

# **PERENCANAAN BISNIS STARTUP LAYANAN MANAJEMEN STOK BARANG BERBASIS IOT UNTUK UMKM “SMATORY”**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**DEARMAWAN**

**NIM. 221120916**

**JULIANTI**

**NIM. 221122728**



**PROGRAM STUDI S-1 SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS INFORMATIKA  
UNIVERSITAS MIKROSKIL  
MEDAN  
2026**

**“SMATORY” IOT-BASED STOCK MANAGEMENT SERVICES FOR  
SMEs STARTUP BUSINESS PLANNING**

**FINAL RESEARCH**

**By:**

**DEARMAWAN  
ID NUMBER. 221120916  
JULIANTI  
ID NUMBER. 221122728**



**MAJOR OF S-1 INFORMATION SYSTEM  
FACULTY OF INFORMATICS  
UNIVERSITAS MIKROSKIL  
MEDAN  
2026**

LEMBARAN PENGESAHAN

PERENCANAAN BISNIS STARTUP LAYANAN MANAJEMEN STOK  
BARANG BERBASIS IOT UNTUK UMKM "SMATORY"

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Persyaratan Guna  
Mendapatkan Gelar Sarjana  
Program Studi S-1 Sistem Informasi

Oleh:

DEARMAWAN  
NIM. 221120916  
JULIANTI  
NIM. 221122728

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing I,


  
Fandi Halim, S.Kom., M.Sc.

Dosen Pembimbing II,

  
Erlanie Sufarnap, S.Kom., M.Kom.

Medan, 24 Februari 2026  
Diketahui dan Disahkan Oleh:

  
Ketua Program Studi  
Sistem Informasi,

  
Tri Wulandari Ginting, S.Kom., M.Kom.

## HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-1 Sistem Informasi Universitas Mikroskil Medan dengan identitas mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Dearmawan

NIM : 221120916

Saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Skripsi dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Skripsi : Perencanaan Bisnis Startup Layanan Manajemen Stok Barang Berbasis IoT untuk UMKM "Smatory"

Tempat Penelitian : -

Alamat Tempat Penelitian : -

No. Telp. Tempat Penelitian : -

Sehubungan dengan Skripsi tersebut, dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa penelitian dan penulisan Skripsi tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya) dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar. Bila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya), maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan oleh Universitas Mikroskil Medan, yakni pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas Skripsi saya beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak ini, Universitas Mikroskil Medan berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja dalam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian isi Skripsi saya guna pengembangan karya di masa depan, misalnya dalam bentuk artikel, buku, ataupun perangkat lunak/sistem informasi.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 12 Januari 2026

Saya yang membuat pernyataan,



Dearmawan

## HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-1 Sistem Informasi Universitas Mikroskil Medan dengan identitas mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Julianti  
NIM : 221122728

Saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Skripsi dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Skripsi : Perencanaan Bisnis Startup Layanan Manajemen Stok Barang Berbasis IoT untuk UMKM "Smatory"

Tempat Penelitian :-  
Alamat Tempat Penelitian :-  
No. Telp. Tempat Penelitian :-

Sehubungan dengan Skripsi tersebut, dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa penelitian dan penulisan Skripsi tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya) dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar. Bila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya), maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan oleh Universitas Mikroskil Medan, yakni pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas Skripsi saya beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak ini, Universitas Mikroskil Medan berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja dalam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian isi Skripsi saya guna pengembangan karya di masa depan, misalnya dalam bentuk artikel, buku, ataupun perangkat lunak/sistem informasi.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 12 Januari 2026

Saya yang membuat pernyataan,



Julianti

# PERENCANAAN BISNIS STARTUP LAYANAN MANAJEMEN STOK BARANG BERBASIS IOT UNTUK UMKM “SMATORY”

## Abstrak

*Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar ekonomi Indonesia, namun mayoritas masih menghadapi inefisiensi operasional akibat pengelolaan inventaris manual. Tantangan ini semakin kompleks bagi UMKM ritel daring dengan strategi omnichannel, di mana ketidakakuratan sinkronisasi stok antara gudang dan marketplace memicu masalah stockout atau overselling. Penelitian ini merancang perencanaan bisnis rintisan (Startup) B2B bernama “Smatory” (Smart Inventory), sebuah platform Software-as-a-Service (SaaS) berbasis cloud yang mengintegrasikan perangkat keras Internet of Things (IoT). Smatory menawarkan solusi manajemen stok terjangkau bagi UMKM Perdagangan dan Industri Pengolahan, mengusung fitur unggulan pemindai kode batang nirkabel (wireless barcode scanner) untuk mempercepat stock opname, serta E-commerce Sync untuk sinkronisasi inventaris multi-kanal secara real-time. Metode penelitian menggunakan pendekatan business plan yang mencakup analisis Business Model Canvas (BMC), SWOT, strategi pemasaran hibrida, dan proyeksi keuangan tiga tahun. Hasil analisis finansial membuktikan model bisnis ini sangat layak (feasible) dijalankan. Dengan strategi efisiensi biaya awal dan penerapan model berlangganan, Smatory diproyeksikan mencetak laba bersih positif sejak tahun pertama operasional sebesar Rp29.288.704, dengan rata-rata Return on Investment (ROI) 13,28% selama tiga tahun. Perencanaan ini diharapkan menjadi solusi praktis untuk meminimalisir human error dan meningkatkan daya saing digital UMKM nasional.*

**Kata kunci:** *Perencanaan Bisnis, Startup, Manajemen Stok, Internet of Things (IoT), UMKM Ritel Daring*

## Abstract

*Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are the economic pillar of Indonesia, yet the majority still face operational inefficiencies due to manual inventory management. This challenge is increasingly complex for online retail MSMEs adopting an omnichannel strategy, where inaccurate stock synchronization between physical warehouses and marketplaces triggers stockouts or overselling. This research designs a business plan for a B2B Startup named “Smatory” (Smart Inventory), a cloud-based Software-as-a-Service (SaaS) platform integrating Internet of Things (IoT) hardware. Smatory offers an affordable inventory management solution for Trade and Manufacturing MSMEs, featuring a wireless barcode scanner to accelerate stock-taking and an E-commerce Sync feature for real-time multi-channel inventory synchronization. The research utilizes a business plan approach, encompassing Business Model Canvas (BMC) analysis, SWOT, hybrid marketing strategy, and three-year financial projections. Financial analysis results prove this business model is highly feasible. Through initial cost-efficiency strategies and a subscription model, Smatory is projected to generate a positive net income from its first year of operation amounting to IDR 29,288,704, with an average Return on Investment (ROI) of 13.28% over three years. This planning is expected to provide a practical solution to minimize human error and enhance the digital competitiveness of national MSMEs.*

**Keywords:** *Business Planning, Startup, Inventory Management, Internet of Things (IoT), Online Retail MSMEs*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi yang berjudul **“Perencanaan Bisnis *Startup* Layanan Manajemen Stok Barang Berbasis IoT untuk UMKM “Smatory”**” ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi S-1 Sistem Informasi, Fakultas Informatika, Universitas Mikroskil.

Penelitian ini dilakukan untuk merancang sebuah model bisnis yang sistematis dan layak bagi *Startup* “Smatory”, yang bertujuan untuk menyediakan solusi digital bagi permasalahan manajemen inventaris yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Penulis berharap hasil dari penelitian ini dapat menjadi landasan strategis yang bermanfaat dan memberikan kontribusi praktis dalam mendukung akselerasi digitalisasi UMKM.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bimbingan, dukungan, dan semangat dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang tulus kepada

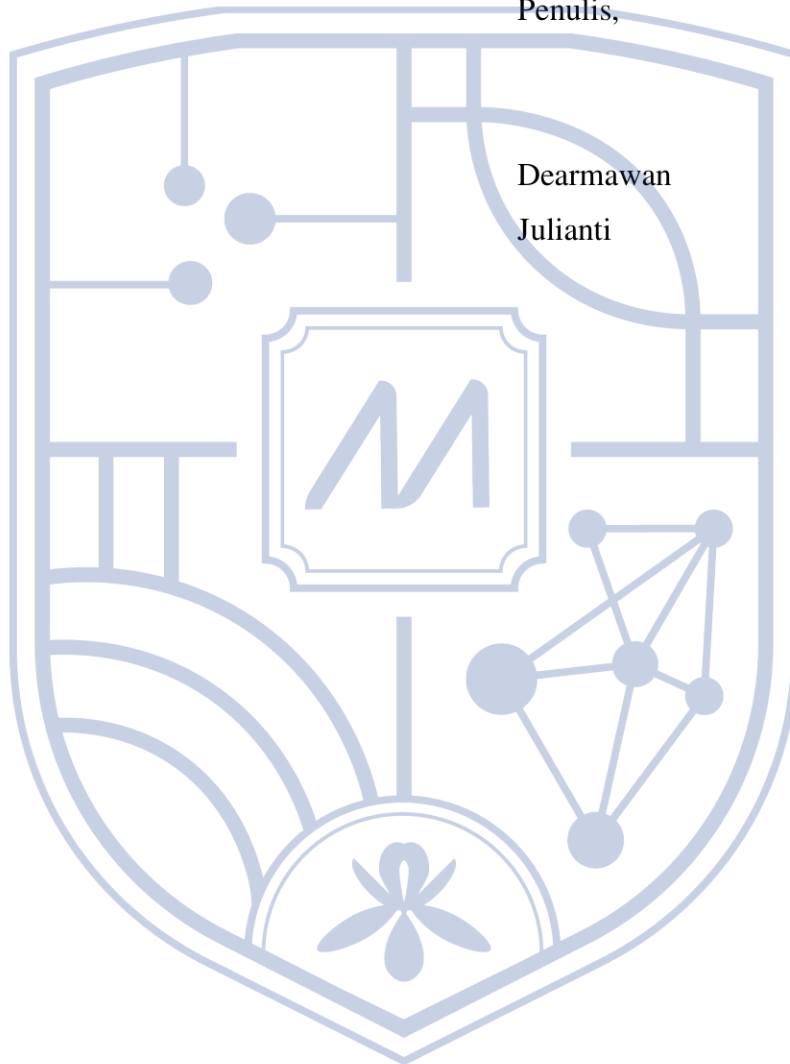
1. Bapak Fandi Halim, S.Kom., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing I, atas segala waktu, bimbingan, masukan, dan arahan yang sangat berharga selama proses pengerjaan skripsi ini.
2. Ibu Erlanie Sufarnap, S.Kom., M.Kom., selaku Dosen Pembimbing II, atas kesabaran, saran, dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis.
3. Bapak Hardy, S.Kom., M.Sc., Ph.D., selaku Rektor Universitas Mikroskil Medan.
4. Bapak Sunaryo Winardi, S.Kom., M.T., selaku Dekan Fakultas Informatika Universitas Mikroskil Medan.
5. Ibu Tri Wulandari Ginting, S.Kom., M.Kom., selaku Ketua Program Studi S-1 Sistem Informasi Fakultas Informatika Universitas Mikroskil Medan.
6. Seluruh Dosen Program Studi Sistem Informasi Universitas Mikroskil yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang tak ternilai selama masa perkuliahan.
7. Orang tua dan keluarga tercinta, atas doa, kasih sayang, serta dukungan moril dan materiel yang tiada henti diberikan kepada penulis.
8. Teman-teman seperjuangan, sahabat, dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih atas semangat, bantuan, dan kebersamaannya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan ilmu dan pengalaman yang dimiliki. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan segala bentuk kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi kesempurnaan penelitian di masa yang akan datang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Medan, 12 Januari 2026

Penulis,

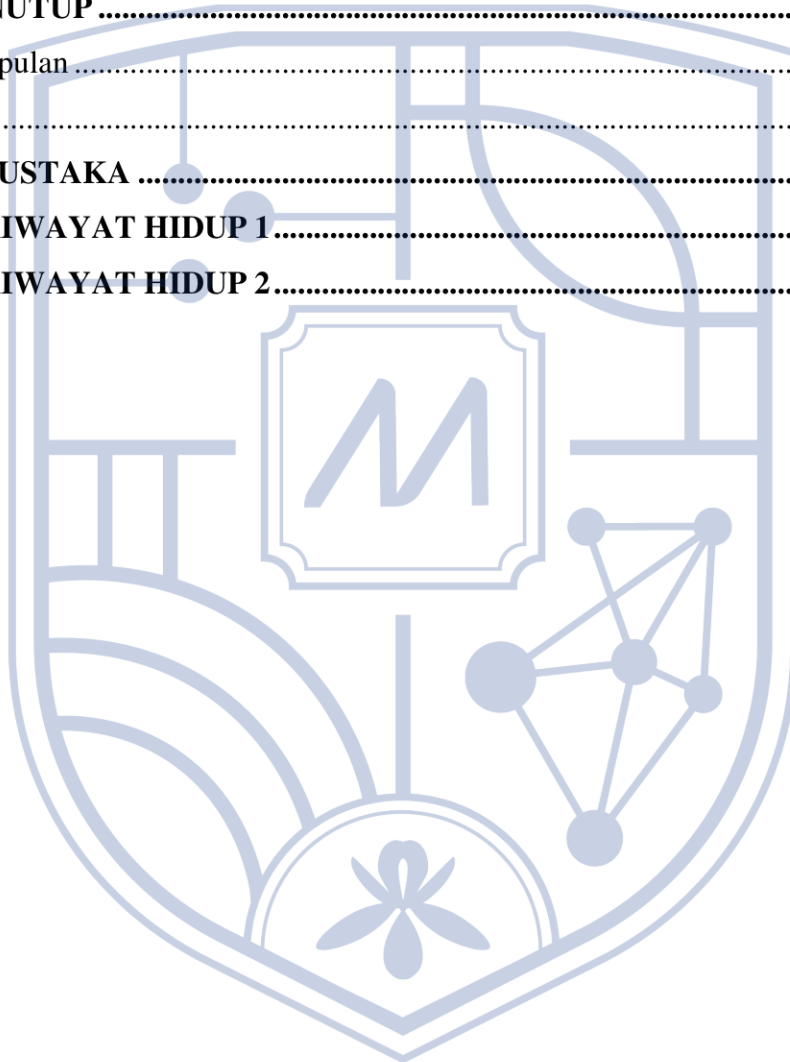
Dearmawan  
Julianti



# DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>2</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan .....	4
1.4 Manfaat .....	4
1.5 Ruang Lingkup .....	4
<b>BAB II KAJIAN LITERATUR.....</b>	<b>7</b>
2.1 <i>Startup</i> .....	7
2.2 Business Plan .....	9
2.3 Business Model Canvas (BMC) .....	13
2.4 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	16
2.5 Bisnis Ritel.....	18
2.6 Manajemen Inventaris UMKM.....	20
2.7 Internet of Things (IoT) .....	24
2.8 E-commerce .....	25
2.9 Omnichannel .....	25
2.10 Application Programming Interface (API) .....	26
2.11 Software as a Service (SaaS) .....	27
2.12 User Interface (UI) dengan Tools Figma .....	28
2.13 Process Mapping.....	29
2.14 Analisis SWOT .....	31
2.15 Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	34
2.16 Laporan Keuangan .....	37
2.17 Analisis Kelayakan Finansial.....	42
<b>BAB III TAHAPAN PELAKSANAAN .....</b>	<b>50</b>
3.1 Deskripsi Bisnis .....	50

3.2 Analisis Strategis .....	96
3.3 Rencana dan Strategi Pemasaran .....	101
3.4 Operasional dan Dukungan.....	124
<b>BAB IV PERANCANGAN <i>STARTUP</i> .....</b>	<b>138</b>
4.1 Manajemen Tim.....	138
4.2 Rencana Finansial dan Proyeksi .....	148
4.3 Risiko dan Kesempatan.....	189
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>192</b>
5.1 Kesimpulan .....	192
5.2 Saran .....	193
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>194</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP 1 .....</b>	<b>204</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP 2 .....</b>	<b>206</b>

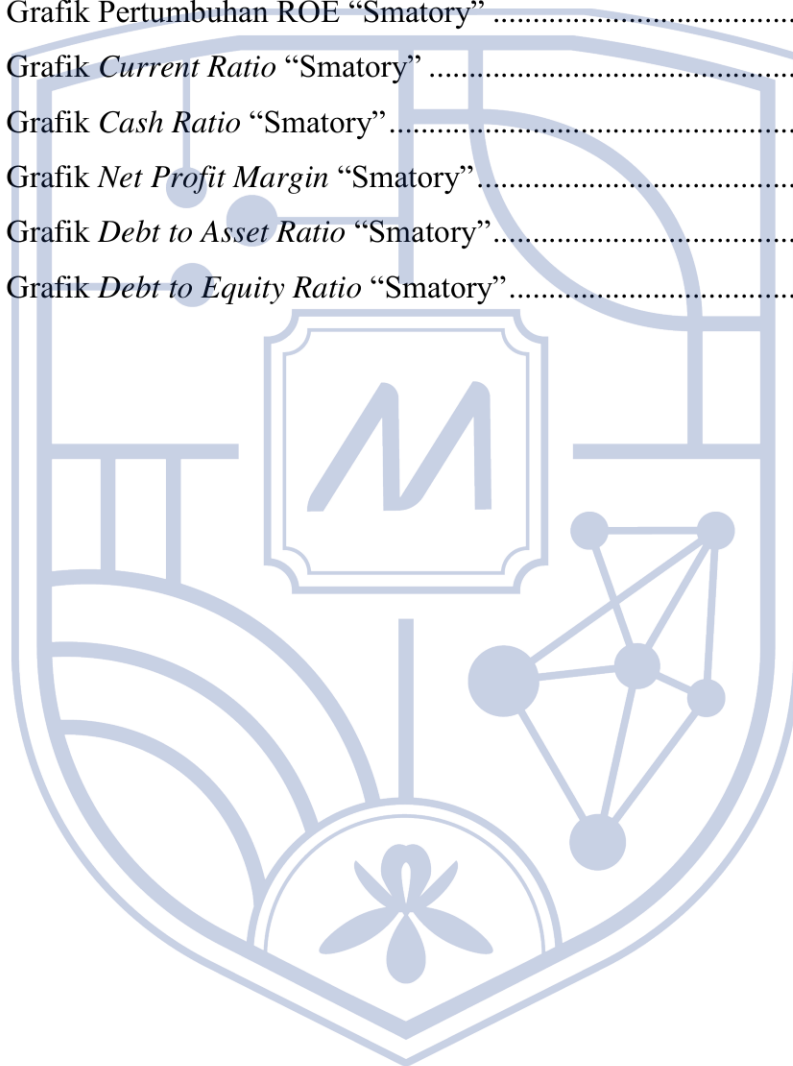


## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Elemen Business Model Canvas (BMC).....	13
Gambar 2. 2 Simbol Flowchart .....	30
Gambar 2. 4 Analisis SWOT.....	31
Gambar 2. 5 Marketing Mix 4P .....	34
Gambar 2. 6 Marketing Mix 7P .....	36
Gambar 2. 7 Laporan Posisi Keuangan Triwulan Keempat PT Unilever Indonesia Tbk .....	41
Gambar 3. 1 Halaman <i>Splash Screen</i> “Smatory” .....	51
Gambar 3. 2 Halaman Proses <i>Sign Up</i> .....	52
Gambar 3. 3 Halaman Proses <i>Login</i> .....	53
Gambar 3. 4 Halaman Proses Lupa Kata Sandi.....	53
Gambar 3. 5 Halaman Proses Aktivasi Langganan .....	54
Gambar 3. 6 <i>Flowchart Sign Up, Login, dan Aktivasi Langganan</i> .....	55
Gambar 3. 7 Halaman <i>Homepage Trial</i> .....	56
Gambar 3. 8 Halaman <i>Homepage Basic</i> .....	57
Gambar 3. 9 Halaman <i>Homepage Star</i> .....	57
Gambar 3. 10 Halaman <i>Homepage Premium</i> .....	58
Gambar 3. 11 Halaman Produk & Stok.....	59
Gambar 3. 12 Halaman Produk & Stok <i>Tab Setup Awal</i> .....	60
Gambar 3. 13 Halaman Produk & Stok <i>Tab Setup Awal Edit, Hapus, Filter, Aktivitas</i> ....	61
Gambar 3. 14 <i>Flowchart Setup Awal Data Produk</i> .....	62
Gambar 3. 15 Halaman Produk & Stok <i>Tab Input Barang</i> .....	64
Gambar 3. 16 <i>Flowchart Input Barang</i> .....	64
Gambar 3. 17 Halaman Produk & Stok <i>Tab Stock Opname (Daftar Sesi)</i> .....	66
Gambar 3. 18 Halaman Produk & Stok <i>Tab Stock Opname (Laporan)</i> .....	67
Gambar 3. 19 <i>Flowchart Stock Opname</i> .....	68
Gambar 3. 20 Halaman <i>E-commerce Sync</i> .....	69
Gambar 3. 21 <i>Flowchart Sinkronisasi E-commerce</i> .....	70
Gambar 3. 22 <i>Flowchart Sinkronisasi E-commerce Background</i> .....	70
Gambar 3. 23 Halaman <i>Smart Analysis</i> .....	71
Gambar 3. 24 Halaman Pusat Notifikasi .....	72
Gambar 3. 25 Halaman Perangkat IoT .....	74
Gambar 3. 26 <i>Flowchart Pairing Perangkat IoT</i> .....	75

Gambar 3. 27 Halaman <i>Shop</i> .....	77
Gambar 3. 28 <i>Flowchart Shop</i> .....	78
Gambar 3. 29 Halaman <i>Profile</i> .....	80
Gambar 3. 30 Halaman <i>Multi-User</i> .....	81
Gambar 3. 31 <i>Flowchart Multi-User</i> .....	82
Gambar 3. 32 Halaman <i>FAQ &amp; Live Chat</i> .....	83
Gambar 3. 33 Halaman <i>Login Admin</i> .....	83
Gambar 3. 34 Halaman <i>Dashboard</i> .....	85
Gambar 3. 35 Halaman Manajemen Pengguna .....	86
Gambar 3. 36 Halaman Produk .....	87
Gambar 3. 37 Halaman Pesanan ( <i>Shop</i> ) .....	87
Gambar 3. 38 Halaman Harga Langganan .....	88
Gambar 3. 39 Halaman Pengaturan .....	89
Gambar 3. 40 Halaman <i>Logout</i> .....	89
Gambar 3. 41 Grafik Perkembangan UMKM Di Indonesia.....	90
Gambar 3. 42 Grafik Kontribusi PDB UMKM Di Indonesia.....	90
Gambar 3. 43 Persentase Usaha <i>E-commerce</i> Menurut Provinsi dan Kategori, 2023 .....	91
Gambar 3. 44 Penerapan <i>Business Model Canvas</i> pada “Smatory”.....	98
Gambar 3. 45 Tampilan <i>Homepage</i> Kompetitor Kasir Pintar.....	104
Gambar 3. 46 Fitur Integrasi <i>E-commerce</i> Kompetitor Kasir Pintar.....	104
Gambar 3. 47 Fitur Manajemen Stok Kompetitor Kasir Pintar.....	105
Gambar 3. 48 Fitur Bantuan Kompetitor Kasir Pintar.....	105
Gambar 3. 49 Fitur Baru Absensi dan <i>Shift</i> Kompetitor Kasir Pintar .....	106
Gambar 3. 50 Tampilan <i>Dashboard</i> Kompetitor Pawoon.....	107
Gambar 3. 51 Fitur Laporan Kompetitor Pawoon.....	107
Gambar 3. 52 Fitur Produk Kompetitor Pawoon.....	108
Gambar 3. 53 Fitur Inventori Kompetitor Pawoon.....	108
Gambar 3. 54 Fitur Pembelian Kompetitor Pawoon .....	109
Gambar 3. 55 Fitur <i>Outlet</i> Kompetitor Pawoon .....	109
Gambar 3. 56 Fitur Karyawan Kompetitor Pawoon.....	110
Gambar 3. 57 Fitur Pelanggan Kompetitor Pawoon .....	110
Gambar 3. 58 Fitur Pengaturan Meja Kompetitor Pawoon .....	110
Gambar 3. 59 Fitur Perangkat Kompetitor Pawoon .....	111
Gambar 3. 60 Fitur Promo Kompetitor Pawoon.....	111

Gambar 3. 61 Halaman Akun Kompetitor Pawoon.....	111
Gambar 3. 62 Fitur Aplikasi Kompetitor Pawoon.....	112
Gambar 3. 63 Fitur <i>Billing</i> Kompetitor Pawoon .....	112
Gambar 3. 64 Halaman FAQ & <i>Live Chat</i> .....	129
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi “Smatory” .....	139
Gambar 4. 2 Logo “Smatory” .....	147
Gambar 4. 3 Grafik Pertumbuhan ROI “Smatory” .....	182
Gambar 4. 4 Grafik Pertumbuhan ROE “Smatory” .....	183
Gambar 4. 5 Grafik <i>Current Ratio</i> “Smatory” .....	184
Gambar 4. 6 Grafik <i>Cash Ratio</i> “Smatory” .....	185
Gambar 4. 7 Grafik <i>Net Profit Margin</i> “Smatory” .....	186
Gambar 4. 8 Grafik <i>Debt to Asset Ratio</i> “Smatory” .....	187
Gambar 4. 9 Grafik <i>Debt to Equity Ratio</i> “Smatory” .....	188



## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penerapan <i>Business Model Canvas</i> pada UMKM Cimol Aa [26].	15
Tabel 2. 2 Klasifikasi Kriteria UMKM berdasarkan batasan modal usaha dan hasil penjualan tahunan [29].	17
Tabel 2. 3 Matriks Analisis SWOT pada UMKM Arusmaya Tuban [48].	32
Tabel 2. 4 Penerapan Bauran Pemasaran 4P pada Mie Gacoan [52].	35
Tabel 2. 5 Penerapan Bauran Pemasaran 7P pada UMKM di Bojonegoro [53].	37
Tabel 2. 6 Laporan Keuangan PT. Unilever Indonesia Tbk, Tahun 2024.	46
Tabel 3. 1 Rincian Estimasi Biaya Legalitas Perusahaan CV “Smatory”	94
Tabel 3. 2 <i>Business Model Canvas</i> pada “Smatory”	96
Tabel 3. 3 Analisis SWOT “Smatory”	99
Tabel 3. 4 Target Pelanggan “Smatory”	102
Tabel 3. 5 Perbandingan Fitur “Smatory” dengan Kompetitor	113
Tabel 3. 6 Perbandingan Fitur Harga dan Layanan Pengguna “Smatory”	114
Tabel 3. 7 Harga Paket Langganan “Smatory”	114
Tabel 3. 8 Rincian Produk “Smatory”	115
Tabel 3. 9 Rincian Harga Produk “Smatory”	115
Tabel 3. 10 Strategi Biaya administrasi “Smatory”	115
Tabel 3. 11 Strategi Biaya Iklan “Smatory”	116
Tabel 3. 12 Sistem <i>Poin</i> dan Loyalitas “Smatory”	116
Tabel 3. 13 Target Kualitas Layanan “Smatory”	126
Tabel 3. 14 Kebutuhan Peralatan “Smatory”	136
Tabel 3. 15 Kebutuhan Perlengkapan “Smatory”	137
Tabel 4. 1 Jumlah Karyawan "Smatory" Selama 3 Tahun	143
Tabel 4. 2 Estimasi Gaji Pokok Karyawan “Smatory”	145
Tabel 4. 3 Proyeksi Laba Rugi “Smatory”	148
Tabel 4. 4 Target Pengguna Aplikasi “Smatory”	149
Tabel 4. 5 Perhitungan Pendapatan Paket Pelanggan “Smatory”	151
Tabel 4. 6 Perhitungan Pendapatan Produk IoT “Smatory”	153
Tabel 4. 7 Perhitungan Pendapatan Administrasi “Smatory”	154
Tabel 4. 8 Perhitungan Pendapatan Periklanan “Smatory”	155
Tabel 4. 9 Perhitungan Bonus IoT “Smatory”	157

Tabel 4. 10 Perhitungan Beban Pokok (HPP) “Smatory” .....	157
Tabel 4. 11 Perhitungan Pembatalan Langganan (Churn 5%) “Smatory” .....	158
Tabel 4. 12 Perhitungan Beban Garansi “Smatory” .....	158
Tabel 4. 13 Perhitungan Beban Biaya Sewa Kantor “Smatory” .....	159
Tabel 4. 14 Perhitungan Biaya Pelatihan “Smatory” .....	160
Tabel 4. 15 Perhitungan Beban Kegiatan Klinik UMKM & Duta Kampus dan Webinar Digital “Smatory” .....	164
Tabel 4. 16 Perhitungan Beban Loyalitas Poin “Smatory” .....	165
Tabel 4. 17 Perhitungan Beban Gaji Karyawan “Smatory” .....	166
Tabel 4. 18 Perhitungan Beban Jamsostek “Smatory” .....	167
Tabel 4. 19 Perhitungan Beban Biaya Insentif Karyawan “Smatory” .....	167
Tabel 4. 20 Perhitungan Biaya THR “Smatory” .....	168
Tabel 4. 21 Perhitungan Biaya Perlengkapan “Smatory” .....	170
Tabel 4. 22 Perhitungan Biaya Teknologi “Smatory” .....	171
Tabel 4. 23 Perhitungan Biaya Penyusutan Peralatan “Smatory” .....	172
Tabel 4. 24 Proyeksi Neraca Keuangan “Smatory” .....	173
Tabel 4. 25 Kebutuhan Peralatan “Smatory” .....	175
Tabel 4. 26 Proyeksi Arus Kas “Smatory” .....	178
Tabel 4. 27 Perhitungan ROI “Smatory” .....	181
Tabel 4. 28 Perhitungan ROE “Smatory” .....	182
Tabel 4. 29 Perhitungan <i>Current Ratio</i> “Smatory” .....	183
Tabel 4. 30 Perhitungan <i>Cash Ratio</i> “Smatory” .....	184
Tabel 4. 31 Perhitungan <i>Net Profit Margin</i> “Smatory” .....	185
Tabel 4. 32 Perhitungan <i>Debt to Asset Ratio</i> “Smatory” .....	186
Tabel 4. 33 Perhitungan <i>Debt to Equity Ratio</i> “Smatory” .....	187
Tabel 4. 34 Sumber Pendanaan “Smatory” .....	188