

ABSTRAK

Perkembangan jaringan internet yang semakin padat membuat internet menjadi tempat pemasaran dan penjualan yang efektif dengan biaya yang relative rendah. Pada Mei tahun 2009, jumlah perdagangan *online* di Indonesia mencapai Rp 35 triliun. Dengan perdagangan fashion dan aksesoris memiliki nilai Rp 7,35 triliun. Pengguna internet di Indonesia terus mengalami pertumbuhan dan pada tahun 2010 mencapai 45 juta pengguna, membuat jumlah perdagangan *online* masih memiliki peluang besar untuk semakin berkembang. Salah satu jenis perdagangan *online* yang masih berpeluang besar adalah grosir aksesoris *online* yang menjual aksesoris tipe Korea. Aksesoris tipe Korea dipilih karena dalam beberapa tahun terakhir berbagai jenis hal yang berciri khas Korea sering dijumpai di Indonesia, seperti film drama Korea dan lagu-lagu Korea. Hal ini membuat para remaja dan pemuda Indonesia tertarik dengan gaya berpakaian para artis Korea tersebut, termasuk aksesoris yang dikenakan. Melihat adanya peluang untuk bisnis grosir *online* aksesoris Korea, maka sebelum pendirian usaha harus dilakukan studi kelayakan untuk bisnis ini.

Usaha grosir *online* aksesoris Korea yang akan didirikan ini merupakan *follower* dari grosir *online* lain yang sudah ada sebelumnya. Karena itu strategi yang digunakan adalah *market penetration* dengan menetapkan harga jual yang lebih murah 8,33% dari grosir *online* aksesoris Korea lain. Keunggulan lain yang akan ditawarkan bagi konsumen adalah waktu pengiriman barang yang lebih cepat, waktu untuk layanan tanya jawab lebih panjang, layanan purna jual bagi para *reseller*, dan gratis biaya pengiriman untuk wilayah Surabaya. Target pasar adalah para pengguna internet di Indonesia yang berusia 14-40 tahun. Khususnya para pelajar, mahasiswa, dan ibu rumah tangga yang suka berdagang, juga para *reseller* aksesoris fashion, baik yang menjual secara *online* maupun secara *offline*. Teknik pemasaran yang digunakan adalah dengan pengiklanan di web-web iklan gratis dan menerapkan SEO (*Search Engine Optimization*) pada web *online store* yang digunakan.

Hasil dari studi kelayakan diperoleh *total project cost* Rp 29.891.000, dengan potensi total penjualan di tahun pertama adalah Rp 219.186.000 dan terus meningkat di tahun-tahun berikutnya. Sedangkan estimasi laba bersih yang bisa diperoleh di tahun pertama adalah Rp 23.863.020. Selain itu juga diketahui nilai ROI adalah 95,5% dengan nilai NPV sebesar Rp 89.694.552. Dari analisa sensitivitas diketahui bahwa sensitivitas terhadap penurunan harga jual produk adalah 22,1%, sedangkan sensitivitas terhadap kenaikan kurs US\$ adalah 27%. Secara keseluruhan bisnis grosir aksesoris *online* tipe Korea ini layak didirikan.

Pendirian awal *online store* grosir aksesoris tipe Korea dilakukan pada 5 Januari 2011 dengan menggunakan nama domain *sogo.us.tc* berbasis *blogspot.com* dan kemudian pada 3 April 2011 diganti dengan *GrosirFashionKorea.com* berbasis *opencart*. Penerapan SEO berhasil membuat web *GrosirFashionKorea.com* menempati halaman pertama di *Google.com* maupun *Google.co.id* untuk kata kunci aksesoris korea, grosir aksesoris korea, grosir aksesoris wanita, grosir korea, fashion korea murah, dan *asu jewelry*. Hal ini membuat pengunjung web per bulan mengalami peningkatan dari 3.825 pengunjung untuk bulan Maret 2011 menjadi 17.778 pengunjung untuk bulan Oktober 2011. Dari pelaksanaan usaha sejak 6 Maret 2011 hingga 31 Oktober 2011 terdapat beberapa masalah yang dapat dikelompokkan menjadi masalah yang berhubungan dengan kegiatan operasional web, masalah yang berkaitan dengan kegiatan rutin usaha seperti masalah penyortiran barang, masalah pajak bea cukai, serta masalah jadwal kerja, dan juga masalah yang berkaitan dengan konsumen maupun supplier.

Dari pelaksanaan usaha dari bulan Maret 2011 hingga Oktober 2011, terdapat 58 *pre order* dan berhasil diperoleh jumlah total *customer* sebanyak 994 orang dan *customer* batal sebanyak 57 orang. Total penjualan yang diperoleh adalah sebesar Rp 748.455.580 dengan pendapatan bersih sebesar Rp 233.001.518. Total penjualan, total *customer*, dan total pendapatan bersih tiap bulan mengalami tren peningkatan. Sedangkan keuntungan tiap *customer* per bulan mengalami tren penurunan meskipun lambat.

Kata kunci: *e-commerce*, studi kelayakan, aksesoris korea, grosir *online*, *technopreneur*.