

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menimbun barang bekas merupakan fenomena yang terjadi di berbagai rumah tangga. Kebiasaan ini muncul dari perilaku membeli barang baru tanpa mempertimbangkan kebutuhan. Akibatnya, barang-barang yang tidak terpakai menumpuk dan menyebabkan masalah ruang. Banyak orang percaya barang-barang yang dikumpulkan akan berguna suatu saat, sehingga sulit untuk melepaskannya [1]. Kebiasaan menimbun barang bekas di rumah dapat menurunkan kualitas hidup penderitanya. Menimbun barang bekas tidak hanya terjadi di rumah. Fenomena ini juga dapat ditemukan di tempat lain, seperti kantor, gudang, toko. Akibat menimbun barang yang cenderung tidak terpakai dan kotor di dalam ruangan, maka kebersihan ruangan pun menjadi tidak terjaga. Hal ini bisa meningkatkan risiko berbagai masalah kesehatan, baik pada penderita maupun orang-orang yang tinggal bersamanya [2]. Di samping itu, kebiasaan menimbun barang juga dapat mempengaruhi kondisi psikologis seseorang seperti rasa cemas, stress, hingga kesulitan untuk melepaskan barang yang tidak lagi diperlukan menjadi bagian dari tantangan yang dihadapi oleh penimbun. Kondisi ini sering kali berujung pada isolasi sosial, karena penimbun barang dapat membuat rumah menjadi tidak layak dikunjungi dan menciptakan rasa malu bagi pemilik rumah [3].

Kebiasaan menimbun barang bekas perlu diatasi, salah satu solusi yang efektif adalah melalui pemanfaatan pasar loak dan penerapan ekonomi sirkular, yaitu model yang berupaya memperpanjang siklus hidup produk, bahan baku, dan sumber daya yang ada agar dapat dipakai selama mungkin [4]. Pasar loak sudah lama menjadi tempat dimana barang-barang bekas yang masih layak pakai dapat dijual kembali tetapi pasar loak sering kali terbatas pada pengunjung lokal. Kemudian dengan ekonomi sirkular, barang bekas tidak langsung dibuang, melainkan dialihkan ke tangan yang lain membutuhkan. Oleh karena itu, penting untuk mengubah cara pandang terhadap barang bekas dan mulai menerapkan prinsip-prinsip ekonomi sirkular, di mana barang-barang yang tidak lagi terpakai dapat didaur ulang atau disumbangkan agar tetap memberikan nilai bagi orang lain dan lingkungan. Salah satu contoh perusahaan yang berhasil menerapkan ekonomi sirkular adalah Le Mineral. Dalam mendukung ekonomi sirkular, Le Mineral menyediakan lebih dari 200 *drop box* sebagai fasilitas pengumpulan sampah [5]. Le Mineral memperlihatkan inovasi berupa kreasi daur ulang plastik yang bermanfaat sekaligus sehingga menjadi produk baru yang bernilai tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa solusi daur ulang tidak hanya bisa diterapkan oleh perusahaan

besar seperti Le Mineral, tetapi juga mereka yang suka menimbun barang bekas. Dengan menyediakan fasilitas ini, setiap orang dapat mulai melepaskan barang yang tidak terpakai dengan mudah, mengurangi kecenderungan untuk menumpuk barang.

Berdasarkan data dari Dinas Lingkungan Hidup (DHL) kota Medan, rata-rata volume sampah yang dihasilkan di kota Medan mencapai 2.000 ton per hari. Dari jumlah tersebut hanya sekitar 800 ton yang dapat ditangani oleh fasilitas pengangkutan dan pengelolaan sampah. Pemko Medan mencari solusi yang efektif dengan mendorong penerapan sistem 3R yaitu *Reduce*, *Reuse*, dan *Recycle*[6]. Salah satu contoh keberhasilan penerapan prinsip ini dapat dilihat dari Bank Sampah Sehati yang terletak di Jakarta Selatan, berhasil mengumpulkan sampah anorganik seberat satu ton dari 60 nasabah pada awal Juli 2024 [7]. Keberhasilan ini menunjukkan potensi besar dari pengelolaan sampah berbasis komunitas dalam mengurangi limbah anorganik. Oleh karena itu, kebutuhan akan solusi inovatif untuk menangani barang-barang yang tidak diperlukan menjadi semakin mendesak. Salah satu yang dapat diterapkan adalah inovasi teknologi berupa e-commerce yang memfasilitasi penjualan dan hibah barang bekas dengan cara yang praktis dan efisien. Aplikasi ini tidak hanya mendukung transaksi jual beli, tetapi juga menawarkan berbagai manfaat nyata bagi pengguna. Misalnya, barang bekas yang selama ini hanya menumpuk di rumah dapat diubah menjadi sumber penghasilan tambahan tanpa usaha besar. Dengan fitur yang mudah digunakan, seperti unggah foto barang dan sistem pencarian pembeli otomatis, pengguna dapat dengan cepat melepaskan barang mereka tanpa repot. Pengguna bahkan tidak perlu keluar rumah untuk menjual barang bekas mereka karena semua proses dapat dilakukan langsung melalui aplikasi, mulai dari pemasangan barang hingga pengaturan pengambilan atau pengiriman. Selain itu, aplikasi ini membantu memperluas akses pasar lokal secara digital, sehingga lebih banyak orang dari berbagai wilayah dapat menjual, mendonasikan, atau membeli barang bekas tanpa keterbatasan jarak. Aplikasi ini tidak hanya memberikan manfaat finansial, tetapi juga membantu penggunanya merasakan kenyamanan dari rumah yang lebih rapi, sekaligus memberikan dampak positif bagi lingkungan dengan mengurangi limbah.

Dari penjelasan di atas, penulisan akhir ini ditujukan untuk menyusun perencanaan bisnis *e-commerce* dengan judul "Perencanaan Bisnis Startup Layanan E-Commerce Penjualan dan Hibah Barang Bekas "ECOCYCLES" ".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, beberapa masalah yang akan dihadapi sehingga muncul ide untuk mengembangkan *startup* tersebut sebagai berikut :

1. Kebiasaan membeli barang baru tanpa mempertimbangkan kebutuhan dapat menyebabkan penumpukan barang bekas di rumah tangga.
2. Pengelolaan barang bekas yang tidak efektif dapat menciptakan masalah kebersihan dan memengaruhi kualitas lingkungan.
3. Pasar loak menjadi tempat dimana barang bekas dijual tetapi masih memiliki keterbatasan jangkauan.

1.3 Tujuan

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah menyusun perencanaan bisnis *startup* berbasis *e-commerce* "EcoCycles".

1.4 Manfaat

Manfaat dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk menghasilkan sebuah rencana bisnis, yang apabila rencana bisnis ini diterapkan, diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut :

1. Membantu meningkatkan pemahaman konsumen untuk lebih bijak dalam melakukan pembelian barang.
2. Membantu masyarakat menciptakan lingkungan yang lebih bersih dan sehat, serta mendukung keberlanjutan melalui pengelolaan barang bekas yang lebih baik.
3. Membantu masyarakat meningkatkan jangkauan dan aksesibilitas pasar barang bekas dan menciptakan peluang usaha baru bagi individu dan komunitas dalam pengelolaan barang bekas.

1.5 Ruang Lingkup

Tugas akhir ini akan membuat sebuah rencana bisnis yang dibutuhkan untuk mengembangkan sebuah *start-up* jual beli barang bekas yang berbasis *mobile*, dimana *start-up* baru ini menyediakan berbagai fitur utama sebagai berikut :

Dalam perencanaan bisnis *start-up* "EcoCycles", terdapat 3 entitas yaitu penjual, pelanggan, dan admin.

1. Pelanggan

- a. *Login* : Pada saat masuk ke aplikasi, pelanggan dapat melakukan *login* menggunakan nomor *handphone* dan *password* yang telah didaftarkan.
- b. *EcoPay* : Pelanggan dapat mengaktifkan dompet digital Ecocycles yaitu *EcoPay*, setelah aktif pelanggan dapat melakukan *top up*, tarik saldo, dan kirim.
- c. *Pencarian* : Fitur pencarian untuk memudahkan pelanggan mencari barang yang diinginkan.
- d. *Keranjang* : Fitur keranjang dapat digunakan untuk memasukkan produk-produk yang dicari oleh pelanggan untuk di *check out*.
- e. *Tawar* : Pelanggan dapat menawarkan harga produk kepada penjual.
- f. *Check out* : Pelanggan dapat melakukan pembelian produk hingga pembayaran dengan aman.
- g. *Virtual Reality* : Pelanggan dapat menggunakan *VR* untuk mendapatkan pengalaman berbelanja yang lebih menarik dan interaktif.
- h. *Donasi* : Pelanggan dapat mencari produk yang dihibahkan oleh penjual di fitur ini.
- i. *Lelang* : Fitur ini dapat digunakan untuk membeli barang dengan lelang, dimana jika lelang dimenangkan, pelanggan harus membayar tidak lebih dari 2x24 jam atau lelang dibatalkan.
- j. *Profil* : Pelanggan dapat mengatur profil dan dapat melihat status / riwayat pesanan pelanggan. Pada fitur ini juga terdapat fitur *Toko* yang dapat digunakan jika pelanggan ingin mulai berjualan di Ecocycles.
- k. *Bantuan* : Jika pelanggan mengalami masalah, fitur bantuan dapat diakses untuk mencari *FAQ*, pelanggan juga dapat melakukan *live chat* dan *call customer service* dari Ecocycles.

2. Penjual

- a. *Verifikasi* : Saat pengguna ingin berjualan, pengguna diminta untuk verifikasi sebagai penjual dengan mengisi formulir verifikasi penjual.
- b. *Produk* : Penjual dapat menambahkan dan mengatur produk untuk dijual maupun dihibahkan.
- c. *Pesanan* : Setiap pesanan yang masuk dari pelanggan akan masuk ke fitur ini, penjual dapat melihat status pesanan yang sedang diproses, dikirim, selesai, dan batal.

- d. Tawaran : Penjual dapat melihat tawaran produk dari pelanggan, penjual juga berhak menerima maupun menolak tawaran dari pelanggan.
 - e. Dompot : Penjual dapat melihat saldo yang dimiliki dari hasil penjualan serta dapat melakukan penarikan ke rekening bank penjual.
 - f. Lelang : Penjual dapat melelang produk-produknya dengan masa waktu lelang yang ditentukan.
 - g. Performa : Penjual dapat melihat bagaimana performa toko secara *real time*, per minggu, dan per bulan.
 - h. Ulasan : Setiap ulasan yang diberikan oleh pelanggan akan masuk ke fitur ini, dan dapat dilihat oleh penjual.
 - i. Iklan : Penjual dapat mempromosikan barang bekas melalui melalui iklan.
3. Untuk *Admin*
- a. *Login* : *Admin* diminta untuk mengisi nama dan sandi agar dapat mengakses seluruh fitur *admin*.
 - b. *Cari* : Fitur pencarian dapat digunakan oleh *admin* untuk mempermudah pencarian data.
 - c. *Verifikasi* : *Admin* dapat melakukan verifikasi penjual lewat menu data penjual di *master data*.
 - d. *Buat Laporan* : Fitur ini digunakan admin untuk membuat laporan dari pengguna Ecocycles jika terdapat masalah yang belum terselesaikan secara langsung di fitur bantuan pelanggan.
 - e. *Ekspor* : *Admin* dapat mengekspor data menjadi bentuk excel untuk mempermudah melihat detail dari setiap data atau laporan yang di ekspor.