

ABSTRAK

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh Katadata *Insight Center* (KIC) dan Kredivo dapat terlihat *fashion* memiliki jumlah transaksi produk mencapai 22% dari total belanja di *e-commerce* sepanjang 2020, dapat diartikan *fashion* menempati posisi pertama sebagai produk paling sering dibeli dibandingkan pernyataan dibawahnya, hal ini menunjukkan eksistensi sektor *fashion* yang akan selalu bertambah dikarenakan tren pasar yang selalu berganti dan selalu ada.. Adorable Project merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berlokasi di kota Cimahi, Jawa Barat. Adorable Project menjual berbagai macam produk *fashion* seperti baju, sepatu, tas dan aksesoris wanita. Berdasarkan hasil wawancara informal bersama HRD Adorable Project, tren pasar yang selalu berganti dengan dinamis mengakibatkan perusahaan harus berjuang mempertahankan bisnisnya dengan melakukan inovasi terus menerus agar dapat bersaing dengan kompetitornya. Adorable Project memiliki permasalahan pada pendapatan yang tidak stabil. Pendapatan pada *e-commerce* setiap bulannya pada bulan Januari 2022 sampai bulan Desember 2022 sangat berfluktuasi. Pada penjualan unit usaha Adorable Project mengalami perbedaan penjualan pada setiap *e-commerce* nya, yang mengakibatkan pendapatan yang perusahaan dapatkan belum mencapai standar ideal dari perusahaan. Hal itu dikarenakan salah satunya adanya perbedaan biaya promosi pada setiap *e-commerce* nya. Dapat dilihat pada gambar I.4 penjualan pada *e-commerce* shopee mencapai 94% mendominasi, sedangkan *e-commerce* lainnya dibawah itu

Model bisnis kanvas (BMC) digambarkan melalui sembilan blok bangunan dasar yang menunjukkan logika bagaimana sebuah perusahaan bermaksud untuk menghasilkan uang. Sembilan blok ini mencakup empat bidang utama bisnis yaitu pelanggan, penawaran, infrastruktur, dan kelayakan keuangan. Selain menggunakan BMC, penelitian ini juga menggunakan model simulasi, simulasi merupakan kegiatan pembuatan sesuatu dalam bentuk tiruan yang sama untuk menggambarkan keadaan sebenarnya. Pentingnya melakukan simulasi adalah agar tidak terjadi risiko yang terlalu besar dan juga tidak mengeluarkan biaya,

waktu yang banyak jenis simulasi pada penelitian ini adalah model dinamika sistem, model dinamika sistem adalah sistem yang menjelaskan perilaku dari sistem. Selain dikatakan sebagai sistem yang tertutup, dinamika sistem juga merupakan sistem umpan balik. Terdapat dua jenis umpan balik yaitu umpan balik positif dan negatif. Umpan balik positif merupakan proses yang mempunyai sifat tumbuh dan berkembang dalam faktor yang sudah terjadi. Sedangkan umpan balik negatif adalah proses untuk mencapai suatu tujuan, umpan balik ini selalu menjadi penyeimbang terhadap gangguan dan menjadikan sistem menjadi lebih stabil.

model simulasi dari kondisi yang terjadi di lapangan. pada model eksisting ini menghasilkan output proses bisnis yang ditunjukkan pada Gambar V.1. menunjukkan terdapat 10 output model yang terdapat pada sub model yaitu : stockout, cash in-cash out, penjualan marketplace, total stockout, total penjualan, stock gudang, total order, quality control, konsumen marketplace. Usulan hasil perbaikan pada permasalahan yang diangkat yaitu dengan pemilihan skenario F dengan menggabungkan skenario A, B dan skenario C. Berdasarkan hasil dari 6 skenario yang diterapkan pada model simulasi, dapat dinyatakan bahwa dengan melakukan penambahan biaya promosi dengan digabungkan dengan skenario B dapat mempengaruhi penjualan menjadi meningkat dari sebelumnya. Jumlah total penjualan yang dihasilkan skenario E lebih besar dibandingkan skenario lainnya dan memiliki penurunan total penjualan hanya di bulan Januari.

Kata kunci : BMC, Simulasi, Penjualan, Skenario,