

## INTISARI

Berkembangnya bisnis digital di Indonesia membuka peluang usaha bagi para wirausaha. Seiring dengan hal tersebut, ketertarikan orang Indonesia terhadap barang-barang yang dijual di luar negeri meningkat. Hal ini ditunjukkan dengan tumbuhnya jumlah golongan kelas menengah Indonesia dan peningkatan jumlah impor barang konsumsi setiap tahunnya yang menunjukkan tingginya ketertarikan orang Indonesia terhadap barang-barang yang dijual di luar negeri. Meskipun jumlah impor tinggi, akan tetapi masih banyak barang luar negeri yang tidak dapat ditemukan di Indonesia. Di sisi lain, jumlah orang Indonesia yang berwisata ke luar negeri dan pendapatan per kapita Indonesia selalu meningkat setiap tahunnya. Kondisi-kondisi ini menimbulkan suatu peluang usaha yang dapat mempertemukan kedua belah pihak tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk membuat model bisnis platform jasa titip belanja Digihand. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan menjelaskan sembilan komponen kanvas model dan kelayakan bisnis Digihand.

Hasil penelitian dari survei dan wawancara menunjukkan bahwa mayoritas responden menginginkan harga yang murah, kemudahan dalam mendapatkan barang luar negeri yang diinginkan dan keamanan saat bertransaksi. Selain itu jasa titip belanja memberikan kemudahan untuk memperoleh barang luar negeri dan dapat memberikan penghasilan tambahan. Hal tersebut kemudian menjadi proposisi nilai dari platform jasa titip belanja Digihand. Berdasarkan analisis keuangan, bisnis ini memiliki prospek yang baik. Modal awal untuk bisnis ini adalah sebesar Rp 362.000.000 dengan pencapaian NPV yang positif sebesar Rp 335.431.978 dan IRR 24,73%. Hasil kelayakan bisnis menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: jasa titip belanja, produk luar negeri, peta empati, model bisnis, analisis kelayakan bisnis

## **ABSTRACT**

*The growth of Indonesia's middle class and increase in annual imported of consumer goods shows that Indonesians have a great demand for products sold abroad. Although the number of imports are high, there are still many foreign goods that can not be found in Indonesia. On the other hand, the number of Indonesians travelling abroad and the per capita income is always increasing every year. These conditions create a business opportunity that can match both parties. This research aims to construct a business model of platform for shopping entrusted goods services (or most commonly known in Indonesia as 'jasa titip belanja') Digihand. The research method used is descriptive analysis by explaining nine components of business model canvas and feasibility study of Digihand.*

*The results of the survey and interviews show that the majority of respondents want a cheap price, ease in getting the desired foreign goods and security in transactions. In addition, shopping services provide convenience to obtain the foreign products and can provide additional income. It then becomes the value proposition of Digihand shopping service platform. Based on financial analysis, this business has good prospects. The initial capital for this business is Rp 362,000,000 with a positive NPV achievement of Rp 335,431,978 and IRR of 24.73%. The business feasibility result shows that this business is feasible to run.*

*Keywords: shopping service, foreign product, empathy map, business model, business feasibility study.*