena memanfaatkan teknologi digital dan menggabungkan system informasi ke gadget yang kita punyai untuk dapat mengakses perangkat (handle pintu) lebih gampang tanpa menggunakan kunci fisik atau metode tradisional. Easy Lock juga membuat beberapa jenis model smart lock digital yang dapat digunakan pada berbagai hal seperti kunci gembok, handle kamar tidur, hingga safety box yang dapat menyimpan barang berharga dengan aman karena semua jenis ini selalu tersambung ke gadget yang terhubung dan dapat dilacak penggunaannya. Easy Lock juga mengkampanyekan agar keamanan menjadi no.1 dimanapun kita berada tanpa merasa khawatir atau cemas jika kita jauh dari rumah atau barang berharga tersebut.

1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi

Menjadi perusahaan terunggul dan paling menguntungkan di bidang security technology dan IT di Indonesia dan merupakan supplier yang disukai pelanggan

Misi

- Menjual solusi terpadu yang bisa menjawab kebutuhan customer akan produk keamanan dan IT
- menciptakan network partner distribusi untuk berbagi bisnis dalam satu konsep menuju kesejahteraan bersama.

II. ANALYSIS INDUSTRY

2.1 Sektor Industri

Easy Lock merupakan suatu usaha yang bergerak di bidang Teknologi berbasis Digital yang ditujukan bagi konsumen yang sangat menyukai teknologi dan ingin berinovasi dengan segmentasi kalangan menengah keatas. Usaha ini didasari oleh hasil observasi kami terhadap penggunaan handle pintu yang dimana pemilik rumah suka lupa menyimpan kunci bahkan kehilangan kunci rumahnya ataupun yang ingin mendapatkan keamanan lebih.

Ada beberapa jenis transaksi di dalam *e-commerce* ini, antara lain bisnis ke bisnis (B2B), bisnis ke konsumen (B2C), konsumen ke konsumen (C2C) atau konsumen ke bisnis (C2B). Landasan bisnis Easy Lock termasuk dalam

jenis transaksi konsumen ke konsumen (C2C). Transaksi produk online ini dilakukan di *marketplace* atau website sebagai perantara penjual dan pembeli.

Target bisnis kami yaitu untuk semua kalangan, khususnya kaum menengah keatas. Kaum menengah keatas menjadi target khusus kami karena mereka merupakan komoditas terbesar dari pengguna teknologi. Oleh karena itu menjadi sasaran yang tepat untuk Easy Lock yang merupakan smart lock door di Indonesia. Target selanjutnya yaitu bekerja sama dengan industry property yang sangat membutuhkan keamanan namun terintegrasi digital nan modern seperti bisnis perumahan, apartement, bahkan hotel. Daya tarik bisnis Easy Lock ini terdapat pada kecanggihan perangkat dan teknologi yang modern yang memberikan daya minat terhadap calon pembeli. Hal ini ditunjukkan dengan material yang berkualitas tinggi, kemudahan pada penggunaan, bentuk dari produk yang dapat menjadi daya tarik tersendiri dibanding yang lainnya.

2.2 SWOT Analysis

Strength (Kekuatan)

- Smart door lock yang kami tawarkan terbuat dari bahan yang baik dan ramah lingkungan dan tidak mudah rusak yang membuat produk kami layak untuk digunakan oleh para konsumen.
- Smart door lock yang kami tawarkan memiliki desain modern dan mudah diakses melalui smartphone pengguna.
- Harga yang kami tawarkan terjangkau namun tidak mengurangi kualitas tersebut sehingga membuat kompetitor merasa cukup terancam akan produk yang kami buat.

Weakness (Kelemahan)

- Belum memiliki cukup pengalaman untuk memulai usaha merupakan suatu kelemahan yang harus kami atasi.

Opportunities (Peluang)

- Perilaku pasar yang mendukung dan menerima produk dengan baik karena sebagian besar target pasar yaitu masyarakat yang memiliki rumah dan pengusaha property.
- Pasar internet untuk berjualan secara online sangat memiliki potensi pasar yang besar.
- Sistem pemasaran yang mudah karena kami menggunakan jasa pengiriman barang sehingga dapat memasarkan produk ke berbagai daerah di Indonesia.

Threats (Hambatan)

- Stock masih terbatas.

III. **MARKETING PLAN**

3.1 *Marketing Mix*

Menurut Hasan (2013:4) pemasaran adalah proses mengidentifikasi, menciptakan dan mengkomunikasikan nilai, serta memelihara hubungan yang memuaskan pelanggan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan. Menurut *American Marketing Association* dalam Kotler dan Keller (2009:5) Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah proses pencarian atas apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen, menyediakan barang atau jasa untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan tersebut dan mengkomunikasikan nilai barang atau jasa serta penciptaan hubungan dengan pelanggan sehingga dapat menciptakan kepuasan bagi pelanggan dan memberikan laba bagi perusahaan yang bersangkutan.

a. Produk

Smart door lock yang kami tawarkan ini memiliki kualitas terbaik dengan enkripsi terbaru sehingga sangat sulit untuk diretas dan dapat dengan mudah diakses menggunakan smartphone pengguna dan di desain dengan model – model yang modern yang sangat cocok untuk rumah hunian serta pengusaha property lainnya..

b. Harga

Harga yang kami tawarkan terjangkau namun tidak mengurangi kualitas barang tersebut sehingga membuat kompetitor merasa cukup terancam akan produk yang kami buat. untuk harga smart door lock dimulai dari harga Rp 500,000.00 sampai Rp 1,000,000.00.

c. Promosi

Beberapa strategi promosi yang dilakukan pada pemasaran **Smart Door Lock** adalah:

- Memperkenalkan produk dengan menggunakan media sosial seperti Facebook, ,Instagram, TokoPedia , Bukalapak dengan menggunakan akun khusus brand bisnis kami serta membuat video untuk di upload melalui youtube yang di harapkan dapat memperluas jangkauan promosi hingga ke seluruh Indonesia dan luar negri.
- Memberitahukan secara langsung kepada teman-teman dan orang-orang di sekitar lingkungan dari mulut ke mulut.

d. Tempat

Untuk penjualan offline kami akan membuka di beberapa pusat perbelanjaan yang berada di Jakarta, Bogor dan Bandung dan sisanya terdapat di toko online.

3.2 Komunikasi Pemasaran

Word to Mouth

Melakukan promosi dari mulut ke mulut dengan memanfaatkan relasi yang ada seperti mengajak teman-teman untuk mencoba dan menggunakan Easy Lock dan memberikan serta menyebarkan informasi-informasi yang ada.

Digital Marketing

Dalam melakukan digital marketing Easy Lock menggunakan social media sebagai tempat promosi yaitu menggunakan iklan dan SEO Instagram, iklan dan SEO Facebook, Google, Youtube Ads, Paid Promote Instagram, serta aktif mengajak milenial di Facebook untuk beralih ke Easy Lock.

Public Relation

Komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Easy Lock selanjutnya yaitu dengan menggunakan public relation dengan pihak eksternal. Rencana kami dalam public relation yaitu dengan membangun hubungan baik dengan publik perusahaan dengan membangun citra perusahaan yang baik, mendapatkan publisitas yang mendukung, dan mengendalikan atau mengatasi rumor yang tidak diharapkan. Selain itu, pihak eksternal yang akan kami ajak kerjasama yaitu industry property. Kami akan mengajak dan membangun hubungan yang baik dengan rekan – rekan bisnis.

3.3 Segmenting Target and Positioning

Segmenting

Segmentasi pasar kami pada bisnis easy lock modern ini mencakup seluruh Indonesia, namun kami lebih memfokuskan lebih ke daerah Jawa Barat dimana produk ini lebih banyak dibutuhkan di daerah ini, dengan segmen usia 20 tahun ke atas dan pendapatan menengah ke atas. Hal ini berdasarkan riset pasar yang kami dapatkan sebelum memulai bidang usaha ini

Targeting

Target konsumen kita yaitu anak muda, dewasa dan pengusaha property yang sangat ingin memiliki aksesoris nan bermanfaat pada tempat hunian agar tampil modis, aman dan nyaman serta mudah diakses tanpa mengesampingkan fungsi utamanya.

Position

Easy lock memposisikan sebagai brand kunci modern di Indonesia, yang akan selalu menyediakan kunci pintu modern dan selalu mengupdate keamanan melalui smartphone untuk masalah keamanan hunian para pengguna demi kenyamanan dan keamanan. Kami yakin usaha ini akan berkembang meskipun banyak brand-brand besar

3.4 Pengembangan Wilayah Pemasaran

Melakukan penjualan ke berbagai daerah di Indonesia dengan menggunakan jasa pengiriman barang seperti Tiki, JNE, J&T, Gojek dll. Tujuan yang ingin dicapai adalah untuk meningkatkan hasil penjualan dengan melakukan penjualan ke berbagai daerah di Indonesia.

3.5 Kegiatan Promosi

Memperkenalkan produk dengan menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, TokoPedia, BukaLapak, dan Youtube yang sering menjadi trending sehingga dapat dengan mudah dengan untuk mempromosikan produk. Selain itu dengan cara memberitahukan secara langsung kepada teman-teman dan orang-orang di sekitar lingkungan kampus atau rumah. Tujuan yang ingin dicapai adalah agar produk kami dapat terjual dan dikenal di seluruh wilayah Indonesia.

3.6 Analisis Potensi Pasar dan Konsumen

Target konsumen pada usaha gembok digital atau *smart lock door* yang kami jalankan yaitu baik untuk pengusaha property, seperti villa, rumah, apartemen, studio house dan segala property lainnya, Smart door lock ini bukan hanya didesain untuk kaum milenial namun juga sangat cocok untuk orang-orang lanjut usia karena sangat ramah dan mudah diakses pengguna. Smart door lock merupakan brand kunci digital yang berfokus pada keamanan kenyamanan dan kemudahan pengguna sehingga para pengguna dapat beraktivitas seperti bekerja, kuliah, ataupun jalan jalan untuk berkumpul dengan keluarga atau kerabat dengan nyaman karena smart door lock ini dapat dipantau melalui smartphone tanpa perlu koneksi internet.

3.7 Penawaran

Tujuan adanya penawaran adalah untuk menarik para pembeli dan meningkatkan loyalitas pelanggan di “Smart Door Lock” agar selalu membeli brand kami. Dengan loyalitas pelanggan yang tinggi, akan memudahkan kami mempromosikan produk kami melalui online shop dan store offline yang dapat menarik kerabat pelanggan. Karena bagi kami “pelanggan adalah raja”. Maka dari itu kami menawarkan kemudahan untuk berbelanja via online shop dan juga bisa di dapatkan di beberapa store kami yang berada di beberapa pusat perbelanjaan yang berada di Jakarta, Bogor dan Bandung, berikut penawarannya adalah :

1. Bebas Biaya Ongkos Kirim (via online shop)
Dengan membebaskan biaya ongkos kirim maka ini akan memudahkan para pembeli sehingga tidak perlu mengeluarkan tambahan biaya untuk membeli produk kami.
2. Mengadakan sale (via online shop dan store)
Penyelenggaraan sale akan dilakukan 2 kali dalam setahun setahun yaitu pada Hari Raya Idul Fitri dan Akhir Tahun.

IV. MANAGEMENT AND ORGANIZATION

4.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang kami gunakan yaitu organisasi fungsional. Organisasi fungsional merupakan suatu bentuk organisasi di mana kekuasaan pimpinan dilimpahkan kepada para pejabat yang memimpin satuan di bawahnya dalam satuan bidang pekerjaan tertentu. Struktur ini mempunyai wewenang memberi perintah kepada setiap bawahan, sepanjang ada hubungannya dengan fungsi atasan tersebut. Struktur organisasi ini memiliki ciri spesialisasi dalam pelaksanaan tugas.



4.2 Fungsi Manajemen

Adapun fungsi-fungsi penting dalam posisi management dan organisasi Easy Lock yaitu :

Andre Kurniawan (CEO Easy Lock) : Mengambil keputusan dan mengembangkan tujuan strategis perusahaan; bertanggung jawab atas hubungan antar pihak eksternal seperti masyarakat, investor, dan lain lain; mengkoordinasikan aktivitas fungsional seperti operasional, keuangan, sumber daya, dan pemasaran; merencanakan dan mengelola budaya perusahaan; serta memastikan bahwa setiap anggota mencapai tujuan bersama.

Riyan Febrianto (CTO Easy Lock) : Bertanggung jawab penuh dalam penelitian dan pengembangan serta perencanaan produk teknologi dan informasi; Memantau kinerja fungsi platform; dan membawahi manager IT.

Anggara Prabawa Tama (CMO Easy Lock) : Membantu dan merekomendasikan CEO dalam memimpin divisi marketing untuk membuat keputusan; Mengembangkan

teknik-teknik marketing yang kreatif dan efisien; Menganalisis dan memantau kinerja marketing perusahaan.

Farhan Sunni (CFO Easy Lock) : Bertanggung jawab atas terjadinya proses investasi oleh investor atau pinjaman dari pihak ketiga; Mengelola dan bertanggung jawab atas pembelanjaan dan pengadaan barang serta aset perusahaan; Dan membantu merekomendasikan CEO untuk pengambilan keputusan dalam masalah keuangan.

V. ANALISIS PELUANG USAHA

5.1 Peluang Bisnis

Jumlah pengguna internet di Indonesia diproyeksikan tembus 175 juta pada 2019, atau sekitar 65,3% dari total penduduk 268 juta. Peningkatan pengguna internet terutama ditopang oleh semakin meluasnya penggunaan ponsel pintar (smartphone) dan selesainya proyek penggelaran kabel fiber optic Palapa Ring yang menyambungkan jaringan internet ke seluruh wilayah Indonesia.

Angka proyeksi tersebut meningkat 32 juta, atau 22,37% dibandingkan survei terakhir Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) tahun 2017 yang mencatat pengguna internet sebanyak 143 jutaan. Proyeksi peningkatan jumlah pengguna internet yang signifikan itu pun diharapkan bisa memberikan dampak positif ke berbagai kegiatan produktif yang akan mendongkrak ekonomi nasional, terutama ekonomi digital termasuk di dalamnya perdagangan secara elektronik.



Dari data riset diatas dapat diambil kesimpulan peluang bisnis yang berbasis digital sangat lah tinggi diprediksi dari data tersebut masih akan positif di tahun ini dan beberapa tahun ke depan. Bisnis ini masih akan tumbuh dari sedikitnya penjual smart lock door dengan demikian pebisnis pun gencar memasarkan dan mengedukasikan jenis smart door lock yang dapat memberikan inovasi digital terhadap kebutuhan konsumen, serta pembeli yang melakukan transaksi dagang di platform, website, ataupun aplikasi online. Trend ini juga akan semakin berkembang

dengan berkembangnya penetrasi internet terhadap penduduk Indonesia.

Lembaga riset e-marketer, menunjukkan Indonesia menempati peringkat ke-5 pengguna terbanyak internet di dunia dalam dua tahun terakhir. Jumlah pengguna internet Indonesia diprediksi mencapai 123 juta pada 2018. Indonesia hanya kalah dari Tiongkok, India, Amerika Serikat (AS), dan Brasil. Ini membuat bisnis dengan internet semakin berkembang.

Pada era serba digital sekarang ini masyarakat cenderung untuk mencari sesuatu teknologi canggih yang fungsional. Kami menghadirkan sebuah produk yang praktis dan efisien serta dapat cepat diterima oleh masyarakat karena penggunaan yang lebih praktis. Tanpa harus menggunakan kunci fisik masyarakat bisa langsung membuka pintu rumah dengan berbagai macam cara seperti menggunakan pin pada smartphone atau pada main unit, finger Print Access dan Access card dimana fitur tersebut dapat di temukan pada macam macam unit.

Dengan jumlah pengguna teknologi semakin meningkat serta trend digital semakin marak, membuat industri ini semakin berkembang dan sudah menjadi gaya hidup masyarakat Indonesia maupun masyarakat dunia. Di sini kami mencoba melihat celah tentang industri teknologi smart door lock yang baru baru dipertunjukkan. Kami menghadirkan produk-produk yang berkualitas dan terintegrasi digital seperti handle pintu, gembok dan kami mencoba untuk menghadirkan inovasi produk yang masih baru yaitu sebuah safety box penyimpanan barang berharga yang dapat dibawa kemana mana dan memiliki alarm safety jika dibuka paksa, dengan riwayat akses yang di record oleh sistem maka user dapat mengetahui siapa saja yang menggunakan safety box tersebut. Dengan konsep dalam menggunakan sistem Teknologi pintar dalam bidang Safety nan praktis dengan begitu diberi nama Easy Lock.

Masyarakat milenial cenderung lebih menyukai hal-hal baru yang belum pernah mereka lihat dan rasakan sebelumnya. Ini bisa menjadi kesempatan Easy Lock untuk mencoba masuk di industry safety technology sebagai pemain baru tetapi berbeda dengan lainnya. Jika tak ada kendala berarti dalam proses produksi dan pengenalan produk, kami sangat yakin Easy Lock bisa mengubah peta baru persaingan *safety technology* serta cara baru dalam mengunci pintu pintar.

VI. RENCANA PRODUKSI/OPERASI

6.1 Production and Operational Activity

Easy Lock diciptakan sebagai sebuah teknologi berbasis digital yang memberikan keamanan kepada masyarakat yang ingin mendapatkan keamanan lebih pada

rumah mereka dan barang barang berharga lainnya. Dengan terkoneksi antara perangkat dan smartphone user dapat melakukan segala aktivitas dengan mudah, hanya dengan sebuah aplikasi yang dapat memberikan layanan terhadap pengguna maka semua keamanan yang ingin didapat ada pada genggam user. Aktivitas utama operasional Easy Lock dikerjakan *in-house*. Kegiatan operasional lainnya seperti marketing, IT, dan lainnya kami masih mengandalkan kemampuan anggota kami.

Untuk main product sendiri kami bekerja sama dengan penyedia komponen komponen digital yang terpisah pisah dan kami rakit di kantor kami sendiri, hal ini dilakukan agar cost yang dapat di reduce agar efisiensi profit dapat dimaksimalkan.

Untuk memaksimalkan fungsional smart door lock, kami menyediakan produk dengan *Platform* yang menggunakan *website* dan aplikasi Easy Lock pada fase awal yang dikelola oleh bagian IT. Ada berbagai macam informasi pemasaran yang dibuat guna memberitahukan dan mengedukasi para konsumen untuk mengakses *website* kami dan menarik para konsomen lain untuk mencoba menggunakan *website* kami. Aktivitas operasional ini bisa dilakukan dimana saja asal memiliki perangkat komputer untuk melakukan aktivitas operasional. Selain itu untuk memantau pergerakan *traffic* dan memastikan bahwa situs tidak mengalami gangguan maupun *over* kapasitas. Untuk memastikan adanya kesamaan visi dan komitmen antar anggota organisasi, kami rutin melakukan rapat dan evaluasi minimal 2 kali dalam seminggu.

Untuk memudahkan aktivitas operasional kami, kami menyewa tempat untuk operasional kami sebagai lokasi kantor di Kawasan Rasuna Epicentrum, Jl. H. R. Rasuna Said No.Kav. C-22, RT.2/RW.5, Karet Kuningan, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12940.



Dalam aktivitas operasional ini kami masih menggunakan sumber daya yang kami punya yang berjumlah 4 orang. Masing-masing anggota memegang peranan penting sebagai CEO, CMO, CTO dan CFO. Jumlah personal tersebut akan bertambah menyesuaikan dengan kebutuhan dimasa yang akan datang, pada saat

Easy Lock sudah mulai berkembang dan Easy Lock membutuhkan tenaga yang lebih banyak dalam operasional terutama sumber daya yang menguasai IT untuk mengembangkan platform dan aplikasi Easy Lock menjadi semakin besar.

VII. BUSINESS RISK

a. Persaingan Pasar

Teknologi merupakan senjata utama dalam industry 4.0. Hadirnya teknologi membawa banyak manfaat bagi kehidupan manusia salah satunya dapat menciptakan peluang bisnis. Kemudahan teknologi yang ada membuat siapapun dapat berbisnis menggunakan teknologi. Adanya produk yang serupa menjadikan salah satu tantangan bagi Easy Lock. Oleh karena itu, Easy Lock hadir dengan menggunakan sistem yang berbeda dalam membuka kunci pintu dengan fitur canggih yang diberikan. Sedangkan untuk mengantisipasi competitor safety technology, Easy Lock berupaya untuk terus mengembangkan dan berinovasi dalam kebutuhan masyarakat terhadap safety technology. Easy Lock menjalin kemitraan dengan pengusaha dibidang property seperti pengusaha perumahan, apartement, dan hotel.

b. Kepercayaan Masyarakat

Tantangan yang dapat muncul dalam bisnis ini juga datang dari salah satunya kepercayaan masyarakat. Masyarakat yang terbiasa dengan kunci pintu konvensional masih sangat kurang mempercayai keamanan yang di sediakan hal itu timbul karena belum luasnya edukasi mengenai produk ataupun ketakutan jika produk yang mengalami kendala. Tindakan untuk mengantisipasi kepercayaan masyarakat yaitu dengan cara terus mempromosikan Easy Lock sekaligus mengedukasikan cara penggunaan kunci modern kepada masyarakat. Memaksimalkan social media yang ada, kita dapat terus mempromosikan easy lock secara kreatif dan efisien. Selain itu, easy lock juga akan membuat campaign untuk mempopulerkan sistem smart door lock kepada masyarakat.

c. Malfungsi Alat

Keamanan merupakan salah satu factor penting dalam kehidupan. Gangguan atau kesalahan yang disebabkan oleh manusia tidak dapat di hindari, namun berbeda jika gangguan terjadi pada produknya seperti produk yang tidak berjalan sesuai dengan fungsinya ataupun produk yang cacat. Hal itu merupakan tantangan atau risiko dalam bisnis easy lock. Cara untuk mengantisipasi hal-hal tersebut yaitu kami berusaha untuk meningkatkan kualitas produk dengan mitra bisnis kami termasuk dalam QC terhadap unit unit yang kami pesan dalam produk kam, kami memberikan garansi berjangka jika ada kerusakan yang timbul dengan sendirinya seperti produk yang tidak berfungsi karena

kerusakan koneksi. Selain itu, hal yang menjadi gangguan pada produk karena penggunaan yang terlalu kasar dan menggunakan senjata tajam untuk mengoprek perangkat di dalamnya.

VIII. RENCANA KEUANGAN

8.1 Permodalan

Modal yang digunakan untuk menjalankan bisnis ini diperoleh dari iuran dari masing-masing anggota kelompok sebesar Rp 30.000.000,- yang terkumpul total Rp120.000.000,- dana ini digunakan untuk keperluan investasi awal dan pembelian barang sebagai inventory awal. Berikut table 10.1 mengenai kebutuhan dana investasi.

No	Deskripsi	Total Biaya
1	Asset & Inventory	
	- Etalase	IDR 1.600.000
	- Perkakas (mesin)	50.000.000
	- Meja	3.500.000
	- Kursi	1.750.000
	- Komputer	30.000.000
	- TV	5.000.000
	- AC	12.000.000
	- CCTV	4.500.000
	- Telfon	1.250.000
	Sub Total :	IDR 109.600.000
2	Stock Awal	
	- Easy Lock V1 HP	IDR 21.000.000
	- Easy Lock V1 GP	IDR 7.200.000
	Sub Total :	IDR 28.200.000

Asset seperti bangunan merupakan hal utama yang mesti dimiliki seorang pebisnis yang ingin memiliki toko fisik untuk dikunjungi calon pembeli, dengan begitu dalam sebuah toko elektronik harus memiliki pendukung sebagai alat untuk mempromosikan barang yang dijual seperti etalase untuk menampilkan barang yang dijual, dengan menggunakan memajang barang display sebagai contoh barang yang akan dijual nantinya. Barang tersebut dipajang semenarik mungkin dan disertai dengan spesifikasi agar calon customer tertarik dengan produk yang dijual.

8.2 Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan kunci keberhasilan bisnis. Salah satu kunci untuk meningkatkan keuntungan dapat dilakukan dengan cara menekan biaya operasional. Biaya operasional tersebut digunakan sebagai acuan pengeluaran budget operasional. Berikut adalah table 10.2 mengenai biaya operasional bulanan bisnis easy lock.

No	Deskripsi	Total Biaya (IDR)	
1	Sewa tempat/Ruko	2.800.000	
	Penyusutan Etalase	4.166	
	Penyusutan Perakasa	416.666	
	Penyusutan Meja	8.333	
	Penyusutan Kursi	4.166	
	Penyusutan Komputer	138.888	
	Penyusutan TV	83.333	
	Penyusutan AC	100.000	
	Penyusutan CCTV	41.666	
	Penyusutan Telepon	6.994	
	Sub Total:	IDR 3.604.162	
2	Gaji (per bulan)	IDR 5.000.000	
	Karyawan Toko x 1 orang	IDR 5.000.000	
	Operator Sosial Media (Market Place – Tokopedia, Bukalapak, Instagram) x 1 orang (Teknis) x 1 Orang (Customer Service)	IDR 4.000.000	
		Sub Total:	IDR 14.000.000
		Grand Total:	IDR 7.435.000
3	Listrik / bulan	IDR 1.000.000	
		Sub Total:	IDR 1.000.000
		Grand Total:	IDR 7.435.000

8.3 Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan merupakan nilai perolehan barang yang dibeli dari supplier. Harga pokok penjualan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang sampai ditempat persediaan. Berikut table 10.3. yang merinci Harga Pokok Penjualan Easy Lock.

No	Deskripsi	Harga Satuan	Kuantitas Order	Nilai
1	Harga Pokok Penjualan			
	Easy Lock v.1 HP	IDR 3.500.000	6	IDR 21.000.000
	Easy Lock v.1 GP	IDR 1.200.000	6	IDR 7.200.000
	Sub Total:			28.200.000

8.4 Proyeksi Laba Rugi

Proyeksi laba rugi yang disusun merupakan gambaran keuangan mengenai bisnis yang dijalankan. Berikut merupakan table 10.4 yang menggambarkan laporan laba rugi bisnis Easy Lock yang kami jalani.

Deskripsi	Tahun ke-1	Tahun ke-2	Tahun ke-3
	Jumlah	Jumlah	Jumlah
Pendapatan usaha	IDR 6.768.000.000	IDR 8.121.600.000	IDR 9.745.920.000
¹ Harga Pokok Penjualan	IDR 4.392.000.000	IDR 4.392.000.000	IDR 4.392.000.000
Laba Kotor	IDR 2.376.000.000	IDR 3.729.600.000	IDR 5.353.920.000
Biaya Operasional	IDR 4.679.500.000	IDR 4.679.500.000	IDR 4.679.500.000
Penyusutan	IDR 9.649.944	IDR 9.649.944	IDR 9.649.944
Laba Operasional	IDR 4.669.850.056	IDR 4.669.850.056	IDR 4.669.850.056
Laba Bersih	IDR 4.669.850.056	IDR 4.669.850.056	IDR 4.669.850.056

Data pada tabel merupakan asumsi yang mungkin terjadi dengan menimbang potensi pasar dan serapan pasar terhadap produk “Easy Lock”. Dalam data tabel

diasumsikan “Easy Lock” dapat menjual sebanyak 120 unit dalam satu bulan yang sudah menjadi target pemasaran.

8.5 Analisis Proforma Keuangan

Berdasarkan proyeksi keuangan yang telah dibuat pada estimasi laba-rugi selama dua tahun operasi maka berikut adalah beberapa indikator keuangan yang menunjukkan performa keuangan bisnis reseller batik dengan menggunakan asumsi tingkat suku bunga BI yang ditetapkan sebesar 6% per tahun. Berikut adalah table 10.5 hasil olah data mengenai proforma keuangan.

Interest Rate (Yearly)	6%
NPV	Rp 1,48
Payback Period	Rp -1.378.899.888
IRR	-82%

IX. DESKRIPSI PRODUK DAN USAHA

9.1 Produk

Produk-produk teknologi masa kini yang semakin mutakhir dengan desain terbaik dan memiliki banyak fitur fungsional kini perlu Anda jadikan pertimbangan, seperti smart door lock. Smart Lock Door atau dengan Bahasa Indonesia dikenal dengan kunci pintu pintar memiliki banyak fungsi-fungsi penting untuk menjamin keamanan dan kemudahan akses bagi rumah dan properti Anda. Smart Lock Door merupakan produk yang perlu Anda perhatikan, dimana produk ini memiliki banyak fungsi yang tidak ditawarkan oleh kunci pintu konvensional pada umumnya.

1. Kunci rumah pintar yang memiliki desain yang dilengkapi dengan adanya layar sentuh LED yang tampak elegan, cocok untuk jenis rumah minimalis ataupun vintage sekalipun.
2. Kunci dapat dibuka dengan kode PIN memberikan Anda kemudahan akses pada Anda. Ada pilihan penggunaan kode PIN sementara dan unlocking dengan bluetooth, memberikan Anda pilihan akses yang paling Anda sukai.
3. Tampilan yang lebih modern dengan bentuk gagang pintu yang estetik membuat keindahan pintu rumah dan properti Anda semakin meningkat.
4. Daya baterai yang digunakan adalah baterai 9V.
5. Garansi satu (1) tahun untuk defek atau kecacatan produk, sehingga keamanan produk Anda lebih terjamin.

Kelebihan-kelebihan Smart Lock Door lainnya:

1. Kunci pintu digital ini dapat dengan mudah diakses oleh Anda dan orang-orang yang telah Anda berikan akses dengan kode khusus yang bisa didapatkan di aplikasi Iglloohome. Aplikasi tersebut dapat di-download di Google Play Store dan Apple Store.
2. Memiliki kode keamanan tipuan atau samaran. Caranya cukup mudah, Anda tinggal memasukkan nomor yang sudah Anda buat secara acak sebelum memasukkan kode PIN yang sebenarnya. Tujuannya adalah agar kode PIN Anda yang asli tidak dapat dengan mudah terlacak dan diretas oleh orang yang tidak bertanggung jawab.
3. Memiliki fitur keamanan kunci, apabila Anda sampai lima kali salah memasukkan PIN maka secara otomatis kunci tidak akan terbuka.
4. Apabila baterai kunci telah habis biasanya akan memberikan tanda dalam bentuk warna dan sebagai antisipasi gunakan baterai darurat.
5. Memiliki penguncian otomatis sehingga pintu rumah Anda bisa terkunci secara langsung terkunci saat Anda telah menutup pintu.
6. Memiliki alarm pendeteksi kebakaran, dimana pintu akan terbuka secara otomatis ketika suhu ruangan mencapai 70 derajat celsius.
7. Hanya dapat diakses dengan aplikasi dan kode yang sesuai tanpa menggunakan internet, sehingga kunci pintu digital ini lebih aman akan retasan yang menggunakan koneksi internet.

Alasan memilih produk kami:

1. Nice to See. Tampilan yang elegan akan memberikan kesan estetika pada pintu.
2. Sangat mudah dipasang bahkan oleh user sekalipun.
3. Aman. Keamanan semakin tinggi dengan fitur yang ada.
4. Banyak beragam fitur.



Remote Control Unlock

Kami siap membantu dapat membuka pintu tanpa bergantung dari kursusnya. Remote control akan memudahkan pembukaan kunci dari jarak jauh.



Card Unlocking

Berikan akses kepada siapa saja yang memegang kartu untuk membuka pintu. Pendaftaran lebih mudah dengan fungsi kartu.



Fingerprint Unlocking

Dapatkan seluruh kenyamanan untuk memiliki akses terpadu jari mereka. Semakin mudah dan cepat.



Unlocking Password

Terhindar dari anda tidak bisa bekerja nama. Buka pintu menggunakan password

6 Fitur Tambahan

5 Volt USB Backup Power

Intelligent Communication LCD

Full Voice Navigation

Touching Password Design

Scramble Pin Code

4 Ways Unlock

9.2 Spesifikasi

Material utama dan penahan kunci dari besi Zinc

Menggunakan 4 buah baterai AA (Tidak termasuk didalamnya) Bila pakai Baterai Alkaline bisa buka tutup pintu > 5000 kali

Bisa buka pintu 4 cara: sidik jari, remote kontrol, kartu IC dan PIN Password

Bisa simpan total kombinasi 200 sidik jari, remote control, kartu IC dan PIN Password

Pemakaian untuk pintu kaca tebal 8-15mm, untuk pintu kayu dan logam perlu kelengkapan tambahan yang dijual terpisah

Resolusi scanner sidik jari 500 dpi

Kecepatan identifikasi sidik jari 2 detik

Dimensi master pintu 80mm x 77mm x 185mm Dimensi penahan pintu 40mm x 75mm x 185mm



9.3 Pengembangan Produk

Di dunia yang serba modern ini, masyarakat perlu memiliki perlindungan bagi rumah dan segala property dengan kunci rumah pintar yang modern. *Smart Door Lock* hadir di Indonesia untuk memberikan masyarakat teknologi berua kunci rumah pintar yang bisa memberikan akses rumah dan property pengguna dimanapun dan kapanpun karena tersambung dengan smartphone pengguna yang dapat memudahkan para pengguna untuk keamanan dan kenyamanan tempat tinggalnya dengan privasi yang sangat terjaga. *Smart Door Lock* ini hadir dengan teknologi enkripsi terbaru, memberikan pengguna keamanan bagi segala property yang terbebas dari ancaman retasan. Tujuan yang ingin dicapai yaitu membuat para pengguna tinggal dengan aman dan nyaman di tempat tinggalnya dengan tampilan *smart door lock* yang di desain sangat modern membuat property menjadi lebih indah dengan desain dan kualitas terbaik.

X. KOMITMEN TINDAK LANJUT

Perusahaan kami akan terus melebarkan pangsa pasar ke berbagai daerah serta melakukan berbagai

penjualan melalui offline store maupun online store, Offline store kami dapat dibeli diberbagai lokasi cabang kami, dan kami akan terus menambah outlet penjualan offline. Online store kami juga dapat diakses melalui aplikasi yang dapat didownload di App Store atau Google Play store sehingga customer dapat dengan mudah memilih serta melihat harga dan spesifikasi produk tersebut. Cara pembelian nya pun mudah layaknya membeli pesanan melalui e-commerce, hanya klik pesan lalu melakukan pembayaran.

Program tindak lanjut kedepan kami juga akan melakukan beragam inovasi fitur dan desain agar mengikuti perkembangan jaman serta agar pembeli dapat memilih produk kami sesuai keinginan dan kecocokan dengan desain property nya. Inovasi yang akan dikembangkan seperti menggunakan system *Artificial Inteligent* yang memungkinkan kunci tersebut memahami siapa pemilik yang menggunakan kunci tersebut baik dari suara, pemindai mata, pemindai wajah hingga sensor jarak jauh. Smart Lock Door akan memberikan berbagai macam promo agar customer semakin loyal serta banyak yang mengingat brand kami saat ingin melakukan pembelian smart lock door.

XI. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Smart Lock Door sangat cocok gunakan di pintu utama, kantor, ruang server, rumah kostan, Airbnb, gudang, pabrik, kamar utama, dan lain-lain. Hal-hal yang disebutkan diatas tentunya merupakan sebagian kecil dari begitu banyak fitur-fitur termutakhir yang bisa membantu kemudahan dalam berkehidupan Anda.

Cara Pasang Kunci pintu digital ini sangat mudah. Hanya dengan menempelkan di daun pintu saja, kunci langsung bekerja. Simple sekali. Tidak perlu proses pengeboran baik di kaca maupun di palang pintu. Sama sekali tidak perlu bobok dinding maupun bongkar Pintu. Selain itu, dengan fitur wireless, tidak perlu pemasangan kabel, reseptionis kantor bisa membuka pintu menggunakan remote.

Smart lock door dapat digunakan pada bangunan kantor dan perusahaan besar, yang mana tidak sembarangan orang boleh masuk ke dalam kantor. Dengan menggunakan kunci pintu otomatis, maka Anda bisa memilih menggunakan kartu khusus, memindai sidik jari, atau menggunakan kode PIN khusus di mana hanya pihak internal kantor saja yang mengetahuinya. kunci pintu otomatis Tak hanya di perkantoran, gedung pemerintahan dan hotel juga bisa menggunakan berbagai desain kunci pintu otomatis. Untuk penggunaan di gedung pemerintahan dan hotel dapat menggunakan kunci digital supaya menjamin privasi. Tidak hanya itu, hanya orang berkepentingan saja yang bisa mengakses ruangan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Bygrave, William.D. (2010). *Entrepreneurship 2nd edition*. California: John Wiley & Sons Incorporated Publisher.
- Ross, Stephen A, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan, etc. 2012. *Corporate Finance*. Singapore: McGraw-Hill.
- Septiyanti, Ade. Fitiyanti. (2017). “*Rancang Bangun Aplikasi Kunci Pintu Otomatis Berbasis Mikrokontroler Arduino Menggunakan Smartphone Android*.” CESS (Journal of Computer Engineering System and Science). Volume 2 Hal (59-63). Pangkalpinang: STMIK Atma Luhur Pangkalpinang Provinsi Bangka Belitung