

Analisis Rencana Bisnis Pada Startup Ecoxyn Eternal Beauty

Gina Nurlatipah Perawati¹, Taufan Umbara²

¹ Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, ghinanurlatifah@student.telkomuniversity.ac.id

² Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, taufan@telkomuniversity.ac.id

Abstract

Ecoxyn as a new brand wants to invite Gen Z to be aware and call for protecting the environment in order to take advantage of opportunities and effective strategies to develop the Ecoxyn business. Ecoxyn wants to continue to develop its business so that it can be sustainable at a time when many competitors are present, therefore Ecoxyn continues to carry out its business strategies and plans, one of which is this research, namely to analyze effective and efficient business plans and strategies for Ecoxyn's business processes. The method used to analyze Ecoxyn's business plan is an objective and qualitative method, because it is a report on a business that is managed by itself. After carrying out this analysis, it can be seen that Ecoxyn is able to compete with other local brands. This is based on the analysis carried out in this research in the form of PESTEL analysis, 4P's Marketing Mix, Business Model Canvas, Porter's 5 Forces, Competitive, SWOT & TOWS, STP, as well as analysis of Ecoxyn's marketing, operational, management and financial plans and strategies, the results obtained that Ecoxyn has been able to compete with competitors' positions in terms of price and quality and is in a period of improvement in terms of online and offline marketing. Therefore, Ecoxyn gets a profit of IDR 57,200,000 during September 2023 - 2024 with initial funding required of IDR 15,600,000.

Keywords-PESTEL analysis, 4P's marketing mix, business model Canvas, Porter's 5 Forces, competitive, SWOT & TOWS, STP, marketing, operational, management and financial plans and strategy.

Abstrak

Ecoxyn sebagai brand baru ingin bisa mengajak gen Z untuk sadar dan menyeru menjaga lingkungan guna memanfaatkan peluang dan strategi yang efektif untuk mengembangkan usaha Ecoxyn. Ecoxyn ingin terus mengembangkan bisnisnya agar dapat *sustain* di saat saat banyaknya kompetitor yang hadir, oleh karenanya Ecoxyn terus melakukan strategi dan rencana bisnisnya salah satu dengan penelitian ini yaitu untuk menganalisis rencana bisnis dan strategi yang efektif dan efisien untuk proses bisnis Ecoxyn. Metode yang digunakan untuk menganalisis rencana bisnis Ecoxyn adalah menggunakan metode objektif dan kualitatif, karena bersifat laporan atas bisnis yang dikelola oleh sendiri. Setelah dilakukannya analisis ini, dapat dilihat bahwa Ecoxyn mampu bersaing dengan merek lokal lain. Ini berdasarkan pada analisis yang dilakukan pada penelitian ini berupa analisis PESTEL, 4P's *Marketing Mix*, *Business Model Canvas*, *Porter's 5 Forces*, *Competitive*, *SWOT & TOWS*, *STP*, serta analisis dari rencana dan strategi pemasaran, operasional, manajemen dan keuangan Ecoxyn, didapat hasil bahwa Ecoxyn sudah dapat menyaingi posisi kompetitor dari segi harga dan kualitas serta berada dalam masa perbaikan dari sisi pemasaran *online* maupun *offline*. Karenanya, Ecoxyn mendapatkan profit sebesar Rp57.200.000 selama September 2023 - 2024 dengan pendanaan awal yang dibutuhkan sebesar Rp15.600.000.

Kata Kunci-analisis PESTEL, Bauran Pemasaran 4P, kanvas model bisnis, 5 Kekuatan Porter, kompetitif, SWOT & TOWS, STP, rencana dan strategi pemasaran, operasional, manajemen dan keuangan.

I. PENDAHULUAN

Masalah sampah memang menjadi permasalahan yang cukup kompleks di Indonesia dan juga di berbagai negara lainnya. Sikap masyarakat yang kurang peduli terhadap sampah serta pengelolaan sampah yang kurang optimal menjadi penyebab utama terjadinya masalah sampah di Indonesia. Sampah yang tidak dikelola dengan baik dapat

menyebabkan berbagai dampak buruk bagi lingkungan dan kesehatan manusia. Salah satu dampak yang paling sering terjadi adalah banjir dan tanah longsor.

Untuk mengurangi dampak yang buruk terhadap lingkungan dan kehidupan manusia banyak hal yang dilakukan guna memberikan tekanan dan juga penurunan dalam produksi sampah seperti: Pengurangan Sampah (*Reduce*): Upaya untuk mengurangi jumlah sampah yang dihasilkan. Contohnya dengan cara mengurangi penggunaan kemasan plastik sekali pakai, menghindari pembelian barang yang tidak diperlukan, atau menggunakan bahan makanan yang tidak menghasilkan banyak sampah. Pemanfaatan Kembali Sampah (*Reuse*): Upaya untuk memanfaatkan kembali barang yang masih bisa digunakan. Contohnya dengan cara mendaur ulang kertas, memperbaiki barang yang rusak, atau menggunakan kembali kemasan dan botol. Pengolahan Sampah (*Recycle*): Upaya untuk mengubah sampah menjadi produk yang baru dan bernilai tambah. Contohnya dengan cara mengolah sampah plastik menjadi bahan bakar alternatif, mengolah sampah organik menjadi pupuk kompos, atau mengolah sampah kertas menjadi kertas daur ulang. Pengelolaan yang secara masif dikelola saat ini masih menggunakan *hard process* atau proses yang menggunakan banyak mesin atau teknologi dan berbasis pada produk manufaktur sehingga perlu terobosan untuk membuat masalah sampah menjadi olahan yang sering kita gunakan dan tetap terlihat mewah dan estetik, dari situ kami tertuju kepada olahan resin yang telah digandrungi banyak pengrajin untuk aksesoris dan juga pelengkap penampilan lainnya.

Ecoxyn adalah sebuah usaha pengembangan dan produksi aksesoris yang menghubungkan pengolahan resin dan limbah alam maupun plastik untuk menciptakan pola hidup yang historis dan ramah lingkungan. Bisnis ini hadir sebagai solusi atas masalah penumpukan dan pengelolaan sampah yang menyebabkan berbagai bencana turunan seperti banjir dan tanah longsor. Dengan menggunakan produk Ecoxyn, konsumen dapat mengurangi limbah plastik dan memilih untuk menggunakan aksesoris yang ramah lingkungan. Selain itu, produk Ecoxyn juga menawarkan desain yang modern dan elegan sehingga konsumen dapat tampil dengan gaya yang berkelas sambil turut serta dalam upaya menjaga lingkungan.

Dalam hal ini, Ecoxyn berperan sebagai agen perubahan dalam menciptakan kesadaran akan pentingnya menjaga lingkungan melalui pengurangan sampah dan pengolahan limbah. Dengan begitu, Ecoxyn dapat menjadi contoh bisnis yang bertanggung jawab dan berkontribusi dalam menjaga kelestarian lingkungan serta memenuhi kebutuhan konsumen yang menginginkan produk yang ramah lingkungan, estetik, dan *valuable*. Selain produk yang estetik, Ecoxyn juga mengusung nilai filosofi budaya, yang mana Ecoxyn menyediakan produk dengan tema budaya dari seluruh provinsi di Indonesia dan keindahan Indonesia yang dituangkan pada karya seni resin. Tentunya, hal ini akan membawa nilai dan citra positif Indonesia dengan mengenalkan keindahan setiap budayanya di kancah dunia.

Tidak bisa dipungkiri bahwa setiap bisnis menginginkan bisnisnya untuk *sustain* dan bertahan di setiap musim yang ada. Oleh karenanya, Ecoxyn berusaha melakukan pengembangan bisnis agar Ecoxyn dapat terus *sustain* dan menjadi perusahaan yang besar nantinya. Sehingga penulis mengusung judul Analisis Rencana Bisnis Startup Ecoxyn Eternal Beauty untuk memberikan gambaran tentang analisis dari rencana bisnis yang sudah Ecoxyn lakukan. Diharapkan rencana tersebut dapat difokuskan pada tujuan jangka pendek Ecoxyn sejak 2023 - 2024 untuk memperluas pasar dan membangun brandnya sendiri.

II. TINJAUAN LITERATUR

A. Startup

Startup adalah perusahaan yang baru saja berjalan atau masih dalam perkembangan dan berfokus pada pencarian serta pengembangan target pasar. Menurut Eric Ries dalam (Agustian, 2020). Menurut Suwarno dan Slivianta dalam (Marhawati et al., 2023.), Startup adalah perusahaan rintisan yang hanya memiliki kurang dari 20 karyawan, dan memiliki pergerakan yang cepat. Maka, dari pengertian dari ahli tersebut dapat dipahami bahwa, startup adalah sekelompok orang yang membuat dan menjual produk baru atau layanan pada dinamika pasar yang tidak menentu dalam mencari model yang tepat dalam menghadapi kondisi pasar yang terus berubah dengan ketidakpastian. Startup bukan hanya sekedar produk, tapi lebih dari itu, ide inovasi, kreatif, dan terobosan teknologi untuk menyelesaikan sebuah permasalahan.

B. Analisis PESTEL

Analisis PESTEL adalah singkatan dari *Political, Economic, Social, Technological, Legal, dan Environment*. Analisis ini bertujuan untuk menemukan dan mengevaluasi faktor eksternal bisnis yang dapat memengaruhi saat ini dan masa depan, hal ini diungkapkan oleh (Admin LP2M, 2022). Analisis PESTEL diungkapkan sebagai management tools PESTEL ini untuk mengungkapkan akar keberhasilan, dan kegagalan proyek masa lalu yang sedang berlangsung

atau lebih jauh lagi, dengan wawasan ini memberikan wawasan berharga tentang peluang dan tantangan yang disebabkan isu-isu terbaru, (Wahyu Utama et al., 2023).

C. Analisis Model Business Canvas

Business Model Canvas (BMC) merupakan sebuah strategi manajemen yang disusun untuk menyalurkan ide dan juga konsep sebuah bisnis ke dalam bentuk visualisasi. BMC juga merupakan kerangka manajemen guna memudahkan gambaran ide bisnis dan juga realisasinya cepat. BMC ini pertama kali diperkenalkan pada tahun 2005 oleh seorang entrepreneur asal Swiss yaitu Alexander Osterwalder dalam buku yang berjudul *Business Model Generation*. Disana dijelaskan tentang kerangka yang menyebutkan elemen penting dalam model bisnis.

D. Analisis Porter's Five Forces

Analisis *Porter's Five Forces* menurut Porter 1976 dalam (Christanti, 2022) bertujuan untuk menganalisis lingkungan eksternal bisnis berdasar pada persaingan antar perusahaan sejenis, ancaman pendatang baru, ancaman produk substitusi, kekuatan tawar-menawar pembeli, kekuatan tawar-menawar pemasok. Model Analisis *Porter's Five Forces* atau dengan kata lain, Lima kekuatan Porter adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri.

E. Analisis SWOT & TOWS

Analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, dan Threats*) merupakan identifikasi untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta meminimalisasi kelemahan dan ancaman suatu produk. Menurut David, 2010 dalam (Rika Sylvia & Diana Hayati, 2023) SWOT adalah sebuah pencocokan penting untuk mengembangkan 4 jenis strategi kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman.

Dikutip menurut (Khusna et al., 2021) TOWS dan matriks TOWS menggambarkan peluang dan ancaman yang ada dari lingkungan eksternal perusahaan dengan melakukan penyesuaian terkait kekuatan dan kelemahannya.

F. Analisis STP (Segmenting, Targeting, and Positioning)

Setiap perusahaan tentu saja memiliki strategi dalam bisnisnya, salah satu menggunakan STP. STP (*Segmenting, targeting, dan Positioning*) menurut (Salsabila & Sri Widaningsih, 2022) adalah strategi yang digunakan untuk memposisikan brand sedemikian rupa agar mudah di ingat dan tertanam di benak konsumen, sehingga memiliki keunggulan kompetitif yang berkesinambungan. Perusahaan startup harus paham apa yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen sehingga dapat menentukan keputusan dan langkah strategi yang baik digunakan.

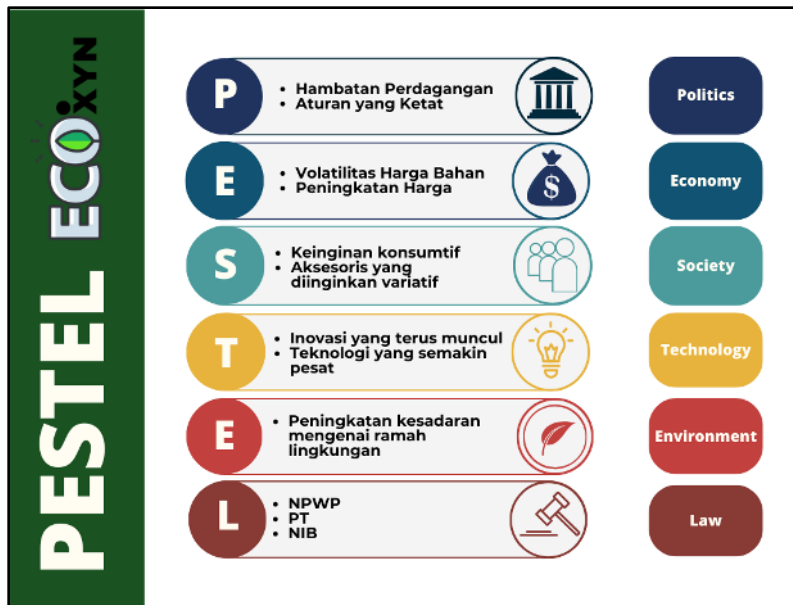
G. 4P's Marketing

4P's Marketing Mix adalah 4 pilar marketing yang menjadi tools dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efisien dan efektif sehingga dapat mencapai target pasar yang tepat dan mencapai kesuksesan dengan adanya profitabilitas yang baik untuk perusahaan startup.

III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Analisis PESTEL

Analisis PESTEL adalah singkatan dari *Political, Economic, Social, Technological, Legal, dan Environment*. Analisis ini bertujuan untuk menemukan dan mengevaluasi faktor eksternal bisnis yang dapat memengaruhi saat ini dan masa depan dengan management tools tertentu. Berikut analisis pestel pada Ecoxyn. Lihat gambar 3.1



Gambar 3.1 Analisis PESTEL Ecoxyn

Sumber: Data Internal, 2024

Deskripsi:

1. *Political*

a. Hambatan Perdagangan dan Aturan yang Ketat

Bagi Ecoxyn salah satu hambatan perdagangan yang terasa yaitu dalam mendapatkan bahan baku yang terhambat aturan perdagangan, sehingga aksesnya sulit. Padahal di samping itu, pengembangan terhadap industri dari segi teknologi dan inovasi yang dapat diadopsi dengan cepat dari luar negeri. Tetapi, karena adanya persyaratan persyaratan hukum yang diperlukan maka akses keluar masuk perdagangan cukup sulit diakses. Ini disebabkan adanya faktor yang mempengaruhi menurut seperti, kebijakan suatu negara, kebijakan perdagangan internasional, terjadi konflik domestik di suatu negara, waktu dan persyaratan impor dan ekspor, perbedaan mata uang, keterlibatan organisasi ekonomi regional, dan proses transaksi yang sulit dan beresiko.

2. *Economic*

a. Volatilitas Harga Bahan

Volatilitas harga bahan mentah merupakan salah satu hambatan utama bagi pertumbuhan pasar resin epoksi ini berpengaruh besar terhadap Ecoxyn. Pergeseran biaya bahan baku dapat mempersulit dan bahkan mengganggu rantai pasokan startup sehingga berdampak pada profitabilitasnya. Karena, dengan perubahan harga bahan mentah ini dapat berdampak besar pada total biaya produksi yang dikeluarkan.

b. Peningkatan Harga

Faktor ekonomi seperti inflasi yang terjadi di Indonesia. Tercatat menurut (Kementerian Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi, 2024) capaian inflasi 2023 mencapai 2,61% (*year on year*). Walaupun masih dikatakan terkendali untuk saat ini, tapi tidak menutup kemungkinan akan terjadi kenaikan inflasi, ini menjadi ancaman besar bagi Ecoxyn dan kegiatan bisnis lainnya.

3. *Social*

a. Keinginan yang Konsumtif

Faktor sosial yang mempengaruhi perilaku konsumen secara psikografis pada tindakannya sebagai individu akan mempengaruhi perekonomian. Kemudahan dalam mengakses segala hal membuat masyarakat mengakses dan melihat

apa yang mereka butuhkan dan inginkan, sehingga timbul perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif ini menjadi peluang bagi Ecoxyn untuk terus mengembangkan produk dan usahanya sehingga mampu memberikan layanan terbaik sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen.

b. Aksesoris yang diinginkan menjadi semakin variatif

Dari dampak sosial yang terjadi, mempengaruhi pola pikir masyarakat. Saat ini masyarakat akan dengan mudah menemukan model yang mereka senangi sehingga mereka memiliki keinginan yang variatif dari setiap orangnya.

4. *Technology*

a. Inovasi yang terus muncul

Di era berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi, maka inovasi inovasi terbaru akan hadir dan bahkan dibubuhi kekreatifan setiap individu. Kemajuan teknologi saat ini menghadirkan berbagai alat yang dapat digunakan untuk mempermudah pembuatan produk Ecoxyn, namun saat ini Ecoxyn baru menggunakan alat teknologi yang sederhana menimbang masih sedikitnya permintaan. Ini menjadi tantangan bagi Ecoxyn agar dapat menggunakan teknologi yang terbaru guna mempermudah produksi dan meningkatkan kualitas produksi.

b. Teknologi yang semakin pesat

Tidak dapat dipungkiri teknologi semakin pesat bahkan perubahan dari 4.0 menjadi 5.0 yang memberikan peningkatan produktivitas dan otomasi yang dapat mengefisienkan waktu. Dengan adanya teknologi ini Ecoxyn memanfaatkannya dari segi pemasaran untuk meningkatkan layanan sehingga dapat memberikan kepuasan pelanggan yang dapat memperkuat posisi Ecoxyn di pasar. Ecoxyn menggunakan teknologi untuk menggencarkan pemasaran melalui media sosial seperti, instagram, whatsapp, dan tiktok. Sedangkan, untuk Ecommerce, Ecoxyn bergerak dengan memanfaatkan Tokopedia sebagai *E-Commerce* yang digunakannya.

5. *Environment*

a. Peningkatan Kesadaran Mengenai Sikap Ramah Lingkungan

Kesadaran lingkungan yaitu bertujuan untuk memedulikan pentingnya lingkungan yang bersih, sehat dan tidak berdampak buruk pada lingkungan. Ecoxyn fokus pada pengembangan lingkungan untuk mengurangi limbah sampah alam, yaitu dengan memadukan padankan resin dengan limbah alam.

6. *Legal*

Startup Ecoxyn sudah memiliki NIB, PT, dan NPWP Startup.

B. Analisis Business Model Canvas



Gambar 3.2 BMC Ecoxyn
Sumber: Data Internal, 2024

C. Analisis *Porter's Five Forces*
untuk mengembangkann strategi dan meningkatkan daya saing Ecoxyn perlu menganalisis *Porter's Five Forces*, lihat tabel dibawah.

Tabel 3.1 Analisis <i>Porter's Five Forces</i> Ecoxyn		
Five Forces	Strength	Description
Threat of New Entrants (Ancaman dari Pesaing Baru)	3/10	Jumlah pesaing tidak begitu banyak, karena masih kurangnya literatur atau orang yang melakukan kerajinan menggunakan resin.
Bargaining Power of Buyer (Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli)	7/10	Daya tawar menawar dari konsumen tinggi, saat ini konsumen pun dengan mudah membandingkan produk satu dengan produk lain yang sejenis. Maka Ecoxyn memilih untuk menentukan harga yang sesuai, tak mahal pula tak rugi.
Bargaining Power of Supplies	5/10	Ecoxyn memiliki daya ini dengan lebih rendah daripada yang lainnya. Ketersediaan bahan baku pemasok yang bisa dengan mudah ditemukan di tempat lain. Sehingga Ecoxyn dapat melakukan pada harga jual, jika menemukan pemasok dengan harga yang jauh lebih baik lagi.
Threat of Substitutes	10/10	Ini merupakan ancaman bagi Ecoxyn yang memiliki nilai namun kurang bisa dari segi design, maka tingkat kekuatan ancaman nya cukup tinggi.
Competitive Rivalry	7/10	Memiliki persaingan yang cukup tinggi, dikarenakan pertumbuhan industri/merchandise ini terus meningkat.

Sumber: Data Internal, 2024

D. Analisis SWOT & TOWS
Startup Ecoxyn memiliki SWOT yang sudah di analisis seperti tabel dibawah;

Tabel. 3.2 Analisis SWOT Ecoxyn	
STRENGTH ● Mengusung dan memiliki filosofi budaya ● Dibuat dari bahan limbah alam yang bernilai estetika ● Harga lebih murah dibanding yang lain ● Menggunakan bahan epoxy resin yang lebih kuat	WEAKNESS ● Pembuatan dan mengemas karya seni kedalam resin memerlukan waktu dan ketelitian ● Kerajinan resin yang masih belum diketahui orang umum ● Kustomisasi desain yang rumit maka akan memakan waktu yg cukup lama
OPPORTUNITY ● Barang yang dibuat valuable ● Produksi terbarukan yang ramah lingkungan dan	THREAT ● Meningkatnya perekonomian dari tahun ketahun, membuat bahan bahan yang

- lebih menarik - Seni mengusung nilai budaya dan keindahan alam Indonesia - Dengan kemajuan jaman pemanfaatan media online sebagai sarana promosi	- digunakan kemungkinan naik juga - Semakin meningkatnya konsumen tidak menutup kemungkinan hadirnya kompetitor baru
--	--

Sumber: Olah Data Internal, 2024

Produk Ecoxyn ini memiliki keunikan yang menjadi *selling pointnya* antara lain, menggunakan bahan limbah alam yang diberikan sentuhan *artistik* yang memiliki nilai filosofi budaya dan keindahan alam Indonesia dengan diresini yang kemudian diubah menjadi barang yang *valuable*, dengan tetap memberikan harga lebih murah dibandingkan kompetitor lain. Ini sangat menjawab kebutuhan masyarakat yang menginginkan barang artistik tetapi unik dan memiliki harga yang murah. Pada umumnya kompetitor lain menjualnya dengan harga yang mahal dan tidak ramah dikantong. Namun, kami memberikan solusi tersebut pada calon konsumen dengan menekan biaya tetapi tidak mengurangi kualitas barang itu sendiri.

Gambar 3.3 Analisis SWOT & TOWS Ecoxyn
Sumber: Data Internal, 2024

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Rencana Anggaran Dana yang Dibutuhkan

Kegiatan Utama	Rencana Anggaran Dana Pendanaan							Penanggung Jawab	
	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan	Jumlah	Keterangan / Referensi Harga		
	A	B	C	D	E	F = C x E	G		
Pengembangan Produk/Riset	1. Trial & Error	1. Cairan Resin	13	kilogram	Rp 80,000	Rp 1,040,000	Kimia Mart	Mendapatkan cara dan tips membuat resin dengan takaran yang sesuai.	Daffa
		2. Cairan katalis	12	kilogram	Rp 80,000	Rp 960,000	Kimia Mart		
		3. Cetakan Resin	15	bush	Rp 50,000	Rp 750,000	Tokopedia		
		4. Alat UV Light	1	bush	Rp 784,000	Rp 784,000	Tokopedia		
		5. Sakban	4	bush	Rp 15,000	Rp 60,000	Tokopedia		
		6. Mesin Bor	1	bush	Rp 215,000	Rp 215,000	Shopee		
Produksi	Membuat Produk	1. Cairan Resin	30	kilogram	Rp 80,000	Rp 2,400,000	Tokopedia	Resin Art	NOVITA
		2. Cairan katalis	11	kilogram	Rp 80,000	Rp 880,000	Tokopedia		
		3. Cetakan Resin	10	bush	Rp 50,000	Rp 500,000	Tokopedia		
		5. Glitter	7	botol	Rp 10,000	Rp 70,000	Shopee		
		6. Cat Warna Akrilik	2	set	Rp 63,000	Rp 195,000	Gramedia		
		7. Palet Cat	2	buah	Rp 48,500	Rp 97,000	Gramedia		
		8.Limbah Alam	20	bush	Rp	Rp			
		9. Kuas	1	set	Rp 48,000	Rp 48,000	Shopee		
		11. Safety Tools	1	set	Rp 300,000	Rp 300,000	Shopee		
		12. Alat Kebersihan	1	set	Rp 300,000	Rp 300,000	Shopee		
		13. Stiker	500	pcs	Rp 5,000	Rp 2,500,000	Shopee		
		14. Kemasan	200	pcs	Rp 5,000	Rp 1,000,000	Shopee		
		13. Tali	200	meter	Rp 500	Rp 113,000	Shopee		
		14. Silikon 1:1	2	kg	Rp 300,000	Rp 600,000			
Marketing	Mengenalikan produk + sekaligus bakti sosial	Roadshow ke SMA	1		Rp 200,000	Rp 200,000		Engagement Customer	
		Roadshow ke Ponpes	1		Rp 200,000	Rp 200,000			
		Ads Tiktok	2	hari	Rp 150,000	Rp 300,000			
		TOTAL					Rp 13.512,000		
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, Pengujian Produ, Standardisasi	Perizinan	1. Pembuatan NIB	1	lembar	Rp	Rp	DPMPPTSP	Sertifikat Perizinan Usaha	Gina
		2. Sertifikat Berusaha	1	lembar	Rp 50,000	Rp 50,000	DPMPPTSP		
		3. HAKI	1	lembar	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000	TEL U		
		4. PT	1	lembar	Rp 50,000	Rp 50,000	DPMPPTSP		
		Buku Inventaris	1	pcs	Rp 69,600	Rp 69,600	Tokopedia		
TOTAL					Rp 15.181,600				

Gambar 4.1 Rencana Anggaran Dana yang Dibutuhkan Ecoxyn
Sumber: Data Internal, 2024

Anggaran dan kebutuhan pendanaan awal untuk Ecoxyn adalah sebesar Rp15.183.600, nominal tersebut didapat berdasarkan asumsi Ecoxyn dalam melaksanakan proses bisnis awalnya, termasuk trial & error yang dilakukan.

Anggaran didapat dari pendanaan hibah P2MW yang kemudian digunakan untuk segala proses bisnis dari awal sampai akhirnya Ecoxyn menghasilkan produk resin yang baik.

Tiga bulan pertama, dana awal digunakan untuk menyelesaikan trial and error yang kemudian menyelesaikan produksi dan pengenalan sekaligus peluncuran produk baru Ecoxyn kepada umum, sebelum mendapatkan pendapatan penjualan. Adapun penggunaan dana awal tersebut digunakan untuk tahapan awal usaha dengan persentase yang digunakan sebagai berikut;

Tabel 4.1 Persentase Penggunaan Anggaran Dana yang Dibutuhkan Ecoxyn

Tahapan Usaha	Kegunaan	Persentase Penggunaan
Tahapan Awal	Pengembangan Produk/Riset	27.89%
	Produksi	42.39%
	Legalitas, dan Perizinan	28.67%
	Belanja Penunjang (ATK, dan lainnya)	1.05%

Sumber: Olah Data Internal, 2024

B. Proyeksi Pendapatan

PROYEKSI PENDAPATAN				
Perhitungan Keuntungan	Pendapatan Penjualan	Harga Jual	X Jumlah Produksi	
		Rp12.000	X 2000	
			Rp24.000.000	Rp4.800.000
	Biaya	Biaya Bahan Baku & Packaging	Rp10.542.500	
		Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp4.000.000	
		Biaya Marketing	Rp150.000	
		Total	Rp14.692.500	
	Harga Pokok Penjualan	Jumlah Biaya Produksi	Rp14.692.500	
		Jumlah Produksi	2000	Rp7.346
	Harga Jual	Rp12.000	(satuan)	
	Keuntungan yang Akan Diterima	Harga Jual - HPP		Rp4.654

Gambar 4.2 Proyeksi Pendapatan Ecoxyn
Sumber: Data Internal, 2024

Maka, apabila 2000 pcs unit *keychain* yang diproduksi dan terjual seluruhnya, maka akan memperoleh keuntungan sebesar **Rp9.308.000** .

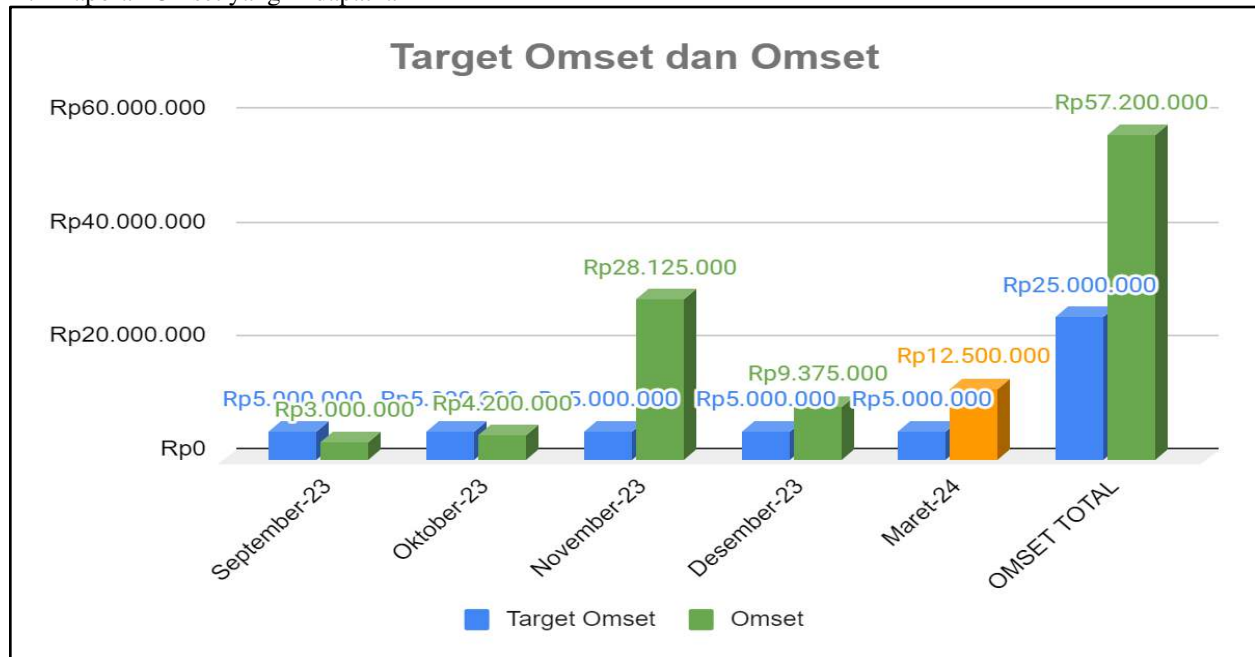
C. Laporan Laba Rugi

LAPORAN LABA RUGI ECOXYN		
TRIWULAN SAMPAI DESEMBER 2023		
Pendapatan		
	Penjualan	Rp44.500.000
Total Pendapatan		Rp44.500.000
Harga Pokok Penjualan		
	Harga Pokok Penjualan	Rp20.000.000
Total Harga Pokok Penjualan		Rp20.000.000
Laba Kotor		Rp24.500.000
Fixxed Cost		
	Listrik, Air, Tempat	Rp1.124.554
Total Laba Bersih		Rp23.375.446
Beban - Beban		
	Beban Pemakaian & Kebersihan	Rp350.000
Total Beban		Rp350.000
Total Laba Rugi Bersih		Rp23.025.446

Gambar 4.3 Laporan Laba Rugi Ecoxyn
Sumber: Data Internal, 2024

Dari laporan laba rugi Ecoxyn, dapat disimpulkan bahwa Ecoxyn mengalami keuntungan dan berhasil menghasilkan keuntungan sampai Januari 2024. Total Laba Rugi Bersih yang dihasilkan adalah Rp23.025.446. Hal ini menunjukkan bahwa Ecoxyn mampu mengendalikan dan menekan tingginya biaya yang harus dikeluarkan, sehingga dapat menghasilkan profit yang diharapkan.

D. Laporan Omset yang Didapatkan



Gambar 4.4 Laporan Omset Ecoxyn

Sumber: Data Internal, 2024

Dari data laporan diatas dapat disimpulkan bahwa Ecoxyn memiliki target pendapatan Rp.5.000.000 setiap bulannya. Namun, pada kenyataanya omset yang berhasil didapatkan masih bersifat fluktuatif, yaitu pada september 2023 - Desember 2023 secara berurutan mendapatkan omset sebesar Rp3.000.000, Rp4.200.000, Rp28.125.000, dan Rp9.375.000. Sedangkan pada sudah ada tender pada bulan Maret yaitu dengan Telkom University dengan jumlah omset yang didapatkan adalah Rp12.500.000. Maka, omset total yang didapatkan adalah sebesar Rp57.200.000.

Maka, Ecoxyn harus terus melakukan promosi dan penembusan pada tender tender yang akan dimasuki. Sehingga, tidak hanya dari nilai satuan yang dapat terjual, namun juga sekaligus dalam jumlah besar dengan melakukan tender dengan instansi - instansi terkait. Rencana 2024 ini, Ecoxyn akan melakukan tender dengan Dekranasda Jawa Barat, dan Politeknik Negeri Bandung dalam tahun ini dan selanjutnya.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Ecoxyn Eternal Beauty atau dikenal Ecoxyn adalah startup yang baru berdiri sejak 2023 untuk diikuti sertakan lomba P2MW (Program Pendampingan Mahasiswa Wirausaha 2023) yang kemudian kami kembangkan menjadi startup bisnis seperti sekarang ini. Ecoxyn mengusung produk dengan seruan lingkungan berupa merchandise, keychain, walldecor yang terbuat dari resin, dan terdapat sentuhan alam juga pengelolaan limbah didalamnya.

Ecoxyn ingin terus dapat mengembangkan bisnisnya agar dapat sustain di saat saat banyaknya kompetitor yang hadir, oleh karenanya Ecoxyn terus melakukan strategi dan rencana bisnisnya salah satu dengan penelitian ini yaitu untuk menganalisis rancangan bisnis dan strategi yang efektif dan efisien untuk proses bisnis Ecoxyn. Setelah dilakukannya analisis ini, dapat dilihat bahwa Ecoxyn mampu bersaing dengan merek lokal lain. Ini berdasarkan pada analisis yang dilakukan pada penelitian ini berupa analisis PESTEL, 4P's *Marketing Mix*, *Business Model Canvas*, *Porter's 5 Forces*, *Competitive*, SWOT & TOWS, STP, serta analisis dari rencana dan strategi pemasaran, operasional, manajemen dan keuangan Ecoxyn, didapat hasil bahwa Ecoxyn sudah dapat menyaingi posisi kompetitor dari segi harga dan kualitas serta berada dalam masa perbaikan dari sisi pemasaran online maupun offline, ini terbukti dari analisis yang dilakukan dan lolosnya Ecoxyn di berbagai kompetisi wirausaha yang sudah diikuti salah satunya P2MW 2023. Oleh karenanya saat ini Ecoxyn sudah mencapai profit dengan nominal 57.200.000 rupiah.

B. Saran

Adapun saran bagi startup Ecoxyn agar dapat mengekspansi pasar yang lebih luas lagi berdasar pada hasil analisis ini adalah:

1. Strategi pemasaran yang harus terus dijalankan dan di update setiap waktu agar dapat menjadi brand positioning tinggi dibandingkan kompetitor lain
2. Ecoxyn diharapkan dapat mengikuti tren pasar, dengan terus melakukan inovasi inovasi selanjutnya
3. Melakukan kerjasama dengan mitra - mitra
4. Agar tercapainya target sesuai dengan keinginan Startup, maka Startup Ecoxyn harus mengikuti dan menjalankan standar model bisnis serta rencana dan strategi yang telah dibuat.

REFERENSI

- AdminLP2M. (2022, September 1). Mengenal Analisis PESTEL: Definisi dan Apa Kegunaannya. *LP2M (Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Medan Area*. Retrieved Januari 10, 2024, from <https://lp2m.uma.ac.id/2022/09/01/mengenal-analisis-pestel-definisi-dan-apa-kegunaannya/>
- Agustian, L. N. (2020). EFEKTIVITAS BISNIS STARTUP DIGITAL PT. JOJO NOMIC INDONESIA DALAM NILAI KEUNTUNGAN DAN IBADAH ERA COVID-19. *Jurnal Riset Entrepreneurship*.
- Aliah Adillah. (2022). MENGANALISIS PASAR DAN PERILAKU KONSUMEN. *osf.io*.
- Ardi. (2022, September 14). UMKM Perlu Mengurus Nomor Induk Berusaha. *Universitas Negeri Yogyakarta*. <https://www.uny.ac.id/id/berita/umkm-perlu-mengurus-nomor-induk-berusaha>
- Christanti, S. A. (2022). Analisis Porter's five forces pada PT. Multidaya Lokasakti Mandiri. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6(1), 4565-6571.
- Clarin Tasim. (2023, Oktober 17). Apa Itu Competitor Analysis? Panduan Lengkap untuk Menganalisis Kompetitor dan Mendapatkan Keunggulan Bersaing di Bisnis Anda. *Toffedev*.
- Exactitude Consultancy. (2023, Oktober). Pasar Resin Epoksi. *Exactitude Consultancy*.
- Kanwil Sulut. (2022, Oktober 25). Perseroan Terbatas. *Kantor Wilayah Sulawesi Utara Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia*.=
- Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan Direktorat Jenderal Pengelolaan Sampah, Limbah dan B3 Direktorat Penanganan Sampah. (2023). Capaian Kinerja Pengelolaan Sampah. *SIPSN*.
- Kementerian Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi. (2024, January 5). Sepanjang 2023 Inflasi Indonesia Terkendali. *Kementerian Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi*. <https://www.menpan.go.id/site/berita-terkini/berita-daerah/sepanjang-2023-inflasi-indonesia-terkendali>
- Khusna, A. S., Sari, Y. P., & Fitri Amaliyah. (2021). Analisis TOWS (Threats, Opportunity, Weakness, Strength) Terhadap Strategi Pemasaran Pada CV. Salami Putra Dalam Menghadapi Covid-19. *Politeknik Harapan Bersama*.
- Marhawati, A. Azizah, Erwina, & Raflianto. (2023, 01 01). E-commerce dan Startup: Wujud Inovasi Keberlanjutan Bisnis Di Era Industri 4.0. *Journal Of Economic Entrepreneurship, Management Business, and Accounting (JEEMBA)*, 01(01), 01.
- Rika Sylvia, & Diana Hayati. (2023, Maret). ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK INDOSAT PADA PT X. *DINAMIKA EKONOMI Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 16(1).
- Salsabila, A. A., & Sri Widaningsih. (2022, Oktober 5). Analisis STP (Segmenting, Targeting, Positioning) Dan Marketing Mix 4P (Product, Price, Place, Promotion) Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Umkm Kelompok Tani Hutan Samber Pada Produk Kripik Jamur Mallowa). *Open Library Telkom University*, 8(5), 571.
- Wahyu Utama, A. S., Hindra Kurniawan, & Normawati, R. A. (2023, Desember 31). KOMBINASI ANALISIS SWOT, PESTEL, DAN MCKINSEY 7S UNTUK MENGANALISIS LINGKUNGAN BISNIS INKUBATOR BISNIS PUTRA SANG FAJAR BLITAR. *JURNAL AHLI MUDA INDONESIA*, 4(2).