MARKET INOVATION FOR THE BETTER FUTURE

Thanos DYS

Chynthia Liyani – 31416152 – Manajemen Bisnis

Tiffani Aurelia Tedja Kusuma – 31416183 - Manajemen Bisnis

Dewi Tirta Kuanda – 32416008 – Akuntansi Pajak

MARKET INOVATION FOR THE BETTER FUTURE



1. **PROBLEM**

Pada jaman yang modern ini banyak sekali market-market yang tersedia dengan kelebihan-kelebihan tersendiri dan kekurangan. Mulai dari toko online yang tidak berwujud hingga yang berwujud nyata. Dari 2 jenis market tersebut penerapan dan pelaksanaannya tidak mudah. Hasil yang diperoleh belum tentu sesuai dengan ekspektasi yang direncanakan. Sebagai contoh jika kita menjalankan usaha melalui kecanggihan teknologi (toko online) susah sekali untuk menjadi sukses, karena banyak sekali pesaing-pesaing yang mungkin sudah lebih terkenal. Sementara jika kita membuka toko dengan bangunan nyata, kita perlu menyewa atau memiliki gedung atau pun tempat yang dapat dijadikan sebagai toko. Untuk memilih tempat sebagai tempat usaha pun tidak mudah, mulai dari mendekorasi dan meronavasi tempatnya, memperkerjakan pegawai, membayar perawatan dan biaya sewa (jika menyewa), dan lain-lain. Selain itu, kita sebagai pemilik juga harus membayar pajak sesuai dengan peraturan-peraturan yang ada. Sekarang ini, sangat jarang sekali orang yang dapat berinovasi dan berkarya untuk memunculkan sesuatu yang baru, seiring dengan semakin bertambahnya jaman dan kemajuan teknologi yang sangat pesat. Kesulitan yang pertama dihadapi adalah mengidentifikasi kebutuhan konsumen/ pasar ( Market ). Tidak hanya berhenti disitu, setelah mengidentifikasi kebutuhan konsumen, kita juga harus mampu mengklasifikasikan kebutuhan tersebut berdasarkan jenis tertentu atau pada kelompok tertentu ( misalnya wilayah geografis, usia, jenis kelamin, dan masih banyak lagi ). Dengan demikian, untuk mencapai sebuah kesuksesan tersebut tidaklah mudah. Kendala-kendala yang akan dihadapi tentu pasti ada, baik kendala/ resiko kecil maupun besar. Kita harus memikirkan dengan matang bagaimana cara mengembangkan sistem usaha yang baru, yang inovatif, berguna bagi semua orang, dibutuhkan oleh semua orang sebagai alternative terbaik, sehingga mendongkrak pemikiran masyarakat dari “keinginan” menjadi “kebutuhan”.

1. **IDEA**

Dengan permasalahan diatas, dapat kita lihat bahwa memunculkan sebuah ide yang inovatif tidak mudah. Kita harus mempengaruhi konsumen target pasar kita secara langsung. Dengan kata lain kita harus mengubah konsep cara pikir dan cara pandang mereka agar sesuai dengan apa yang kita pikirkan. Kita harus datang dengan membawa solusi yang menjanjikan dan memberi kemudahan bagi target pasar. Ide kelompok kami adalah menciptakan inovasi baru dalam cara dan sistem belanja. Ide ini nantinya akan menyatukan sistem yang sudah ada, yaitu belanja dengan menggunakan teknologi yang sudah berkembang, serta dikombinasikan dengan suatu media yang mendukung. Teknologi yang dimaksud adalah gadget. Hal ini dikarenakan penggunaan gadget sangat mudah dan fleksibel. Dengan melibatkan penggunaan gadget, maka kita juga dituntut untuk menggunakan teknologi tersebut dengan sebaik-baiknya untuk tujuan/ kepentingan yang bermanfaat. Dalam penggunaan gadget, nantinya akan ada aplikasi yang terinstal di gadget tersebut yang mendukung penggunaan sistem ini. Disamping itu, media pendukung yang digunakan adalah vending machine. Gadget digunakan sebagai media pembayaran, yaitu dengan melakukan top up saldo untuk berbelanja, atau yang biasa kita kenal dengan sebutan T-cash. Dengan cara seperti ini, seseorang tentu akan lebih mudah dalam melakukan transaksi pembayaran, terutama dalam hal keamanan. Dapat dikatakan aman karena para pengguna/ konsumen tidak perlu membawa uang saat hendak berbelanja. Hal ini akan mengurangi resiko lupa membawa uang, lupa meletakkan uang, uang terjatuh, serta resiko lain yang berbahaya, misalnya pencurian atau tindakan kejatahan lainnya.

Vending machine dalam hal ini berfungsi sebagai media perantara antara penjual dan pembeli. Nantinya vending machine ini akan disediakan di berbagai tempat dengan jumlah dan posisi yang memadai. Jadi, tujuan vending machine ini adalah sebagai sarana konsumen memesan barang yang ingin dibelinya atau menggambil barang yang sudah dipesannya. Hal ini dapat dilakukan konsumen ketika ia sedang berjalan-jalan, atau sedang bepergian dan tidak perlu berkeliling di sebuah mart untuk mencari barang yang diinginkan. Seperti yang kita ketahui, penggunaan alat seperti ini sudah banyak kita temui. Biasanya banyak terdapat di tempat-tempat yang menjual makanan ( Restoran ). Namun, dalam inovasi ini, kita tidak hanya terbatas pada makanan saja, namun juga bisa berbelanja dalam bentuk lain, misalnya barang-barang yang dicari oleh konsumen. Setelah konsumen memesan barang tersebut, barang akan dikirim ke rumah konsumen. Hal ini sangat membantu apabila stock barang yang dicari konsumen sedang soldout. Sehingga jika barang tersebut sudah di restock, konsumen akan segera memperoleh barang yang dicarinya.

Seluruh konsep ini tentunya juga harus dipikirkan dari seluruh segi kebutuhan dan kenyamanan konsumen. Pembentuk sistem harus menjamin kebenaran dan kepastian. Dalam hal ini yang dimaksud adalah konsumen pasti menerima barang yang dipesan dan penjual pasti menerima pembayaran. Sistem seperti ini juga sudah terapkan dalam aplikasi belanja online. Pembentuk sistem juga harus mampu menggaet mitra kerja sebanyak-banyaknya dan meyakinkan konsumen target market. Strategi yang akan dibuat harus didukung dengan tindakan-tindakan alternative lain yang membantu kelancaran sistem. Dengan demikian, inovasi ini akan mampu sukses dijalankan untuk kebutuhan market dan pengembangan strategi market di masa yang akan datang.

1. **ALTERNATIVE**
2. Menggunakan Vending machine untuk proses penggambilan maupun pemesanan. Proses pemesanan juga dapat dilakukan di aplikasi yang harus di download terlebih dahulu.
3. Meletakkan denah market di trolley yang disediakan oleh market, yang nantinya denah tersebut akan memberikan informasi tentang letak barang yang dinginkan berdasarkan kategori.
4. Tidak menggunakan kasir agar proses pembayaran lebih cepat terjadi. Menggunakan kode khusus yang nantinya harus terlebih dahulu didaftarkan pada suatu web yang disediakan.

1. **DECISION MAKING**

Menurut kelompok kami, alternative yang terbaik adalah menggunakan vending machine. Dengan alternative pertama ini, konsumen bisa merasakan manfaat yang lebih banyak dan merangkup manfaat yang diberikan oleh dua alternative lainnya. Konsumen dapat menghemat waktu dalam proses pembelian barang, pembayaran dan juga tidak perlu membawa barang belanjaan yang berat karena adanya fasilitas delivery yang disediakan. Menurut kami, bisnis juga dapat berjalan lebih efisien dan efektif dengan alternative ini. Kita tidak memilih alternative b dan c karena kedua alternative ini dapat merusak lingkungan karena memerlukan tanah yang lebih banyak untuk pembangunan. Dengan menggurangi menggunakan tanah sebagai pembangunan market, kita dapat menggunakan tanah ini untuk hal yang lain yang lebih bermanfaat.

1. **APPLICATION**

Melakukan riset dan penelitian untuk membuat dan menemukan mesin yang mampu menampung barang pesanan konsumen dan mesin yang dapat secara otomatis melayani permintaan konsumen. Mesin ini harus bersifat ramah lingkungan. Seperti yang kita sebutkan diatas bahwa kita juga akan menggunakan aplikasi, aplikasi ini sendiri akan ditanggani oleh tim ahli yang berbeda.