

**PERANCANGAN MODEL BISNIS RENTAL PERALATAN
BAYI BERBASIS PLATFORM DIGITAL DENGAN SISTEM
KEMITRAAN**



SKRIPSI

DISUSUN OLEH:

IRFAN HANIF INDRANEGARA

NIM.21106050027

PROGRAM STUDI INFORMATIKA

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA

YOGYAKARTA

2025

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 540971 Fax. (0274) 519739 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-1179/Un.02/DST/PP.00.9/06/2025

Tugas Akhir dengan judul : PERANCANGAN MODEL BISNIS RENTAL PERALATAN BAYI BERBASIS PLATFORM DIGITAL DENGAN SISTEM KEMITRAAN

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : IRFAN HANIF INDRANEGARA
Nomor Induk Mahasiswa : 21106050027
Telah diujikan pada : Senin, 16 Juni 2025
Nilai ujian Tugas Akhir : A/B

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang

Dr. Ir. Sumarsono, S.T., M.Kom.
SIGNED

Valid ID: 68524e487d9fb



Penguji I

Prof. Dr. Ir. Shofwatul 'Uyun, S.T., M.Kom.,
IPM., ASEAN Eng.
SIGNED

Valid ID: 68521642e1ac2



Penguji II

Ir. Maria Ulfah Siregar, S.Kom., MIT., Ph.D.
SIGNED

Valid ID: 685166d36dd65



Yogyakarta, 16 Juni 2025
UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

Prof. Dr. Dra. Hj. Khurul Wardati, M.Si.
SIGNED

Valid ID: 6852792ae59ef

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Irfan Hanif Indranegara

NIM : 21106050027

Program Studi : Informatika

Fakultas : Sains dan Teknologi

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di suatu Perguruan Tinggi dan sesungguhnya skripsi ini merupakan hasil pekerjaan penulis sendiri sepanjang pengetahuan penulis, bukan duplikasi atau saduran dari karya orang lain kecuali bagian tertentu yang penulis ambil sebagai bahan acuan. Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Yogyakarta, 12 Juni 2025



Irfan Hanif Indranegara

LEMBAR PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR

Tugas Akhir ini tidak dipublikasikan, tetapi tersedia di perpustakaan dalam lingkungan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, diperkenankan dipakai sebagai referensi kepustakaan, tetapi pengutipan harus seizin penyusun, dan harus menyebutkan sumbernya sesuai dengan kebiasaan ilmiah. Dokumen Tugas Akhir ini merupakan hak milik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal : Persetujuan Skripsi / Tugas Akhir

Lamp : -

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka saya selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Irfan Hanif Indranegara

NIM : 21106050027

Judul Skripsi : Perancangan Model Bisnis Rental Peralatan Bayi Berbasis Platform Digital dengan Sistem Kemitraan

Sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Informatika Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Program Studi Informatika.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi/tugas akhir Saudara dapat segera dimunafasyahkan. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 12 Juni 2025

Pembimbing

Dr. Ir. Sumarsono, S.T., M.Kom.

NIP. 197102092005011003

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil ‘alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “PERANCANGAN MODEL BISNIS RENTAL PERALATAN BAYI BERBASIS PLATFORM DIGITAL DENGAN SISTEM KEMITRAAN” dengan lancar sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai tantangan dan rintangan, baik dari segi waktu, tenaga, maupun pikiran. Namun, berkat doa, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT, atas segala nikmat iman, kesehatan, kekuatan, dan kesabaran yang diberikan selama proses penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Erna Diana Sylviani dan Ayah Indratmaji Budiraharjo, yang tak pernah lelah mendoakan dan menyemangati penulis setiap saat. Terima kasih atas kasih sayang, pengorbanan, dan keikhlasan yang tiada ternilai.
3. Irfan Hanif Indranegara, yang telah bertahan, berjuang, percaya dan yakin dengan diri sendiri bisa menyelesaikan skripsi ini sampai akhir.
4. Prof. Dr. Dra. Hj. Khurul Wardani, M.Si., selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
5. Dr. Muhammad Mustakim, S.T. M.T., selaku Ketua Program Informatika Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
6. Dr. Ir. Sumarsono, S.T., M.Kom., selaku pembimbing. Terimakasih atas segala bimbingan, arahan, dan masukan yang dalam proses penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh dosen pengajar, atas ilmu dan pengetahuan yang telah

diberikan selama masa perkuliahan.

8. Kekasih saya Niemas Rindu Arimbi, terima kasih karena selalu menemani, memberi dukungan, dan perhatian yang selalu ada di setiap waktu.
9. Teman-teman grup Mahasiswa S.Kom, Avat, Raihan, Wafi, Munip, Muhammad, dan Anhar yang selalu mengajak untuk menyelesaikan skripsi bersama, berdiskusi, saling mengingatkan dan memberikan dukungan, serta tidak lupa bercanda semuanya menjadi bagian penting yang membantu penulis bertahan dan akhirnya sampai di titik ini.
10. Seluruh teman-teman Informatika 2021 yang tak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas motivasi, bantuan, dan kebersamaan yang luar biasa.
11. Teman-teman grup Orang-Orang Senang, Zulfa, Alvina, Jingga, Yanuar, Geryx, Ragil, Ilhum, Mukti, dan Maul, Terima kasih atas kebersamaan, dukungan, dan tawa yang selalu ada di setiap percakapan.
12. Teman-teman KKN saya, Nida, Syafi, Zamzam, Thoriq, Fadil, Dedek, Wina, Muthi, Rifki, Mobo, Jundan terima kasih atas perjuangan, kebersamaan, semangat, serta semua kenangan dan dukungan yang selalu hadir dalam berbagai fase kehidupan penulis.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HALAMAN MOTTO

“Sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan. Apabila engkau telah selesai dengan suatu urusan, teruslah bekerja keras untuk urusan yang lain dan hanya kepada Tuhanmu berharaplah!”

(QS. Al-Insyirah, 6-8)



PERANCANGAN MODEL BISNIS RENTAL PERALATAN BAYI BERBASIS PLATFORM DIGITAL DENGAN SISTEM KEMITRAAN

Irfan Hanif Indranegara
NIM: 21106050027

INTISARI

Happy Baby dirancang sebagai platform digital berbasis kemitraan untuk mempermudah penyewaan peralatan bayi, memenuhi kebutuhan akses perlengkapan berkualitas dengan harga terjangkau. Platform ini hadir sebagai solusi atas keterbatasan daya beli masyarakat terhadap barang bayi yang mahal dan sifatnya yang sementara. Melalui sistem kemitraan, pemilik peralatan bayi dapat menambah pemasukan dengan menjangkau konsumen secara digital. Happy Baby mengadopsi *Blue Ocean Strategy* dan analisis SWOT untuk menciptakan nilai pembeda, seperti fitur geolokasi dan brankas digital untuk keamanan data. Dengan pendekatan ekonomi berbagi dan *e-commerce*, platform ini tidak hanya membantu efisiensi biaya dan penghematan ruang penyimpanan bagi orang tua, tetapi juga mendorong pertumbuhan UMKM lokal. Proyeksi keuangan menunjukkan model bisnis ini layak secara ekonomi, didukung potensi pasar besar berdasarkan jumlah anak usia 0–4 tahun yang terus meningkat. Analisis kelayakan menunjukkan *Break Even Point* (BEP) tercapai pada tahun ke-4 dan *Net Present Value* (NPV) yang positif, serta *Internal Rate of Return* (IRR) yang melampaui asumsi diskonto. Hal ini membuktikan proyeksi pertumbuhan pendapatan stabil dan strategi penetrasi pasar yang agresif. Happy Baby bertujuan menjadi solusi inovatif yang memberikan beberapa manfaat, yaitu meningkatkan aksesibilitas kebutuhan keluarga dan memperluas peluang bisnis mitra lokal.

Kata Kunci: Happy Baby, Rental Peralatan Bayi, Sistem Kemitraan, Platform Digital.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DESIGNING A DIGITAL PLATFORM-BASED BABY EQUIPMENT RENTAL BUSINESS MODEL WITH A PARTNERSHIP SYSTEM

Irfan Hanif Indranegara

NIM: 21106050027

ABSTRACT

Happy Baby is designed as a partnership-based digital platform to simplify baby equipment rental, fulfilling the need for access to quality equipment at affordable prices. The platform comes as a solution to people's limited purchasing power for expensive and temporary baby items. Through a partnership system, baby equipment owners can increase their income by reaching consumers digitally. Happy Baby adopts Blue Ocean Strategy and SWOT analysis to create differentiating values, such as geolocation features and digital vaults for data security. With its sharing economy and e-commerce approach, the platform not only helps with cost efficiency and storage space savings for parents, but also fuels the growth of local MSMEs. Financial projections show the business model is economically viable, supported by a large market potential based on the growing number of children aged 0-4 years. The feasibility analysis shows the Break Even Point (BEP) is reached in year 4 and a positive Net Present Value (NPV), as well as an Internal Rate of Return (IRR) that exceeds the discount assumptions. This proves the projected stable revenue growth and aggressive market penetration strategy. Happy Baby aims to be an innovative solution that provides several benefits, namely increasing the accessibility of family needs and expanding business opportunities for local partners.

Keywords: *Happy Baby, Baby Equipment Rental, Partnership System, Digital Platform.*

DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR	iv
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
HALAMAN MOTTO	viii
INTISARI	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR RUMUS	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Tugas Akhir.....	4
1.5 Manfaat Tugas Akhir.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	6
2.1 Tinjauan Pustaka	6
2.2 Landasan Teori	8
2.2.1 Sharing Economy	8

2.2.2 E-commerce	9
2.2.3 Blue Ocean Strategy.....	10
2.2.4 Analisis SWOT	10
2.2.5 4P's Marketing Mix	11
2.2.6 Figma	12
2.2.7 Net Present Value (NPV)	12
2.2.8 Return of Investment (ROI)	13
2.2.9 Payback Period (PP).....	13
2.2.10 Break Even Point (BEP)	14
2.2.11 Internal Rate of Return (IRR)	14
2.2.12 Diagram Hubungan Entitas (ERD)	15
2.2.13 Pencarian Berbasis Jarak Terdekat.....	15
2.2.14 Geolokasi	16
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN BISNIS	17
3.1 Detail Bisnis	17
3.1.1 Deskripsi Perusahaan	17
3.1.2 Visi Perusahaan.....	17
3.1.3 Misi Perusahaan	17
3.1.4 Tujuan Jangka Panjang	18
3.1.5 Nilai Utama Perusahaan.....	18
3.1.6 Tujuan Jangka Pendek.....	19
3.2 Desain Struktur Perusahaan.....	19
3.2.1 Informasi Kepemilikan	23
3.3 Analisis Industri	24
3.3.1 Analisis SWOT	24

3.3.2 Blue Ocean Strategy.....	27
3.4 Analisis Pasar	30
3.4.1 Target dan Segmentasi Pasar	30
3.4.2 Analisis Kompetitor	33
3.4.3 Peluang Pasar	34
3.4.4 Tantangan Pasar	35
3.4.5 Strategi Penetrasi Pasar	36
3.5 Analisis Sumber Pendapatan Perusahaan.....	36
3.5.1 Komisi	36
3.5.2 Membership	37
3.5.3 Penyewaan Mandiri.....	37
3.6 Analisis Strategi Pemasaran	38
3.6.1 Product (Produk)	38
3.6.2 Promotion (Promosi).....	38
3.6.3 Place (Tempat)	40
3.6.4 Pricing (Harga).....	40
3.7 Proyeksi Keuangan.....	44
3.7.1 Biaya Pengembangan Awal	44
3.7.2 Biaya Operasional	45
3.7.3 Biaya Variabel.....	46
3.7.4 Proyeksi Pendapatan	47
3.7.5 Laporan Laba Rugi.....	51
3.7.6 Laporan Arus Kas	52
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	53
4.1 Desain UML	53

4.1.1 Diagram Entity-Relationship (ERD).....	53
4.1.2 Business Process Model and Notation (BPMN)	56
4.2 Desain Aplikasi Mobile.....	62
4.2.1 Tampilan Halaman Beranda.....	62
4.2.2 Tampilan Halaman Pencarian Barang.....	64
4.2.3 Tampilan Halaman Daftar Barang	66
4.2.4 Tampilan Halaman Detail Barang.....	67
4.2.5 Tampilan Halaman Checkout.....	69
4.2.6 Tampilan Halaman Profil Pengguna	70
4.2.7 Tampilan Halaman Kalender Jadwal	72
4.3 Analisis Kelayakan Bisnis.....	74
4.3.1 Break Even Point (BEP).....	74
4.3.2 Payback Period (PP).....	75
4.3.3 Net Present Value (NPV).....	76
4.3.4 Return of Investment (ROI)	77
4.3.5 Internal Rate of Return (IRR)	78
BAB V PENUTUP.....	80
5.1 Kesimpulan.....	80
5.2 Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA.....	83
LAMPIRAN.....	87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Desain Struktur Perusahaan	20
Gambar 3.2 Proyeksi Pendapatan 5 Tahun ke Depan	48
Gambar 3.3 Proyeksi Pendapatan 10 Tahun ke Depan	50
Gambar 3.4 Proyeksi Arus Kas	52
Gambar 4.1 Diagram Entity-Relationship (ERD)	56
Gambar 4.2 Diagram Business Process Model and Notation (BPMN)	61
Gambar 4.3 Tampilan Antarmuka Beranda	62
Gambar 4.4 Tampilan Antarmuka Pencarian Barang	64
Gambar 4.5 Tampilan Antarmuka Daftar Barang	66
Gambar 4.6 Tampilan Antarmuka Detail Barang	68
Gambar 4.7 Tampilan Antarmuka Checkout	69
Gambar 4.8 Tampilan Antarmuka Checkout	71
Gambar 4.9 Tampilan Antarmuka Checkout	73



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Tabel Analisis Value-Chain	21
Tabel 3.2	Informasi Kepemilikan Saham.....	23
Tabel 3.3	Analisis SWOT Internal dan Eksternal	24
Tabel 3.4	ERRC	28
Tabel 3.5	Jumlah Penduduk Usia 0-4 Tahun	30
Tabel 3.6	Rata-rata Gaji Bersih Tahun 2023	31
Tabel 3.7	Analisis Kompetitor	34
Tabel 3.8	Harga Sewa Stroller	41
Tabel 3.9	Harga Sewa Pompa ASI Elektrik.....	41
Tabel 3.10	Harga Sewa Baby Box	41
Tabel 3.11	Harga Sewa Kursi Mobil Bayi.....	42
Tabel 3.12	Rincian Biaya Pengembangan Awal.....	44
Tabel 3.13	Rincian Biaya Operasional.....	45
Tabel 3.14	Rincian Biaya Variabel	46
Tabel 3.15	Proyeksi Laba Rugi 10 Tahun ke Depan	51
Tabel 4.1	Proyeksi BEP	74
Tabel 4.2	Pendapatan Bersih dan Arus Kas Kumulatif.....	75
Tabel 4.3	Perhitungan Net Present Value Happy Baby	76
Tabel 4.4	Arus Kas Bersih	78

DAFTAR RUMUS

Rumus 2.1 Rumus Perhitungan NPV.....	13
Rumus 2.2 Rumus Perhitungan ROI.....	13
Rumus 2.3 Rumus Perhitungan PP	14
Rumus 2.4 Rumus Perhitungan IRR.....	14



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan tren, kebutuhan, dan teknologi terus mengalami perubahan dan perkembangan secara pesat, sehingga memengaruhi berbagai aspek kehidupan manusia. Internet, gadget dan aplikasi telah membuka peluang dalam dunia bisnis, sehingga memungkinkan layanan yang mudah diakses bagi pengguna. Inovasi teknologi mampu memperluas jangkauan layanan dan memberikan kenyamanan bagi konsumen. Inovasi ini menunjukkan bahwa dalam berwirausaha perlu beradaptasi dengan adanya perubahan dan kemajuan karena preferensi dan kebutuhan konsumen semakin berubah dan menginginkan kemudahan serta akses yang lebih cepat [1].

Perkembangan teknologi tidak hanya membuka peluang untuk berbagai sektor bisnis, namun juga memberikan solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi masyarakat. Salah satu tantangan yang cukup besar, yaitu keterbatasan daya beli dalam memenuhi kebutuhan seperti peralatan bayi. Berdasarkan data Statistik Indonesia pada tahun 2024, rata-rata upah/gaji bersih pekerja formal di Indonesia hanya Rp 3,18 juta per bulan, sedangkan pekerja informal memiliki pendapatan rata-rata Rp 1,91 juta per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa banyak keluarga, terutama ekonomi menengah ke bawah memiliki daya beli yang terbatas dalam memenuhi peralatan bayi dan menjadi beban finansial karena hanya digunakan dalam waktu yang relatif singkat [2]. Jumlah penduduk usia 0-4 tahun di Indonesia pada tahun 2024 mencapai 22,64 juta jiwa atau 8,05% dari total populasi, yang menunjukkan bahwa terdapat potensi besar untuk penyewaan perlengkapan bayi. Berdasarkan angka tersebut, permintaan untuk peralatan bayi menjadi penting, namun daya beli masyarakat yang rendah menjadi faktor permasalahan dalam memenuhi kebutuhan tersebut [2].

Kelahiran anak merupakan momen membahagiakan bagi orang tua. Kebutuhan untuk menyediakan perlengkapan bayi yang aman dan berkualitas menjadi prioritas utama dalam mendukung tumbuh kembang anak mereka. Pemilihan perlengkapan

bayi seperti stroller, baby carrier, baby seat, mainan edukatif, dan lainnya perlu diperhatikan kualitas dan keamanannya untuk memastikan kenyamanan dan keamanan bayi. Namun, barang dengan kualitas dan keamanan yang bagus cenderung memiliki harga yang relatif mahal. Selain harganya yang mahal, peralatan bayi hanya digunakan ketika usia dibawah empat tahun sehingga masa pemakaiannya relatif pendek [3]. Seiring pertumbuhan anak, penggunaan barang lama-kelamaan menjadi berkurang karena sudah tidak layak digunakan meskipun masih dalam kondisi yang baik, sementara biaya untuk kebutuhan lain yang lebih penting dapat diprioritaskan terlebih dahulu.

Selain konsumen yang menghadapi masalah peralatan bayi, pemilik bisnis rental juga memiliki permasalahan yang mereka hadapi. Pemilik rental sering kali kesulitan dalam mengontrol barang yang disewa oleh konsumen dan kita tidak mengetahui bagaimana karakteristik dan perilaku pelanggan dalam menggunakan barang sewaan tersebut, misalnya pelanggan kurang hati-hati dalam merawat barang, sehingga barang tersebut bisa jadi mengalami kerusakan. Selain rusak, barang sewaan juga rawan dibawa kabur atau tidak dikembalikan tepat waktu, yang mana hal ini dapat membuat kerugian besar secara finansial bagi pemilik rental [4]. Selain itu, stok barang juga menjadi salah satu kendala ketika meningkatnya permintaan suatu barang, seperti pada musim liburan atau akhir tahun. Karena keterbatasan stok, pelanggan harus menunggu untuk mendapatkan peralatan yang mereka butuhkan, sehingga dapat mengecewakan pelanggan dan juga berpotensi penurunan reputasi bisnis. Tidak hanya itu, banyak pemilik rental peralatan bayi menghadapi masalah keterbatasan karyawan, sehingga proses pengantaran menjadi kendala yang mereka dihadapi. Kesetiaan pelanggan terhadap bisnis dapat terpengaruh jika barang tidak dapat diantarkan atau pengantarannya yang tidak efisien [5].

Kondisi-kondisi ini menciptakan peluang untuk menawarkan solusi inovatif dalam mengatasi tantangan secara keseluruhan yang belum terpenuhi baik dari sisi konsumen maupun pemilik rental. Untuk konsumen, salah satu solusi yang ditawarkan adalah menyewa peralatan bayi dengan harga yang lebih terjangkau tanpa harus mengorbankan kualitas peralatan yang digunakan [6]. Model

penyewaan ini tidak hanya membantu dalam mengatasi daya beli konsumen yang terbatas, namun juga sejalan dengan tren penyewaan yang semakin populer di berbagai sektor, mulai dari transportasi, gadget, mainan, hingga alat medis, sehingga dapat menjadi solusi alternatif bagi masyarakat yang memang butuh barang tersebut atau memang menginginkan barang yang sedang tren namun dengan harga yang lebih terjangkau [7]. Hal ini menguntungkan bagi konsumen karena pengguna mendapatkan efisiensi yang lebih besar dibandingkan membelinya.

Dengan adanya platform rental peralatan bayi, para orang tua mendapatkan fleksibilitas dan kemudahan akses untuk memilih peralatan bayi yang dibutuhkan dengan harga yang terjangkau dan kualitas yang terjamin. Platform ini diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada pemilik peralatan bayi untuk mendapatkan konsumen yang ingin menyewa peralatan bayi. Oleh sebab itu, penyediaan platform rental peralatan bayi ini diharapkan dapat memberikan solusi yang saling menguntungkan baik untuk pemilik rental dan para orang tua dari segi efisiensi, keuntungan, dan kemudahan [8]. Di sisi lain, platform rental peralatan bayi berbasis kemitraan berpotensi efektif dan memudahkan karena menghubungkan pengguna dengan penyedia jasa secara efisien [9].

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam proyek ini, antara lain:

1. Bagaimana melakukan perancangan model bisnis rental peralatan bayi dengan sistem kemitraan untuk memenuhi kebutuhan peralatan bayi yang aman, berkualitas, dan terjangkau?
2. Bagaimana melakukan perancangan model bisnis rental peralatan bayi dengan sistem kemitraan untuk membantu pemilik rental meningkatkan efisiensi operasional?

1.3 Batasan Masalah

Ruang lingkup pada proyek ini perlu diberikan batasan-batasan untuk menjaga fokus agar jangkauan tetap terarah dengan batasan masalah sebagai berikut:

1. Rancang bangun platform berupa prototipe aplikasi berbasis mobile, dengan desain antarmuka menggunakan perangkat lunak Figma.
2. Prototipe platform rental ini hanya dibatasi pada fitur utama berupa pencarian peralatan, alur pemesanan, simulasi proses pembayaran, serta verifikasi profil pengguna.

1.4 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan proyek perancangan bisnis Platform Rental Peralatan Bayi untuk memberikan kemudahan akses bagi orang tua dalam memenuhi kebutuhan peralatan bayi secara efisien sebagai berikut:

1. Merancang model bisnis rental peralatan bayi dengan sistem kemitraan untuk memenuhi kebutuhan peralatan bayi yang aman, berkualitas, dan terjangkau bagi para orang tua.
2. Merancang model bisnis rental peralatan bayi dengan sistem kemitraan untuk membantu pemilik rental dalam meningkatkan efisiensi operasional.
3. Happy Baby dapat merancang aplikasi yang ramah pengguna, aman, dan andal.

1.5 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat dari proyek perancangan platform rental peralatan bayi berbasis kemitraan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Orang Tua

Platform ini memberikan solusi alternatif bagi orang tua untuk dapat menggunakan peralatan bayi yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, seperti stroller, breast pump, dan baby seat tanpa harus membeli, yang mana dapat mengeluarkan biaya dengan jumlah yang tidak sedikit. Hal ini membantu dalam efisiensi biaya dan ruang penyimpanan bagi orang tua, terutama pada barang-barang yang digunakan dalam jangka waktu pendek.

2. Bagi Pemilik Rental Peralatan Bayi

Platform ini memudahkan pemilik peralatan bayi dalam meningkatkan efisiensi operasional dan untuk mendapatkan pendapatan dengan cara menyewakan barang-barang yang mungkin sudah tidak digunakan lagi tetapi masih dalam kondisi yang tergolong baik. Platform ini dapat membantu pemilik dengan menjangkau konsumen yang membutuhkan peralatan bayi.

3. Bagi Masyarakat dan Lingkungan

Platform ini memiliki potensi untuk berkontribusi dalam mendorong ekonomi berbagi di sektor peralatan bayi yang menerapkan prinsip efisiensi dan keberlanjutan melalui pemanfaatan barang-barang yang masih layak pakai. Dengan memfasilitasi penyewaan peralatan bayi, platform ini diharapkan dapat mengurangi pembelian barang baru yang hanya digunakan dalam jangka pendek, yang memungkinkan dalam pengurangan limbah produk di masyarakat.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan analisis yang dilakukan oleh penulis terhadap perancangan model bisnis platform rental peralatan bayi dengan sistem kemitraan, dapat diambil kesimpulan bahwa tren pasar dalam industri rental peralatan bayi di Indonesia menunjukkan adanya potensi dengan populasi anak rentang usia 0 sampai 4 tahun mencapai 22,64 juta jiwa pada tahun 2024. Namun, Happy Baby sebagai platform rental peralatan bayi berbasis kemitraan menawarkan solusi inovatif melalui integrasi konsep *e-commerce*, layanan antar-jemput ASI, fitur geolokasi, dan brankas digital, serta harga sewa yang kompetitif melalui diskon sebagai keunggulan yang membuat bisnis ini mampu bersaing dan dapat diandalkan.

Happy Baby menunjukkan potensi besar sebagai platform rental peralatan bayi yang mampu menjawab kebutuhan pasar terkait efisiensi biaya, keamanan, dan kemudahan. Dengan model bisnis yang menggabungkan teknologi digital dan sistem kemitraan, platform ini dapat memberikan manfaat bagi konsumen dan mitra. Proyeksi keuangan selama 10 tahun menunjukkan bahwa bisnis Happy Baby mengalami pertumbuhan pendapatan yang stabil dengan rata-rata peningkatan setiap tahunnya sebesar 23%. Selain itu, laba bersih yang stabil, ROI 155,28% dan nilai residu saham investor sebesar Rp1,32 miliar menjadi indikasi bahwa Happy Baby memiliki pertumbuhan yang stabil. Berdasarkan analisis kelayakan bisnis yang sudah dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Break Even Point* (BEP) tercapai pada tahun ke-4 (2029), didukung oleh pertumbuhan jumlah transaksi dan pengurangan biaya variabel.
2. *Return on Investment* (ROI) mencapai 155,28% dari total investasi awal Rp500 juta selama 10 tahun.
3. *Net Present Value* (NPV) positif pada tahun ke-10 dengan nilai sebesar Rp45 juta dengan kontribusi utama dari nilai residu saham investor dan faktor diskonto 12%.

4. *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 13%, lebih tinggi dari asumsi diskonto 12% yang membuktikan bahwa Happy Baby dapat menghasilkan profit.
5. *Payback Period* (PP) tercapai dalam 9,08 tahun (9 tahun 1 bulan), didukung oleh proyeksi pertumbuhan pendapatan yang stabil dan strategi penetrasi pasar yang agresif.

Berdasarkan kesimpulan diatas, Happy Baby telah memenuhi berbagai aspek dari pada analisis kelayakan bisnis. Oleh sebab itu, proyek Happy Baby dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis secara keseluruhan dari perancangan bisnis, berikut saran yang dapat penulis usulkan untuk pengembangan Happy Baby:

1. Perlu adanya optimalisasi logistik dan mitigasi risiko untuk mengatasi kelemahan seperti risiko kehilangan atau kerusakan barang dan asuransi wajib untuk mitra. Selain itu, sebagai solusi atas tantangan pengiriman barang, perusahaan ini dapat mengembangkan model logistik secara bertahap dimulai dari bekerja sama dengan logistik eksternal, kemudian model hybrid, kombinasi antara kurir internal dengan logistik eksternal seperti (GoSend, Grab, dan sebagainya). Setelah keuangan perusahaan stabil, sistem logistik dapat dilakukan oleh internal Happy Baby secara menyeluruh, sehingga dapat meningkatkan efisiensi biaya dan mempercepat waktu pengiriman.
2. Mengingat bisnis ini berbasis platform digital, sangat penting untuk menjaga keamanan data pengguna dan mitra melalui sistem brankas digital yang lebih ketat untuk meningkatkan pengalaman pengguna dan kepercayaan atas data yang pengguna titipkan. Keamanan data harus didukung oleh enkripsi end-to-end pada setiap transaksi dan penyimpanan data sensitif seperti informasi KTP. Selain itu, pengembangan UI/UX aplikasi perlu terus dioptimalkan agar lebih intuitif, sehingga dapat meningkatkan pengalaman pengguna.
3. Ekspansi bisnis rental peralatan bayi secara mandiri yang dilakukan oleh Happy Baby dapat dilakukan secara bertahap dengan tetap menjaga prinsip kemitraan dan tidak bersaing langsung dengan mitra. Hal ini dilakukan untuk

memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kontribusi perputaran ekonomi secara internal. Ekspansi ini dilakukan di kota-kota besar yang memiliki permintaan akan layanan penyewaan peralatan bayi yang cukup tinggi.

Dengan mengikuti saran-saran tersebut, Happy Baby diharapkan dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekosistem bisnis berbasis kemitraan.



DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. N. Mulyasari, "Perancangan E-Marketplace Penyewaan Perlengkapan Bayi Berbasis Website," *Fak. Tek. Unpas*, no. September, pp. 1–5, 2020.
- [2] B. P. Statistik, "Statistik Indonesia 2024: Statistical Yearbook of Indonesia 2024," vol. 52, 2024, [Online]. Available: <https://www.bps.go.id/id/publication/2024/02/28/c1bacde03256343b2bf769b0/statistik-indonesia-2024.html>
- [3] M. Lutfi, Y. Febriani, and Kapti, "Perancangan Start Up Digital Ent Baby Equipment and Toys Rental Dengan Metode User Design Center," *J. SIMADA (Sistem Inf. dan Manaj. Basis Data)*, vol. 7, no. 1, pp. 1–14, 2024, doi: 10.30873/simada.v7i1.356.
- [4] Sundari, R. Octobery, and J. Abolladaka, "Strategi Usaha Dengan Analisis SWOT Pada Rental Adinda Palangka Raya," *J. Pendidik. Ilmu Pengetah. Sos.*, vol. 12, no. 1, pp. 49–56, 2020, [Online]. Available: <http://e-journal.upr.ac.id/index.php/JP-IPS>
- [5] P. Kerdlap, S. H. Gheewala, and S. Ramakrishna, "To Rent or Not to Rent: A Question of Circular Prams from a Life Cycle Perspective," *Sustain. Prod. Consum.*, vol. 26, pp. 331–342, 2021, doi: 10.1016/j.spc.2020.10.008.
- [6] T. D. Octavianti, "Implementasi Akad Ijarah pada Persewaan Perlengkapan Bayi Baby Farra Rental Surabaya," *J. Islam. Econ. Financ. Stud.*, vol. 1, no. 2, pp. 137–152, 2020, doi: 10.47700/jiefes.v1i2.1969.
- [7] D. Gumulya, "The role of perceived enjoyment in people's attitude to accept toy and equipment renting for children: A comparative study between people who have been using the service versus those who have never used the rental service," *Manag. Sci. Lett.*, vol. 10, no. 9, pp. 2119–2130, 2020, doi: 10.5267/j.msl.2020.1.017.
- [8] P. Pelech and J. Dědková, *Marketing setting up peer-to-peer electronic platforms to overcome generational barriers to participation in the sharing economy*, no. 0123456789. Springer US, 2024. doi: 10.1007/s10660-024-

09898-3.

- [9] S. Milah, M. A. Sunandar, and M. Andayani Komara, "Perancangan User Interface Dan User Experience Aplikasi Penyewaan Peralatan Bayi Berbasis Mobile Menggunakan Metode Human Centered Design (Hcd) Di Babystuffrent Purwakarta," *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.*, vol. 7, no. 3, pp. 1714–1721, 2023, doi: 10.36040/jati.v7i3.7066.
- [10] G. Quattrone, N. Kusek, and L. Capra, "A global-scale analysis of the sharing economy model – an AirBnB case study," *EPJ Data Sci.*, vol. 11, no. 1, 2022, doi: 10.1140/epjds/s13688-022-00349-3.
- [11] K. C. Laudon and C. G. Traver, *E-Commerce 2020–2021: Business, Technology and Society*, 16th Editi. Harlow, England: Pearson Education, 2021.
- [12] E. Harianto and C. Lookman, "Implementation of Blue Ocean Strategy for long-term business strategy in land transporter companies in Indonesia," *Bus. Account. Res. Peer Rev. J.*, vol. 5, no. 3, pp. 822–833, 2021, [Online]. Available: <https://doi.org/10.29040/ijebar.v5i3.3026>
- [13] M. A. Benzaghta, A. Elwalda, M. Mousa, I. Erkan, and M. Rahman, "SWOT analysis applications: An integrative literature review," *J. Glob. Bus. Insights*, vol. 6, no. 1, pp. 55–73, 2021, doi: 10.5038/2640-6489.6.1.1148.
- [14] J. K. Runtuk, P. K. Ng, and S. Y. Ooi, "Challenges and Solutions in Working with Green Suppliers: Perspective from a Manufacturing Industry," *Sustain.*, vol. 16, no. 20, 2024, doi: 10.3390/su16208744.
- [15] B. Wulansari and S. Nur Maharani, "Pengaruh employee stock option plan (ESOP) terhadap earnings management (studi pada perusahaan yang listed di bursa efek indonesia periode 2015 – 2017)," *J. Ekon. Bisnis dan Pendidik.*, vol. 1, no. 4, pp. 313–322, 2021, doi: 10.17977/um066v1i42021p313-322.
- [16] D. Wulansari, "Analisis Biaya Komisi dan Pendapatan di PT Dago Wisata Internasional," Skripsi, Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) EKUITAS, Bandung, Indonesia, 2014. Available: <http://repository.ekuitas.ac.id/handle/123456789/229>.
- [17] M. Huda, S. Tinggi, E. Syariah, and A. Falah, "DALAM SHOPEE

AFFILIATE PROGRAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARI ' AH SUMBERGAYAM KRAGAN,” vol. 4, pp. 2–5, 2025.

- [18] C. Peters and B. W. Brooks, “The Membership Business Model: Great for Business but What about Consumers?,” vol. 12, no. 1, 2023, [Online]. Available: <https://research.ebsco.com/c/2i6b6x/viewer/pdf/7dexy6fjcv>
- [19] Daud and Sarmiati, “Fundamental Strategi Pemasaran: Marketing Mix 4P to 4A,” *J. Al Mujaddid Hum.*, vol. 9, no. 2, pp. 28–36, 2023.
- [20] S. Borysova, V. Borysov, S. Kochergina, O. Spasskova, dan N. Kushnarova, "Involvement of interactive educational platforms in the training of graphic design students using the Figma platform as an example," *International Journal of Education and Information Technologies*, vol. 18, 2024, doi: 10.46300/9109.2024.18.12.
- [21] A. A. Ristias, M. S. Amin, dan A. Agussalim, "UI/UX Design on Digilearn Application with the Iterative Design Thinking Methodology," *Information Technology International Journal*, vol. 1, no. 1, 2023, doi: 10.33005/itij.v1i1.4.
- [22] R. A. Brealey, S. C. Myers, dan F. Allen, *Principles of Corporate Finance*, edisi ke-13. New York, NY, USA: McGraw-Hill Education, 2019.
- [23] J. Berk dan P. DeMarzo, *Corporate Finance*, edisi ke-5. Harlow, UK: Pearson Education, 2019.
- [24] S. Rusmayanti et al., "Penilaian Investasi (R/C, BEP, ROI dan PP) pada Usaha Pembesaran Udang Maju Bersama, Serang Banten," *Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 2, no. 2, hlm. 81–88, Nov. 2022.
- [25] S. A. Ross, R. W. Westerfield, dan B. D. Jordan, *Fundamentals of Corporate Finance*, edisi ke-12. New York, NY, USA: McGraw-Hill Education, 2019.
- [26] M. A. Zailani and A. H. Nasution, “REDESIGN MODEL BISNIS DENGAN PENDEKATAN BLUE OCEAN STRATEGY: STUDI KASUS E-BUSINESS SOBAT BANGUN JIMEA, *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen , Ekonomi , dan Akuntansi)*,” *J. Ilm. MEA (Manajemen, Ekon. dan Akuntansi)*, vol. 9, no. 1, pp. 1419–1438, 2025.
- [27] W. C. Kim dan R. Mauborgne, *Blue Ocean Strategy: How to Create New*

Market Space and Make the Competition Irrelevant. Boston: Harvard Business School Press, 2005.

- [28] F. Handayani and Y. Yurniwati, "Analysis of The Influence of Employee Stock Ownership Program (ESOP) Application of Company Financial Performance," *J. Ilm. Univ. Batanghari Jambi*, vol. 20, no. 2, pp. 616–625, 2020, doi: 10.33087/jiubj.v20i2.978.
- [29] N. Amran, H. Mohamed, and F. D. S. Bahry, "Developing Human Resource Training Management (HRTM) Conceptual Model Using Entity Relationship Diagram (ERD)," *Int. J. Acad. Res. Bus. Soc. Sci.*, vol. 8, no. 12, pp. 1444–1459, 2018, doi: 10.6007/ijarbss/v8-i12/5249.
- [30] I.-Y. Song, M. Evans, and U. E. K. Park, "A Comparative Analysis of Entity-Relationship Diagrams 1," *J. Comput. Softw. Eng.*, vol. 3, no. 4, pp. 427–459, 1995.
- [31] I. F. Progri, W. R. Michalson, and D. Cyganski, *An Assessment of Indoor Geolocation Systems*. Worcester, MA: Worcester Polytechnic Institute, 2001.
- [32] M. Dredze, M. J. Paul, S. Bergsma, and H. Tran, "Carmen: A twitter geolocation system with applications to public health," *AAAI Work. - Tech. Rep.*, vol. WS-13-09, pp. 20–24, 2013.
- [33] V. Loia, W. Pedrycz, and S. Senatore, "P-FCM: A proximity-based fuzzy clustering for user-centered web applications," *Int. J. Approx. Reason.*, vol. 34, no. 2–3, pp. 121–144, 2003, doi: 10.1016/j.ijar.2003.07.004.
- [34] R. Krauthgamer and J. R. Lee, "Navigating nets: Simple algorithms for proximity search," *Proc. Annu. ACM-SIAM Symp. Discret. Algorithms*, vol. 15, pp. 791–800, 2004.