

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan aktivitas wisata alam seperti *camping* dan *hiking* di Indonesia telah mendorong meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap penyediaan peralatan outdoor, sementara tingginya harga perlengkapan tersebut menjadikan usaha penyewaan alat camping sebagai alternatif yang ekonomis dan diminati. Namun, dalam praktiknya, banyak usaha penyewaan alat outdoor masih menghadapi permasalahan dalam pengelolaan operasional karena keterbatasan pemanfaatan teknologi informasi, khususnya penggunaan sistem pencatatan manual dalam proses penyewaan, pengembalian, dan penyampaian informasi ketersediaan barang. Sistem manual pada usaha penyewaan alat camping dan *hiking* menyebabkan kesulitan bagi pelanggan dalam memperoleh informasi serta menurunkan efisiensi pengelolaan data transaksi bagi pengelola usaha. Oleh karena itu, transformasi digital melalui penerapan sistem informasi penyewaan berbasis web menjadi kebutuhan yang mendesak guna meningkatkan efektivitas pengelolaan data, mempercepat proses layanan, serta mendukung kualitas pelayanan dan daya saing usaha penyewaan alat outdoor secara berkelanjutan (Anggraini dkk., 2024).

Berdasarkan data dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), jumlah pengguna internet di Indonesia pada tahun 2024 mencapai 221.563.479 jiwa dengan tingkat penetrasi sebesar 79,5%. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat Indonesia telah terhubung dengan internet dan terbiasa menggunakan layanan digital dalam kehidupan sehari-hari (Ningsih dkk., 2023). Selain itu, Badan Pusat Statistik (BPS) melalui publikasi *Statistik E-commerce 2024* menunjukkan bahwa aktivitas perdagangan digital terus mengalami peningkatan baik dari sisi jumlah pelaku usaha maupun nilai transaksi (Pusat Statistik, 2025). Kondisi ini diperkuat dengan tren peningkatan penyewaan barang harian di Indonesia yang mencapai 15–20% setiap tahunnya, di mana masyarakat perkotaan cenderung memilih layanan penyewaan sebagai alternatif yang lebih hemat dibandingkan membeli barang yang jarang digunakan (Gusriyanti, 2025). Fenomena ini menunjukkan adanya peluang besar bagi pengembangan platform penyewaan berbasis digital yang mampu menjawab kebutuhan pasar modern yang serba cepat dan praktis. Dalam konteks usaha penyewaan barang harian seperti peralatan *camping/outdoor* dan transportasi, target pasar utama terdiri atas individu dan kelompok yang melakukan kegiatan wisata, kegiatan luar

ruang, atau mobilitas (baik lokal maupun antar kota) yang memerlukan solusi penyewaan yang fleksibel, efisien, dan ekonomis dibandingkan dengan pembelian alat atau kendaraan secara langsung. Namun, penelitian menunjukkan bahwa banyak penyedia jasa masih menerapkan sistem penyewaan konvensional yang tidak terkomputerisasi, sehingga pelanggan sering mengalami hambatan dalam mengakses informasi harga, ketersediaan stok barang secara *real-time*, dan proses pemesanan yang cenderung lambat atau tidak transparan. Di usaha penyewaan alat outdoor seperti InOutdoors Rental, pencatatan transaksi penyewaan dan ketersediaan alat masih dilakukan secara manual sehingga konsumen harus datang langsung ke lokasi untuk memastikan ketersediaan barang, yang mengakibatkan ketidakefisienan serta ketidakpastian informasi bagi pelanggan. Sementara itu, dalam penyewaan mobil konvensional, ketidakjelasan informasi yang akurat tentang harga dan jenis kendaraan menjadi kendala utama yang diperoleh dari observasi pengguna layanan saat pencarian dan pemesanan secara *offline* (Cahyono & Suprianto, 2024).

Pengamatan terhadap kompetitor dalam bisnis penyewaan menunjukkan bahwa meskipun telah terdapat beberapa platform digital seperti marketplace penyewaan kendaraan atau alat outdoor, sebagian besar masih memiliki keterbatasan dalam hal transparansi harga, integrasi layanan, serta penyediaan informasi stok secara *real-time*. Beberapa platform hanya berfokus pada satu kategori produk tertentu, seperti kendaraan atau alat outdoor saja, sehingga pengguna tetap harus berpindah platform untuk memenuhi kebutuhan lainnya. Selain itu, berdasarkan hasil observasi pasar melalui ulasan pengguna di platform digital dan forum diskusi daring seperti Google Review dan marketplace, banyak pengguna mengeluhkan proses pemesanan yang tidak praktis, informasi yang tidak akurat, serta kurangnya sistem terintegrasi dalam satu aplikasi. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan (*gap*) antara kebutuhan pasar yang menginginkan layanan serba cepat, transparan, dan terintegrasi dengan kondisi layanan penyewaan yang tersedia saat ini (Agus Julianto dkk., 2024).

Kebutuhan masyarakat terhadap layanan penyewaan terus meningkat seiring berkembangnya aktivitas wisata dan hiburan digital. Berdasarkan data BPS tahun 2024, sebesar 21,13% pengeluaran wisatawan dialokasikan untuk transportasi, menunjukkan tingginya kebutuhan mobilitas selama perjalanan wisata (Pusat Statistik, 2025). Selain itu, aktivitas pendakian dan berkemah semakin populer, dimana viralitas konten dan fenomena FoMO berkontribusi sebesar 157 responden dengan usia 17-26 tahun sejumlah 113 responden dengan 71,97%, usia 27-36 tahun sejumlah 34 responden dengan 21,66%, dan usia 37-46 tahun sejumlah 10 responden dengan 6,37% terhadap peningkatan kunjungan

wisatawan Gunung Sibayak (Wibowo dkk., 2026). Di sisi lain, kebutuhan perangkat elektronik juga terus meningkat yang ditunjukkan oleh komunitas PlayStation Indonesia dengan lebih dari 65.000 anggota aktif (Wicaksono & Raul, 2022). Data tersebut menunjukkan adanya peluang pasar yang besar bagi layanan penyewaan transportasi, alat camping, dan elektronik yang ditawarkan oleh DailyRent. Oleh karena itu, pengembangan platform seperti DailyRent dengan pendekatan *Minimum Viable Product (MVP)* menjadi solusi strategis untuk menghadirkan layanan penyewaan barang harian yang terintegrasi, transparan, dan berbasis kebutuhan pengguna. Dengan menyediakan fitur inti seperti pencarian barang, stok *real-time*, pemesanan online, serta sistem pengantaran, DailyRent diharapkan mampu menjawab kebutuhan pasar sekaligus menutup kesenjangan yang ada pada layanan penyewaan saat ini. Berdasarkan hal tersebut, penulis merancang platform “DailyRent” sebagai solusi inovatif dalam bentuk perencanaan bisnis startup layanan penyewaan barang harian berbasis web.

Selain itu, dalam konteks perkembangan ekonomi digital di Indonesia, *platform* penyewaan konvensional sering kali mengalami keterbatasan signifikan terkait integrasi kategori produk. Sebagai contoh, konsumen yang memerlukan sepeda untuk keperluan *transportasi* harian serta *PlayStation* untuk aktivitas hiburan pada akhir pekan diharuskan mengakses platform atau penyedia yang berbeda-beda, yang tidak hanya mengonsumsi waktu secara berlebihan tetapi juga meningkatkan risiko terjadinya kesalahan dalam proses pemesanan dan pengambilan barang. Kondisi ini diperparah oleh kurangnya transparansi dalam aspek harga, ketersediaan inventaris, serta mekanisme pengembalian, yang sering kali memicu ketidakpuasan pengguna dan menghambat adopsi layanan digital secara luas. Hasil survei dari *platform e-commerce* seperti Tokopedia dan Bukalapak mengindikasikan bahwa 70% konsumen di wilayah perkotaan lebih memilih layanan yang terintegrasi guna mengoptimalkan efisiensi waktu, meskipun hanya 30% *platform* penyewaan yang tersedia saat ini mampu menyediakan variasi produk yang komprehensif. Kesenjangan tersebut membuka peluang inovasi bagi *platform* yang mampu mengintegrasikan berbagai kategori produk dalam satu ekosistem digital, sehingga meningkatkan tingkat efisiensi dan fleksibilitas bagi masyarakat modern. Dengan ini penulis melakukan perencanaan bisnis untuk website “DailyRent” dengan mengangkat judul **“Perencanaan Bisnis Startup Layanan Penyewaan Barang Harian “DailyRent”**” sebagai tugas akhir.

1.2 Rumusan Masalah

Perancangan "DailyRent" sebagai solusi inovatif yang mengintegrasikan berbagai kategori produk penyewaan dalam satu platform. Berdasarkan latar belakang diatas, beberapa permasalahan yang dapat meningkatkan keberlanjutan *platform DailyRent* dalam industry jasa sewa barang harian :

1. Belum optimalnya layanan penyewaan barang harian dalam menyediakan layanan yang terintegrasi untuk berbagai kategori kebutuhan masyarakat dalam satu platform.
2. Kurangnya transparansi informasi terkait harga, ketersediaan barang, dan proses penyewaan pada layanan penyewaan yang ada menyebabkan menurunnya efisiensi dan kenyamanan pengguna.
3. Meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan penyewaan yang praktis, fleksibel, dan mudah diakses belum sepenuhnya didukung oleh model bisnis penyewaan berbasis digital yang sesuai dengan kebutuhan pasar modern.
4. Diperlukan perencanaan bisnis startup layanan penyewaan barang harian yang mampu meningkatkan efisiensi layanan, memperluas jangkauan pasar, dan memiliki daya saing di era ekonomi digital.

Rumusan masalah tersebut menjadi dasar dalam penyusunan perencanaan bisnis startup "DailyRent", sebagai upaya menghadirkan solusi digital yang mampu meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha penyewaan sekaligus meningkatkan kualitas layanan bagi konsumen.

1.3 Tujuan

Tujuan "Perencanaan Bisnis Startup Layanan Penyewaan Barang Harian *DailyRent*" adalah untuk menyusun perencanaan bisnis startup layanan penyewaan barang harian yang mampu mengintegrasikan berbagai kategori kebutuhan penyewaan dalam satu layanan terpadu, meningkatkan transparansi layanan dalam aspek harga, ketersediaan barang, dan proses transaksi, mengidentifikasi peluang pasar serta kebutuhan masyarakat terhadap layanan penyewaan berbasis digital yang praktis, fleksibel, dan efisien, serta menghasilkan model bisnis yang memiliki daya saing dan berkelanjutan di era ekonomi digital.

1.4 Manfaat

Ada beberapa manfaat DailyRent dalam rencana bisnis yang dapat disusun dengan signifikan dalam beberapa hal :

1. Menyediakan layanan penyewaan barang harian yang lebih terintegrasi sehingga dapat memudahkan masyarakat dalam memenuhi berbagai kebutuhan penyewaan secara praktis dan efisien.
2. Meningkatkan transparansi informasi layanan penyewaan, seperti harga, ketersediaan barang, dan proses transaksi, sehingga dapat meningkatkan kenyamanan dan kepercayaan pengguna.
3. Membantu pelaku usaha penyewaan dalam memanfaatkan peluang bisnis digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar.
4. Menjadi dasar perencanaan bisnis startup penyewaan barang harian yang mampu bersaing dan berkembang sesuai kebutuhan masyarakat di era digital.

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memperkuat teori di bidang layanan digital dan *platform* penyewaan, tetapi memberikan kontribusi praktis bagi pelaku usaha dan konsumen, tetapi juga memberikan nilai akademis sebagai referensi dalam pengembangan dan kajian sistem informasi serta perencanaan bisnis berbasis platform digital di bidang penyewaan barang harian.

1.5 Ruang Lingkup

Tugas akhir ini bertujuan untuk membuat rencana bisnis yang dibutuhkan mengembangkan startup layanan penyewaan barang harian yang dimana *website* ini memiliki fitur-fitur seperti berikut :

A. Pengguna yang sudah mendaftar

1. Pengguna yang telah mendaftar memiliki akses penuh untuk melakukan transaksi, personalisasi, dan memanfaatkan fitur eksklusif.
2. Fitur umum
 - a. Pencarian dan filter barang untuk memudahkan pencarian cepat dengan kriteria seperti kategori, harga, promo, ketersediaan tanggal, rating, dan status promosi.
 - b. Kategori barang yang menampilkan katalog barang dengan gambar, deskripsi, harga, dan stok *real-time*.
 - c. Tips pengguna barang sebagai wadah artikel informatif tentang tips penggunaan perawatan.
 - d. Halaman tentang kami dan kebijakan perusahaan yang Menyediakan informasi tentang perusahaan visi, misi, dan nilai perusahaan.

- e. Halaman FAQ dan dukungan pelanggan memberikan jawaban atas pertanyaan umum mengenai proses penyewaan, pengembalian barang, metode pembayaran, biaya pengantaran, dan ketentuan deposit.
 - f. Fitur dukungan untuk mengakses *live chat* untuk bantuan instan.
3. Kebijakan dan Fitur Verifikasi Identitas Pengguna
- a. Pengguna diwajibkan melakukan verifikasi identitas pada tahap pendaftaran dengan mengunggah dokumen identitas resmi berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP).
 - b. Sistem melakukan validasi data identitas secara administratif sebelum pengguna dapat melakukan transaksi penyewaan secara online.
 - c. Data identitas pengguna disimpan secara aman dan hanya digunakan untuk keperluan verifikasi, mitigasi risiko kehilangan atau kerusakan barang, serta kepentingan hukum sesuai kebijakan privasi perusahaan.
 - d. Pengguna yang belum menyelesaikan verifikasi identitas hanya dapat mengakses fitur informatif tanpa hak melakukan transaksi penyewaan daring.
4. Fitur Transaksi
- a. Akses penuh untuk pemesanan melalui *website* dan ke toko langsung.
 - b. Penambahan ke keranjang *checkout*.
 - c. Pembayaran yang fleksibel untuk memudahkan transaksi melalui pembayaran digital seperti e-wallet, transfer bank, dan QRIS.
 - d. Melakukan pembayaran deposit 30% sampai 50% dari harga sewa sebagai uang jaminan.
 - e. Pilihan pengambilan barang ke toko atau pengantaran barang ke alamat yang diinginkan dengan tambahan biaya.
 - f. Pengembalian ke toko fisik atau pengambilan barang ke alamat pengantaran barang sebelumnya yang sudah dikenakan tambahan biaya.
 - g. Pembatalan barang yang dapat dilakukan sebelum proses pembayaran atau pengantaran barang kelokasi yang ditentukan pengguna.
5. Fitur Personalisasi dan Eksklusif
- a. Pembaruan profil.
 - b. Akses promo dan diskon yang dapat di claim.
 - c. Paket penyewaan dengan diskon untuk multi barang.

- d. Memberi ulasan dan rating barang tentang pengalaman pengguna yang sudah menggunakan produk, baik itu aspek kualitas, pelayanan, atau kelebihan dan kekurangan produk..
- e. Fitur nontifikasi otomatis terkait status pesanan, pengingat pengembalian, dan promo.

B. Pelanggan yang Belum Mendaftar

1. Pelanggan yang belum mendaftar memiliki akses terbatas, fokus pada pencarian informasi dan melihat-lihat tanpa kemampuan untuk bertransaksi secara online.
2. Akses informasi terbatas
 - a. Akses terbatas untuk melihat informasi tanpa pendaftaran.
 - b. Pendaftaran langsung melalui website.
 - c. Melihat kategori daftar barang (deskripsi, gambar, harga).
 - d. Pemesanan dan pengembalian hanya dapat dilakukan di toko langsung.
 - e. Pencarian dengan kata kunci (misalnya, sepeda atau tenda camping).
 - f. Cek ketersediaan barang berdasarkan tanggal.
3. Dukungan
 - a. Mengakses halaman FAQ dan tentang kami yang menyediakan informasi tentang perusahaan, visi, misi, dan nilai perusahaan.
 - b. Mengakses tips penggunaan barang sebagai wadah artikel informatif tentang tips penggunaan peralatan.
 - c. *Live Chat* sebagai dukungan pelanggan untuk bantuan umum.

C. Super Admin

1. Menambah, memperbarui, atau menghapus barang di katalog secara real-time, termasuk stok, harga sewa, dan promo.
2. Memantau transaksi, termasuk pembayaran yang diterima dan verifikasi pembayaran transfer bank, pengembalian deposit, dan laporan keuangan.
3. Menentukan status pemesanan disetujui, ditolak, dikembalikan, atau selesai.
4. Membuat laporan transaksi dan keuangan secara berkala.
5. Membuat laporan harian, mingguan, atau bulanan mengenai pendapatan, dan tren penyewaan.
6. Menangani komunikasi dengan penyewa terkait keluhan, pengembalian, atau perpanjangan waktu sewa.
7. Update ketersediaan apabila ada pelanggan yang melakukan pemesanan langsung ke toko.

8. Mencatat transaksi deposit dan pengembalian dana.
9. Memastikan barang diserahkan setelah deposit diterima dan dikonfirmasi.
10. Melakukan pencairan atau pengembalian dana deposit sesuai kebijakan perusahaan dan hasil pemeriksaan.

Dengan ini penelitian tetap fokus pada pengembangan *platform website* sebagai solusi utama yang efisien, *user friendly*, dan selaras dengan kebutuhan pasar penyewaan barang harian digital saat ini, sekaligus menjaga konsistensi dengan tujuan, manfaat, dan batasan yang telah ditetapkan.

