

Perencanaan Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Keuangan Pada Aplikasi Jasa Titip Barang Titip.In

Mohamad Rois*, Tantri Yanuar Rahmat Syah, Dimas Angga Negoro, Suwarto

Universitas Univeristas Esa Unggul, Jakarta, Indonesia

*Corresponding Author: dien.elbanthan@gmail.com

Info Artikel

Diterima: 30/04/2025

Direvisi: 30/05/2025

Disetujui: 25/06/2025

Abstract. *This activity aims to analyze the human resource management planning process implemented to support the operational of the "Titip.In" goods consignment service application. The "Titip.in" goods consignment service application was developed as a solution to overcome the challenges in the consignment service industry in Indonesia which is still developing. Currently, the consignment service market in Indonesia is dominated by individuals who run informal businesses through social media such as Instagram, WhatsApp, and Facebook. The method is by conducting workshops and training, management consultation assistance and creating modules or practical guides in Titip-in business planning. Good HR planning will be able to manage the business and carry out the company's operational activities and reliable HR will be able to compete globally. Financial planning is useful for predicting business feasibility by showing positive indicators of Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PP) which are attractive to investors.*

Keywords: Goods delivery, Business plan, Human resources panning, Finance.

Abstrak. Kegiatan ini bertujuan untuk menganalisis proses perencanaan manajemen sumber daya manusia yang diterapkan untuk mendukung operasional aplikasi layanan konsinyasi barang "Titip.In". Aplikasi layanan konsinyasi barang "Titip.in" dikembangkan sebagai solusi untuk mengatasi tantangan dalam industri jasa konsinyasi di Indonesia yang masih terus berkembang. Saat ini, pasar jasa konsinyasi di Indonesia didominasi oleh individu yang menjalankan usaha informal melalui media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan Facebook. Metode pelaksanaan pkm ini dengan melakukan workshop dan pelatihan, pendampingan konsultasi manajemen dan membuat modul atau panduan praktis dalam perencanaan bisnis Titip-in. Perencanaan SDM yang baik akan mampu mengelola bisnis dan menjalankan kegiatan operasional perusahaan serta SDM yang handal akan mampu bersaing secara global. Perencanaan keuangan berguna untuk memprediksi kelayakan bisnis dengan menunjukkan indikator Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback Period (PP) yang positif yang menarik bagi investor.

Kata Kunci: Titip barang, Rencana Bisnis, Perencanaan SDM, Keuangan.

How to Cite: Rois, M., Syah, T. Y.R., Negoro, D. A., & Suwarto, S. (2025). Perencanaan Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Keuangan Pada Aplikasi Jasa Titip Barang Titip.In. *Prima Abdika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 319-334. <https://doi.org/10.37478/abdika.v5i2.5307>



Copyright (c) 2025 Mohamad Rois, Tantri Yanuar Rahmat Syah, Dimas Angga Negoro, Suwarto. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Pendahuluan

Industri jasa titip di Indonesia saat ini masih dalam tahap perkembangan dan sangat terbatas. Meskipun memiliki potensi besar, jumlah pelaku bisnis jasa titip yang beroperasi secara formal masih sedikit, dan sistem yang terorganisir dengan baik belum sepenuhnya terbentuk. Bisnis jasa titip di Indonesia masih didominasi oleh pelaku individu yang beroperasi secara informal melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp, yang kurang memberikan perlindungan bagi pengguna. Platform yang ada, seperti Titip Beliin, Justip, dan Airprov, belum sepenuhnya memenuhi kebutuhan pasar. Potensi besar dari wisatawan, *tour guide*, agen perjalanan, dan *air crew* yang memiliki akses ke barang unik belum dikelola secara optimal. Titip.in hadir sebagai platform terintegrasi yang menawarkan kemudahan, keamanan, dan efisiensi untuk menjawab kebutuhan pasar dan memaksimalkan peluang sektor ini secara profesional.

Permintaan jasa titip meningkat seiring bertambahnya pengguna internet yang berbelanja barang luar negeri, tetapi keterbatasan platform aman membuat konsumen masih mengandalkan media sosial, meski berisiko. Survei menunjukkan 41.30% usaha *E-Commerce* menggunakan media sosial untuk berjualan, sementara hanya 19.75% memanfaatkan *marketplace* atau platform digital (BPS, 2023a). Rendahnya pemanfaatan platform terstruktur

ini menjadi tantangan untuk menjangkau pasar lebih luas dan meningkatkan efisiensi bisnis jasa titip.

Menurut olah data penulis, Instagram menjadi *platform* utama bisnis jasa titip di Indonesia, dengan akun populer seperti @Syzaaofficial (289K pengikut, fokus pada produk *fashion* dan barang bermerek), @moshimoshishop.id (207K pengikut, produk kecantikan dan *fashion* kasual), @ndsbabyshop_nana (184K pengikut, perlengkapan bayi dan anak-anak), @clotheshoppe_id (164K pengikut, pakaian kasual dan semi-formal), serta @jastipbel.sby (144K pengikut, beragam barang impor). Mayoritas pengikut adalah wanita, mencerminkan tingginya minat pasar terhadap jasa titip. Namun, transaksi masih banyak dilakukan melalui media sosial tanpa platform terintegrasi. Titip.in melihat peluang besar dengan menargetkan segmen karyawan, kawula muda, mahasiswa, dan ibu rumah tangga untuk menyediakan layanan yang lebih terstruktur dan efisien.

Bisnis jasa titip memiliki dua kelompok konsumen utama yaitu Titipans (penyedia jasa) dan Titipers (pencari barang), yang menghadapi tantangan berbeda. Analisis mendalam terhadap operasional dan kebutuhan keduanya penting untuk merancang solusi efektif yang memenuhi ekspektasi masing-masing kelompok. Tujuan kegiatan ini adalah untuk menganalisis kebutuhan tenaga kerja yang sesuai dengan operasional dan pengembangan aplikasi. Mengidentifikasi keterampilan dan kompetensi yang diperlukan untuk mendukung proses bisnis jasa titip barang. Menyusun strategi rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan SDM untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi. Menyediakan rencana pengelolaan karyawan dalam jangka pendek dan jangka panjang. Dari sisi keuangan kegiatan ini mengidentifikasi sumber pendanaan yang diperlukan untuk mendukung operasional dan pengembangan aplikasi, menganalisis pengelolaan arus kas untuk memastikan stabilitas keuangan bisnis dan menentukan kebijakan anggaran untuk pengeluaran utama, termasuk biaya teknologi, pemasaran, dan SDM.

Kurangnya SDM dalam pelaksanaan bisnis membuat bisnis sulit dikembangkan, karena tidak ada SDM yang handal dan kompeten menghadle jalannya bisnis ini. Untuk itu diperlukan perencanaan MSDM dalam membentuk karyawan yang handal menangani bisnis ini. Perencanaan keuangan yang tidak memadai seperti pendanaan yang dibutuhkan, pengelolaan arus kas untuk memastikan operasional berjalan dengan baik jadi penghambat mitra dalam menjalankan proyek ini.

Penelitian (Sembiring et al., 2021) menjelaskan bahwa perencanaan sumber daya manusia (SDM) memainkan peran krusial dalam kesuksesan organisasi dengan memastikan keberlangsungan operasional yang efisien dan efektif. Dalam konteks globalisasi dan perubahan yang cepat, perencanaan SDM menjadi semakin penting untuk mengidentifikasi kebutuhan sumber daya manusia yang berkualitas dan visioner. Dengan memahami tantangan kritis yang dihadapi organisasi, termasuk dalam konteks globalisasi, perencanaan SDM dapat membantu organisasi untuk memperkuat posisinya dalam persaingan global dan menghadapi perubahan dengan lebih adaptif.

Pada kegiatan bisnis Jastip Pasar yang dibahas Wiranto (2022) menjelaskan bahwa dalam mendukung kelayakan usaha yang direncanakan, maka peneliti melakukan perhitungan Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI) dan Payback Period (PP) dengan hasil keseluruhan menyatakan bahwa perencanaan usaha jasa titip pasar

tradisional berbasis WhatsApp dengan merek “Pasar Mlayu” layak untuk diimplementasikan

Kegiatan ini bertujuan untuk menganalisa bahwa untuk menjalankan bisnis Titip-in diperlukan perencanaan SDM yang baik untuk memastikan keberlangsungan operasional, perencanaan SDM yang handal membantu perusahaan memperkuat posisi dalam persaingan. Untuk memastikan kelayakan usaha diperlukan perhitungan NPV, IRR, PI dan PP dalam perencanaan sebuah bisnis.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian ini bertujuan untuk membuat perencanaan MSDM dan Keuangan dalam menjalankan usaha Aplikasi Jasa Titip Barag Titip-in. Metode yang digunakan pendekatan partisipatif dan kolaboratif yang melibatkan secara aktif pelaku usaha dan tim pengelola aplikasi Titip.In dalam setiap tahap pengabdian untuk memastikan solusi yang dihasilkan sesuai kebutuhan nyata dan mudah diterapkan. Kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian ini adalah:

1. **Fasilitasi Pelatihan dan Workshop**
Menyelenggarakan pelatihan manajemen sumber daya manusia (SDM) seperti pengelolaan tim, komunikasi efektif, dan manajemen kinerja. Fasilitasi juga workshop perencanaan keuangan, pengelolaan arus kas, dan pencatatan keuangan sederhana yang mudah dipahami.
2. **Pendampingan dan Konsultasi Manajemen**
Memberikan pendampingan langsung dalam penyusunan rencana manajemen SDM dan keuangan aplikasi Titip.In, serta memberikan konsultasi untuk menangani permasalahan yang dihadapi selama implementasi.
3. **Penyusunan Modul dan Panduan Praktis**
Membuat modul panduan manajemen SDM dan keuangan yang disesuaikan dengan karakter bisnis aplikasi jasa titip barang, sehingga dapat digunakan secara berkelanjutan oleh tim Titip.In.
4. **Evaluasi dan Monitoring Berkala**
Melakukan evaluasi secara periodik untuk melihat efektivitas perencanaan yang diterapkan, memberikan umpan balik, dan merekomendasikan perbaikan berkelanjutan agar manajemen SDM dan keuangan berjalan optimal.

Hasil dan Pembahasan

Perencanaan Sumber Daya Manusia (SDM)

Tujuan HC Titip.in adalah mendukung pertumbuhan perusahaan melalui pengelolaan SDM yang efektif. Fokus jangka pendek pada pembentukan tim solid, peningkatan keterampilan, serta sistem kompensasi dan rekrutmen yang optimal. Jangka menengah meliputi pengembangan karir, kompetensi kepemimpinan, dan pengurangan turnover. Jangka panjang bertujuan menarik talenta global, menciptakan inovasi SDM, serta meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan karyawan.

Perencanaan SDM yang baik akan melancarkan kegiatan operasional karena dengan adanya tenaga handal, maka akan mampu menjalankan kegiatan perusahaan dengan baik, dan mampu bersaing dalam pelayanan serta strategi penjualan. Pelatihan dan workshop yang diberikan kepada

karyawan akan membimbing mereka menjadi tenaga kerja berkualitas disertai penyusunan modul untuk SOP dalam bekerja

Budaya kerja yang akan dibentuk oleh Titip.in adalah menciptakan lingkungan kerja yang mendukung kesejahteraan karyawan, dengan penekanan pada disiplin, kecepatan, ketepatan, dan responsivitas. Kecepatan dan ketepatan dalam operasional diperlukan agar transfer informasi berjalan lancar dan sistem jasa titip dapat berfungsi optimal untuk penyedia dan pengguna.

Asumsi SDM

Asumsi SDM adalah level budaya organisasi yang dianut oleh semua anggota perusahaan. Asumsi ini mendasari perilaku sehari-hari karyawan dan membantu mereka dalam berkontribusi untuk mencapai visi perusahaan. Sejalan dengan nilai-nilai yang dimiliki oleh Titip.in, berikut adalah tabel asumsi SDM berdasarkan nilai-nilai inti perusahaan.

Tabel 1. Asumsi SDM

Nilai	Asumsi SDM
Keterbukaan (<i>Openness</i>)	Setiap karyawan diharapkan berkomunikasi dengan jujur dan transparan, serta terbuka terhadap umpan balik yang membangun, untuk memperkuat hubungan internal dan eksternal perusahaan.
Keberagaman (<i>Diversity</i>)	Karyawan menghargai dan merangkul perbedaan dalam latar belakang, ide, dan perspektif, serta berkontribusi dalam menciptakan lingkungan yang inklusif dan kolaboratif.
Pelayanan Berkualitas (<i>Quality Service</i>)	Karyawan selalu berfokus pada memberikan pelayanan yang terbaik dan berkualitas tinggi kepada pelanggan, dengan tujuan menjaga kepuasan pelanggan dalam setiap transaksi.
Keberlanjutan (<i>Sustainability</i>)	Setiap anggota organisasi bertanggung jawab untuk mendukung praktik-praktik yang berkelanjutan dalam operasional perusahaan, guna menjaga keseimbangan sosial dan lingkungan.
Kolaborasi (<i>Collaboration</i>)	Karyawan bekerja sama secara efektif dengan tim dan mitra eksternal, membangun sinergi untuk mencapai tujuan bersama dan mendukung pertumbuhan perusahaan.

Sumber : Data diolah, 2024

Perencanaan SDM Titip.in berfokus pada pembentukan tim kompeten dalam lingkungan kerja produktif, dengan sistem manajemen yang fleksibel dan disesuaikan untuk mendukung pertumbuhan perusahaan *startup* yang bergerak di bidang usaha jasa titip, bertujuan untuk berkembang menjadi bisnis berskala besar.

Rekrutmen

Proses rekrutmen di Titip.in mencakup perekrutan tenaga baru maupun penempatan ulang tenaga lama (*talent management*) di posisi tertentu. Perekrutan tenaga baru dilakukan melalui rekrutmen eksternal dengan mengumumkan lowongan pekerjaan di *website* dan media sosial perusahaan, serta melalui partisipasi dalam job fair yang diselenggarakan oleh institusi terkait. Sementara itu, penempatan ulang tenaga lama di posisi tertentu dilakukan melalui rekrutmen internal (*talent management*), dengan mempertimbangkan rekam jejak karyawan sebagai bentuk penghargaan, sanksi, serta penyegaran di dalam perusahaan. Berikut adalah langkah-langkah yang diambil Titip.in dalam proses rekrutmen karyawan.

Pelatihan dan Pengembangan

Pentingnya pelatihan di Titip.in adalah memastikan karyawan memiliki pengetahuan dan keterampilan sesuai tuntutan pekerjaan. Dengan perkembangan teknologi yang pesat, pelatihan yang tepat memberikan dampak positif, mendukung operasional bisnis yang kompetitif. Berikut adalah alur pelatihan karyawan di Titip.in.

Untuk mendukung pertumbuhan bisnis jasa titip di Titip.in dan meningkatkan keterampilan para karyawan, perusahaan rutin mengadakan berbagai program pelatihan dan pengembangan yang dilaksanakan secara berkala. Pelatihan tersebut disusun oleh tim training dan dijadwalkan dengan rapi, mencakup seluruh karyawan, mulai dari level manajer hingga staf di bawahnya. Diharapkan, melalui pelatihan ini, setiap karyawan dapat terus memberikan kontribusi yang positif, serta mampu menemukan ide-ide kreatif yang sejalan dengan visi Titip.in. Visi tersebut mengarahkan perusahaan untuk tetap tumbuh dan berkembang dalam menghadapi persaingan bisnis yang dinamis.

Berdasarkan penelitian (Wiranto, 2022) dijelaskan bahwa Organisasi perlu terus melakukan pengembangan SDM karena bagaimanapun departemen SDM merupakan mitra departemen lain dalam pengembangan SDM. Paradigma pengembangan SDM baru ternyata sudah lebih mengoptimalkan pada proses komunikasi dua arah dan perencanaan dari bawah ke atas (bottomup). Lebih khusus perubahan yang terjadi juga menyangkut perubahan peran SDM. Manajer harus mampu melihat perubahan peran SDM seperti apa yang harus dimainkan.

Perencanaan Keuangan

Perencanaan keuangan adalah aspek vital dalam rencana bisnis, terutama bagi Titip.in sebagai fondasi menilai keberlanjutan ide bisnis. Selain mendukung operasional, perencanaan keuangan memastikan keberlanjutan perusahaan, dituangkan dalam laporan keuangan untuk pengambilan keputusan strategis.

Tujuan Keuangan

Titip.in menetapkan tujuan keuangan yang sejalan dengan *Establish Terms Objective* dan telah disesuaikan dengan Strategi Penetrasi Pasar berdasarkan QSPM serta Strategi Fokus Diferensiasi dari *Porter's Generic Strategy*. Tujuan keuangan ini akan dijelaskan lebih rinci melalui tabel yang merangkum langkah-langkah strategis dan finansial yang diterapkan oleh Titip.in.

Tujuan Jangka pendek Titip -in adalah Memastikan arus kas stabil selama 1-2 tahun pertama yang berfokus menjaga arus kas perusahaan agar tetap stabil dan memaksimalkan pendapatan dan mengurangi biaya operasional. Mencapai target pendapatan minimal, melalui pendapatan yang cukup untuk menutup biaya pengembangan aplikasi, biaya marketing, dan biaya operasional lainnya. Target pendapatan di tahun pertama harus bisa menutupi setidaknya 60%-80% biaya operasional. Selanjutnya tujuan pengelolaan biaya recruitment untuk Membangun tim inti yang efisien tanpa membebani perusahaan dengan biaya rekrutmen berlebih. Fokus pada posisi strategis seperti IT, marketing, dan customer service. Tujuan selanjutnya Memperoleh pangsa pasar sebesar 10%-15% di segmen jasa titip melalui strategi penetrasi pasar yang agresif, termasuk iklan digital dan sosial media.

Tujuan jangka menengah titip-in adalah Meningkatkan revenue stream dengan menambah layanan tambahan di aplikasi seperti premium services

atau biaya berlangganan untuk fitur-fitur eksklusif, mulai mencapai titik break-even di tahun ketiga dan memastikan profitabilitas di akhir tahun keempat, Meningkatkan kualitas *platform* dengan fitur baru, namun menjaga biaya pengembangan di bawah kontrol. Fokus pada pengembangan efisien berbasis kebutuhan pasar dan menguasai 25%-30% pangsa pasar dengan ekspansi ke wilayah-wilayah yang lebih luas di Indonesia, seperti luar Pulau Jawa.

Tujuan Jangka Panjang adalah mencapai skala yang lebih besar dengan pertumbuhan tahunan pendapatan minimal 20% dari basis pendapatan pada tahun ke-5, mengembangkan pasar di luar Indonesia untuk jasa titip, seperti negara tetangga (Singapura, Malaysia), dan meningkatkan kontribusi dari pasar luar negeri, Mengembangkan bisnis melalui diversifikasi layanan, seperti kerja sama logistik global dan platform e-commerce tambahan, yang diharapkan meningkatkan pendapatan dari berbagai sumber. dan Membangun ekosistem aplikasi dan investasi strategis yang mendukung bisnis jangka panjang, termasuk teknologi baru dan kolaborasi dengan mitra bisnis.

Sasaran Keuangan

Sasaran keuangan harus mendukung tujuan utama bisnis Titip.in, baik untuk jangka pendek (menstabilkan arus kas dan mencapai pangsa pasar), jangka menengah (memperluas sumber pendapatan dan mencapai profitabilitas), maupun jangka panjang (ekspansi dan pertumbuhan internasional). Sasaran ini juga dirancang untuk menjaga efisiensi operasional sambil memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan. Berikut adalah sasaran dari bisnis Titip.in terbagi atas jangka pendek, menengah dan Panjang

Sasaran jangka pendek adalah Mencapai stabilitas arus kas bulanan dengan margin positif dalam 6-12 bulan pertama, Mengurangi biaya operasional sebesar 10%-15% melalui efisiensi operasional dan teknologi, Menutupi 60%-80% biaya operasional di tahun pertama dan mencapai break-even di tahun kedua, dan Mencapai pangsa pasar 10%-15% dalam segmen jasa titip dalam 12 bulan pertama.

Sasaran jangka menengah adalah Meningkatkan pendapatan sebesar 20%-30% dengan layanan tambahan, seperti fitur premium atau berlangganan, Mencapai profitabilitas di akhir tahun ke-4 dengan peningkatan laba bersih sebesar 10%-15%, menjaga biaya pengembangan *platform* di bawah 10% dari total pendapatan selama 2 tahun dan menguasai 25%-30% pangsa pasar di segmen jasa titip dengan ekspansi ke luar Pulau Jawa.

Saran Jangka Panjang menjaga pertumbuhan tahunan pendapatan sebesar 20% mulai tahun ke-5, memperoleh 15%-20% pendapatan dari pasar internasional (Asia Tenggara) pada akhir tahun ke-5. Mengembangkan produk dan layanan baru yang menyumbang 10%-15% dari total pendapatan dan meningkatkan ROI sebesar 8%-10% dari investasi di bidang teknologi dan inovasi

Dalam perencanaan keuangan untuk bisnis jasa titip Titip.in, terdapat lima aspek utama. Pertama, perencanaan pendapatan yang didasarkan pada rencana pemasaran (marketing plan), yang mencakup strategi untuk menarik lebih banyak pengguna dan meningkatkan transaksi jasa titip. Kedua, perencanaan biaya operasional, yang meliputi pengeluaran terkait pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia, diambil dari marketing, operation,

dan human capital plan. Selain itu, perencanaan investasi, kebutuhan modal, serta pembiayaan akan ditentukan berdasarkan analisis yang mendalam dari rencana pendapatan dan biaya terkait, sehingga memastikan dana dialokasikan secara efisien untuk mendukung pertumbuhan Titip.in.

Perencanaan Pendapatan

Rencana bisnis ini menekankan pentingnya perencanaan pendapatan sebagai bagian utama dari strategi keuangan Titip.in. Proses ini meliputi proyeksi dan perumusan strategi terkait sumber-sumber pendapatan yang diharapkan dapat menopang kegiatan operasional *platform* selama periode tertentu. Dengan menetapkan target pendapatan serta memperkirakan arus kas yang masuk, perusahaan bertujuan untuk menjaga keberlanjutan operasional Titip.in secara finansial dan mendukung pencapaian tujuan organisasi.

Tabel 4. *Estimasi pendapatan Titip.in (dalam /ribuan)*

Pendapatan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Target pendapatan Titip.in	3.151.369	9.140.683	11.164.387	14.866.770	18.561.092

Sumber : Data diolah, 2024

Perencanaan Biaya Terkait

Dalam proses perencanaan biaya untuk bisnis Titi.in, biaya diperkirakan berdasarkan tiga kategori utama yaitu biaya pemasaran, biaya operasional, dan biaya sumber daya manusia (SDM). Biaya pemasaran mencakup pengeluaran untuk promosi dan administrasi, yang telah ditentukan dalam rencana anggaran pemasaran. Biaya operasional meliputi pengeluaran terkait kegiatan operasional perusahaan, yang mencakup berbagai kebutuhan operasional sehari-hari. Sedangkan, biaya SDM terdiri dari komponen gaji dan tunjangan karyawan yang diuraikan dalam anggaran tenaga kerja perusahaan.

Tabel 5. *Tabel perencanaan biaya Titip.in (dalam /ribuan)*

Biaya Divisi	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Operasional	1.043.177	2.562.633	2.672.245	3.156.269	3.498.134
Marketing	765.500	838.020	1.060.059	1.438.914	1.714.231
SDM	1.934.107	2.840.214	3.205.070	3.706.531	4.443.820
Total Biaya	3.742.783	6.240.866	6.937.374	8.301.714	9.656.185

Sumber : Data diolah,2024

Perencanaan Investasi

Perencanaan investasi sering kali mencakup pengeluaran modal atau *Capital Expenditure* (CapEx), yaitu biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh aset berumur panjang, seperti peralatan kantor dan kendaraan. CapEx ini memungkinkan Titip.in untuk mendapatkan aset penting bagi operasional jangka panjang perusahaan. Proyeksi biaya investasi ini mengacu pada penjelasan di Bab VI, guna memberikan gambaran menyeluruh mengenai rencana investasi perusahaan. Data tersebut menunjukkan alokasi anggaran untuk aset-aset penting yang dibutuhkan Titip.in dalam menjalankan bisnisnya.

Proyeksi Keuangan

Proyeksi laporan keuangan adalah elemen penting dalam perencanaan keuangan yang memungkinkan Titip.in memperkirakan kondisi keuangan di masa depan. Laporan ini mencakup proyeksi laba rugi, neraca, dan arus kas,

yang akan disusun untuk jangka waktu lima tahun ke depan. Dengan proyeksi ini, Titip.in dapat lebih mudah memantau perkembangan dan tantangan yang akan dihadapi.

Proyeksi Laporan Laba Rugi

Proyeksi laporan laba rugi dibuat untuk mengidentifikasi pendapatan dan biaya yang dikeluarkan oleh Titip.in. Laporan ini memungkinkan perusahaan dan investor mengevaluasi efisiensi dalam menghasilkan laba, serta memberikan gambaran tentang kinerja keuangan Titip.in dalam mengelola pendapatan dan biaya terkait. Dengan informasi ini, Titip.in dapat menilai performa keuangan dan menetapkan langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas perusahaan.

Tabel 6. *Proyeksi Laporan Laba Rugi (Rupiah / ribuan)*

Proyeksi Laba Rugi Titipin	1 Tahun (Rp)	2 Tahun (Rp)	3 Tahun (Rp)	4 Tahun (Rp)	5 Tahun (Rp)
Pendapatan	3.151.369	9.140.683	11.164.387	14.866.770	18.561.092
Total Pendapatan	3.151.369	9.140.683	11.164.387	14.866.770	18.561.092
Biaya langsung	569.000	584.520	704.904	1.012.728	1.202.808
Laba Kotor	2.582.369	8.556.163	10.459.483	13.854.042	17.358.284
Beban Operasional					
Beban Marketing	196.500	253.500	355.155	426.186	511.423
Beban Sewa Kantor	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
Beban Server dan Perawatan	475.152	2.007.915	2.105.511	2.559.548	2.887.792
Beban Utilitas dan Pemeliharaan Kantor	328.025	314.718	326.734	356.721	370.342
Beban Gaji & Tunjangan	1.824.107	2.730.214	3.095.070	3.596.531	4.333.820
Beban Recruitment, Trainning	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000
Beban Manajemen Risiko	15.895	15.992	16.089	16.185	31.292
Total Beban Operasional	3.189.678	5.672.338	6.248.558	7.305.171	8.484.670
Laba Kotor Operasional	-607.310	2.883.825	4.210.924	6.548.870	8.873.615
Beban Penyusutan & Amortisasi					
Total Beban Penyusutan & Amortisasi	438.637	438.637	438.637	438.637	438.637
Laba Sebelum Pajak	-1.045.947	2.445.187	3.772.287	6.110.233	8.434.978
Beban Pajak 22%	-	537.941	829.903	1.344.251	1.855.695
Laba Bersih	-1.045.947	1.907.246	2.942.384	4.765.982	6.579.283
Laba per Saham	0	954	1.471	2.383	3.290

Sumber : Data diolah, 2024.

Proyeksi Neraca

Proyeksi neraca menunjukkan nilai aset dan kewajiban Titip.in, membantu perusahaan dan investor menganalisis kondisi keuangan. Laporan ini evaluasi kemampuan perusahaan dalam mengelola utang dan memenuhi kewajiban jangka pendek maupun panjang, serta mendukung pengambilan keputusan strategi keuangan.

Tabel 7. Proyeksi Neraca (Rupiah / Ribuan)

Komponen	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Aktiva					
Kas dan Setara Kas	2.759.606	4.479.804	7.165.478	11.538.307	17.587.479
Piutang	751.736	1.627.239	2.392.246	3.360.480	4.466.185
Total Aktiva Lancar	3.511.342	6.107.043	9.557.724	14.898.787	22.053.665
Aktiva Tetap	2.193.186	2.193.186	2.193.186	2.193.186	2.193.186
Akumulasi Penyusutan	-438.637	-877.274	-1.315.912	-1.754.549	-2.193.186
Total Aktiva Tetap	1.754.549	1.315.912	877.274	438.637	0
Total Aktiva	5.265.890	7.422.955	10.434.999	15.337.424	22.053.665
Liabilitas					
Utang Jangka Pendek	375.868	625.686	695.346	831.790	968.748
Total Liabilitas	375.868	625.686	695.346	831.790	968.748
Ekuitas					
Modal Awal	5.935.969	5.935.969	5.935.969	5.935.969	5.935.969
Laba Ditahan	-1.045.947	861.299	3.803.683	8.569.665	15.148.948
Total Ekuitas	4.890.023	6.797.269	9.739.653	14.505.634	21.084.917
Total Pasiva	5.265.890	7.422.955	10.434.999	15.337.424	22.053.665

Sumber : Data diolah,2024.

Proyeksi Laporan Arus Kas

Laporan arus kas menunjukkan aliran masuk dan keluar kas di Titip.in, penting untuk mengevaluasi kinerja keuangan dan merencanakan investasi serta pembiayaan masa depan. Bagi investor, laporan ini menilai kemampuan perusahaan menghasilkan kas, melunasi utang, dan mengevaluasi investasi. Laporan ini juga membandingkan laba dengan kas bersih dari operasional, sebagai acuan dalam pengambilan keputusan investasi dan strategi keuangan.

Tabel 8. Proyeksi Laporan Arus Kas

Proyeksi Arus Kas	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Arus Kas dari Aktivitas Operasional					
Penerimaan Kas dari pendapatan	3.151.369	9.140.683	11.164.387	14.866.770	18.561.092
Pembayaran Beban biaya perusahaan	-3.758.678	-6.256.858	-6.953.462	-8.317.899	-9.687.478
Pembayaran Pajak	0	-537.941	-829.903	-1.344.251	-1.855.695
Kas Bersih dari Aktivitas Operasional	-607.310	2.345.883	3.381.021	5.204.619	7.017.920
Arus Kas dari Aktivitas Investasi					
Pembelian Aktiva Tetap	-2.193.186	0	0	0	0
Kas Bersih dari Aktivitas Investasi	-2.193.186	0	0	0	0
Proyeksi Arus Kas	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5

Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan Modal yang Diterima dari <i>Investor</i>	5.935.969	0	0	0	0
Pembayaran Utang Jangka Pendek	-375.868	-625.686	-695.346	-831.790	-968.748
Kas Bersih dari Aktivitas Pendanaan Kenaikan (Penurunan) Kas Bersih	5.560.102	-625.686	-695.346	-831.790	-968.748
Kas dan Setara Kas pada Awal Tahun	0	2.759.606	4.479.804	7.165.478	11.538.307
Kas dan Setara Kas pada Akhir Tahun	2.759.606	4.479.804	7.165.478	11.538.307	17.587.479

Sumber : Data diolah, 2024.

Analisa Kelayakan Investasi

Analisis kelayakan investasi adalah proses yang dilakukan untuk menilai prospek bisnis Titip.in. Analisis ini sangat penting bagi para investor dalam mengambil keputusan untuk berinvestasi atau tidak di perusahaan tersebut. Kelayakan investasi di Titip.in dievaluasi menggunakan beberapa metode, yaitu Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), Profitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), dan Gross Merchandise Value (GMV).

Tabel 9. Perhitungan NPV, PP dan IRR Titip.in

Tahun	Nett Cashflow	Cash Flow Cumulative	Present Value
0	-5.935.969	-5.935.969	-5.935.969
1	-607.310	-6.543.279	-535.546
2	2.345.883	-4.197.396	1.824.233
3	3.381.021	-816.375	2.318.509
4	5.204.619	4.388.244	3.147.290
5	7.017.920	11.406.164	3.742.339
		NPV	4.560.855
		Modal Awal	5.935.969
PP	3,16	Tahun (3 Tahun 1 Bulan dan 28 hari)	
IRR	16%	CPM = 13,4 %	
PI	1,77		

Sumber : Data diolah, 2024.

Net Present Value

Net Present Value (NPV) adalah selisih antara nilai saat ini dari arus kas masuk dan keluar suatu bisnis atau proyek. Jika NPV lebih besar dari nol ($NPV > 0$), itu menunjukkan investasi menguntungkan dan layak untuk dilanjutkan. NPV Titip.in hasilnya adalah positif, artinya proyek yang direncanakan memberikan nilai tambah dan keuntungan, dengan manfaat arus kas masuk lebih besar dari biaya yang dikeluarkan, sehingga memperkuat potensi keuntungan investasi tersebut. Titip.in dapat mempertimbangkan untuk melanjutkan investasi berdasarkan hasil NPV ini.

Payback Period

Metode *Payback Period* mengukur seberapa cepat investasi dapat kembali, dengan semakin pendek periode pengembalian, semakin layak investasi tersebut. Untuk Titip.in, *payback period* adalah 3,16 tahun (3 tahun 1 bulan 28 hari), yang tergolong bagus untuk bisnis jasa titip. Berdasarkan

payback period ini, investasi di Titip.in layak dipertimbangkan.

Profitability

Metode ini menilai kelayakan suatu investasi berdasarkan indeks keuntungannya dengan membandingkan nilai sekarang dari seluruh penerimaan kas bersih dengan nilai sekarang investasi. Suatu investasi dianggap layak jika nilai *Profitability Index* (PI) lebih besar dari 1, sedangkan nilai PI di bawah 1 menandakan investasi tersebut tidak layak. Hasil perhitungan PI untuk Titip.in adalah 1.77, yang berada di atas angka 1, sehingga dapat dikatakan bahwa berinvestasi pada Titip.in akan memberikan keuntungan.

Internal Rate dan Return

IRR (Internal Rate of Return) adalah tingkat diskonto yang membuat *NPV (Net Present Value)* sama dengan nol, digunakan untuk menilai profitabilitas investasi. Dalam kaitannya dengan *CAPM (Capital Asset Pricing Model)*, *IRR* dibandingkan dengan tingkat pengembalian yang diharapkan berdasarkan risiko proyek. Jika *IRR* lebih tinggi dari tingkat pengembalian yang disyaratkan oleh *CAPM*, proyek dianggap layak, karena memberikan pengembalian lebih tinggi dibandingkan risiko yang diambil. Sebaliknya, jika *IRR* lebih rendah, proyek dianggap tidak layak.

Berdasarkan *CAPM*, tingkat pengembalian yang diharapkan dari aset ini adalah 13.4%. Artinya, *investor* mengharapkan pengembalian sebesar 13.4% untuk mengambil risiko yang terkait dengan aset tersebut, dibandingkan dengan tingkat bebas risiko sedangkan hitungan *IRR* Titip.in adalah 16%, jadi bisnis ini layak untuk dijalankan.

Gross Merchandise Value

Gross Merchandise Value (GMV) digunakan untuk menghitung total nilai penjualan dalam suatu periode waktu tertentu, yang sering digunakan dalam industri *e-commerce*. *GMV* dapat menjadi indikator kesehatan dan pertumbuhan suatu bisnis *e-commerce*. *GMV* sebaiknya dihitung setidaknya sekali dalam setahun. Rumus *GMV* adalah jumlah transaksi total dikali dengan *Average Order Value (AOV)*, di mana *AOV* dihitung dengan membagi total pendapatan penjualan dengan jumlah pesanan yang diterima. Karena pada Tabel 8.3 pendapatan Titip.in sudah dihitung berdasarkan jumlah transaksi, yang tercatat sesuai dengan volume transaksi yang terjadi, maka *GMV* Titip.in dapat dianggap setara dengan pendapatan Titip.in.

Analisa Kinerja Keuangan

Analisis rasio keuangan adalah proses untuk menilai kinerja perusahaan dengan membandingkan data dari laporan keuangan, seperti neraca dan laporan laba rugi, dalam periode tertentu. Rasio yang dianalisis meliputi likuiditas, profitabilitas, solvabilitas, dan aktivitas. Bagi Titip.in, analisis ini membantu mengevaluasi pengelolaan kas, keuntungan, kemampuan membayar kewajiban, dan efisiensi operasional perusahaan.

Tabel 10. Rasio Keuangan Titip.in

Tahun	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Rasio Likuiditas					
<i>CurrentRatio</i>	9,34	9,76	13,75	17,91	22,77
<i>QuickRatio</i>	9,34	9,76	13,75	17,91	22,77
<i>CashRatio</i>	7,34	7,16	10,30	13,87	18,15
Rasio Profitabilitas					

Net Profit Margin (%)	-33,19%	20,87%	26,36%	32,06%	35,45%
ROA (%)	-19,86%	25,69%	28,20%	31,07%	29,83%
ROE (%)	-21,39%	28,06%	30,21%	32,86%	31,20%
ROI (%)	-17,62%	14,51%	64,08%	144,37%	255,21%

Rasio Solvabilitas

Debt to Equity Ratio	7,69%	7.74%	5.28%	4.30%	3.64%
Debt to Asset Ratio	7,14%	7.19%	5.02%	4.12%	3.52%

Rasio Aktivitas

AR Turnover	4	6	5	4	4
Total Asset Turnover	0,60	1,23	1,07	0,97	0,84
Working Capital Turnover	0,64	1,34	1,15	1,02	0,88

Sumber : Data diolah,2024

Rasio Likuiditas

Rasio Likuiditas mengukur kemampuan Titip.in dalam memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek. Rasio ini meliputi *current ratio*, *quick ratio*, dan *cash ratio*, yang memberikan gambaran tentang likuiditas perusahaan. Tingkat likuiditas yang tinggi menunjukkan bahwa Titip.in dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya, namun jika terlalu tinggi, ini juga dapat mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki kas atau aset lancar yang tidak digunakan secara optimal untuk investasi. Hal ini bisa mengurangi peluang pertumbuhan, sehingga strategi untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas secara produktif diperlukan.

Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas mengukur kemampuan Titip.in dalam menghasilkan laba. Beberapa rasio yang dianalisis antara lain Margin Laba atas Penjualan, Return on Assets (ROA), dan Return on Equity (ROE). Hasil analisis menunjukkan bahwa profitabilitas Titip.in cukup baik setelah tahun pertama, dengan margin laba bersih yang tinggi serta ROA dan ROE yang stabil. Namun, tren penurunan ROI dan ROA setelah tahun kedua mengindikasikan penurunan efisiensi penggunaan aset. Untuk mempertahankan profitabilitas dan mengurangi risiko penurunan laba, perusahaan perlu meningkatkan efisiensi operasional dan mengeksplorasi peluang investasi baru.

Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas mengukur kemampuan Titip.in dalam melunasi kewajiban jangka pendek dan panjang dengan menggunakan aset atau ekuitas yang dimiliki. *Leverage ratio*, yang mencakup *debt asset ratio* (DAR) dan *debt equity ratio* (DER), menunjukkan seberapa besar utang perusahaan dibandingkan dengan aset atau ekuitas yang dimiliki. Rasio solvabilitas yang rendah menunjukkan bahwa Titip.in memiliki struktur permodalan yang sehat, dengan rendahnya risiko kebangkrutan atau ketidakmampuan membayar utang. Namun, terlalu rendahnya *leverage* juga dapat membatasi potensi pertumbuhan perusahaan, karena Titip.in mungkin kehilangan peluang untuk mempercepat ekspansi dengan menggunakan modal eksternal secara bijak.

Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas mengukur efisiensi Titip.in dalam mengelola aset untuk menghasilkan pendapatan. Rasio ini mencerminkan kemampuan perusahaan untuk mengubah sumber daya seperti piutang, aset tetap, dan modal kerja

menjadi penjualan. Meskipun Titip.in menunjukkan pengelolaan piutang yang efektif, terdapat penurunan dalam efisiensi penggunaan aset dan modal kerja, yang dapat membatasi pendapatan. Penurunan dalam *total asset turnover* dan *working capital turnover* menunjukkan potensi ketidakefisienan operasional. Untuk menghindari dampak negatif terhadap pertumbuhan jangka panjang, Titip.in perlu meningkatkan pengelolaan aset dan modal kerja secara lebih efektif.

Simpulan dan Tindak lanjut

Aplikasi jasa titip barang "Titip.in" dikembangkan sebagai solusi untuk mengatasi tantangan dalam industri jasa titip di Indonesia yang masih berkembang. Saat ini, pasar jasa titip di Indonesia didominasi oleh individu yang menjalankan bisnis secara informal melalui media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan Facebook. Sistem ini memiliki keterbatasan signifikan dalam hal keamanan, transparansi, dan efisiensi, sehingga banyak pengguna mengalami pengalaman negatif seperti penipuan, ketidakpastian pengiriman, dan kurangnya perlindungan konsumen. Titip.in hadir untuk menjawab permasalahan ini melalui platform berbasis teknologi yang dirancang untuk memberikan pengalaman transaksi yang aman, nyaman, dan efisien bagi pengguna.

Perencanaan Manajemen Sumber Daya Manusia mendukung pertumbuhan perusahaan melalui pengelolaan SDM yang efektif. Fokus jangka pendek pada pembentukan tim solid, peningkatan keterampilan, serta sistem kompensasi dan rekrutmen yang optimal. Jangka menengah meliputi pengembangan karir, kompetensi kepemimpinan, dan pengurangan turnover. Jangka panjang bertujuan menarik talenta global, menciptakan inovasi SDM, serta meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan karyawan.

Dalam aspek keuangan, proyeksi menunjukkan potensi pengembalian investasi yang kompetitif melalui strategi monetisasi yang beragam, seperti biaya platform dan program insentif. Analisis kelayakan investasi menunjukkan indikator yang positif, termasuk Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback Period (PP) yang menarik bagi investor. Untuk memitigasi risiko, manajemen risiko diterapkan secara menyeluruh, mencakup identifikasi, analisis, dan pengelolaan risiko dalam aspek operasional, keuangan, dan teknologi. Dengan pendekatan yang terstruktur dan integratif, Titip.in dirancang untuk menjadi platform unggulan yang dapat merevolusi industri jasa titip di Indonesia sekaligus menciptakan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan.

Dengan adanya perencanaan SDM dan keuangan yang tetap, diharapkan mitra bisa menjalankan bisnis Titip.in ini dengan baik karena sudah adanya SDM handal yang akan menangani kegiatan operasional usaha dan perencanaan keuangan yang tepat dalam menentukan kelayakan bisnis diharapkan dengan modal yang ada bisa di prediksi kemampuan usaha dalam pengembalian modal dan kelancaran financial menjalankan usaha.

Daftar Pustaka

Admin Web Bea dan Cukai. (2024, September 5). *Ketentuan Barang Bawaan Pribadi Penumpang dan Jasa Titipan (Jastip)*. Bea Dan Cukai. <https://www.beacukai.go.id/faq/ketentuan-barang-bawaan-pribadi-penumpang-dan-jasa-titipan-jastip-.html>

- Apipudin, A. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Karet Alam Indonesia Ke Negara Jepang (2000-2016). *Universitas Islam Indonesia*.
- Bank Indonesia. (2024a.). *LAPORAN NUSANTARA JANUARI 2024*. Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/Pages/Laporan-Nusantara-Januari-2024.aspx>
- Bank Indonesia. (2024b). *KURS TRANSAKSI BANK INDONESIA*. Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id/id/statistik/informasi-kurs/transaksi-bi/Default.aspx>
- Bea Cukai. (2023). *Ketentuan Barang Bawaan Pribadi Penumpang dan Jasa Titipan (Jastip)*. Web Bea Dan Cukai.
- BPOM. (2024). *Jangan Asal Jastip Makanan Viral, 1 Ton Milk Bun Asal Thailand Dimusnahkan*.
- BPS. (2023). *Air Transportation Statistics 2023*. <https://www.bps.go.id/en/publication/2024/11/25/a8fac4f872ffc88d3f45d0d3/statistik-transportasi-udara-2023.html>
- BPS. (2023a). *Statistik E-commerce 2022/2023*.
- BPS. (2023b). *Statistik Wisatawan Nasional 2022. Statistik Wisatawan Nasional 2022*.
- Budwining, A. T. (2019, December 1). *4 Aplikasi & Situs Web Jastip Barang dari Dalam dan Luar Negeri*. Tirto.Id.
- CekAja.com. (2020, April 13). *Daftar Penyedia Jasa Titip di Indonesia, Banyak Pilihannya!* CekAja.Com , Teti Purwanti.
- data.goodstats.id. (2023). *Inilah Profil Usia Pengguna Internet di Indonesia*. Data.Goodstats.Id.
- Databoks, D & Annur, C. M. (2024). *Cek Data: Anies Singgung Pertahanan Siber, Bagaimana Skor Indeks Keamanannya?*. Databoks. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/01/07/Cek-Data-Anies-Singgung-Pertahanan-Siber-Bagaimana-Skor-Indeks-Keamanannya>.
- Databoks, & Dihni, A. V. (2022, June 8). *Indonesia Alami Kasus Serangan Ransomware Terbanyak di Asia Tenggara*. <https://Databoks.Katadata.Co.Id/Datapublish/2022/06/08/Indonesia-Alami-Kasus-Serangan-Ransomware-Terbanyak-Di-Asia-Tenggara>.
- Databoks. (2022). *10 E-Commerce dengan Pengunjung Terbanyak Kuartal I 2022*. Databoks.
- Databoks. (2023a). *Survei Pengguna Dompot Digital: Gopay dan OVO Bersaing Ketat*. Databoks. <https://Databoks.Katadata.Co.Id/Datapublish/2023/07/25/Survei-Pengguna-Dompot-Digital-Gopay-Dan-Ovo-Bersaing-Ketat>.
- Databoks. (2023b, August 3). *Ini Layanan Ekspedisi yang Banyak Digunakan Penjual E-Commerce Lokal*. Databoks, Muhammad Nabillah.
- Databoks. (2024, March 1). *10 Aplikasi Media Sosial yang Paling Banyak Dipakai Pengguna*. Databoks , Annur Cindy Mutia.
- David Fred R. (2011). Strategic Management Concept and Cases. *Management Strategic*, 1-367.
- Detik.com. (2024). *Daftar Kota di Indonesia dengan Biaya Hidup Rendah*. <https://www.Detik.Com/Edu/Detikpedia/d-7148713/Daftar-Kota-Di-Indonesia-Dengan-Biaya-Hidup-Rendah-Ada-Cilacap-Hingga-Maumere>.
- Fikriansyah Ilham. (2024, January 19). *Daftar Kota di Indonesia dengan Biaya Hidup Rendah, Ada Cilacap hingga Maumere*. Detik Edu. <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-7148713/daftar-kota-di-indonesia-dengan-biaya-hidup-rendah-ada-cilacap-hingga-maumere>

- Fred R, D. (2011). David Strategic Management. *Strategic Management*. Global Traveller. (2020, February 20). *10 Negara Favorit untuk Jastip Luar Negeri (Jasa Titip)*. Traveloka.Com.
- Grant M, R. (2010). Contemporary Strategy Analysis. *Management Strategic*, 1-499.
- Grant, R. M. (2018). *Contemporary Strategy Analysis - Robert M. Grant* (TenthEdition).
- Harun, P. (2020). Perubahan Demografi dan Pertumbuhan Ekonomi: Bukti Empiris Kasus Indonesia. *Indonesia Banking School*, 5(3).
- Jakpat. (2017, September). *Jastip: Jasa Titip (Shopping Entrusted Goods Service) - Survey Report*. Insight.Jakpat.Net.
<https://insight.jakpat.net/jastip-jasa-titip-shopping-entrusted-goods-service-survey-report/>
- Jurnal.id, & Vely, S. (2023, March 28). *Penerapan Artificial Intelligence (AI) dalam Dunia Bisnis*. <https://www.jurnal.id/id/blog/contoh-penerapan-artificial-intelligence-ai-dalam-dunia-bisnis/>.
- Ketenagakerjaan, K. (n.d.). *84 Biro Hukum Sekretariat Jenderal*.
- kids.grid.id. (2023). *7 Perubahan Gaya Hidup Masyarakat Akibat Proses Globalisasi yang Pesat*. Kids.Grid.Id , Maas Ayu.
- Koran Sindo. (2021, January 2). *Aplikasi Digital Perlancar Bisnis Jasa Titipan*. Sindonews.Com.
- Kumparan Woman. (2019, July 29). *7 Pilihan Aplikasi untuk Anda si Penggemar Jastip*. Kumparan.Com.
- Kusnadar Viva Budy. (2022, September 30). *Era Bonus Demografi, 69% Penduduk Indonesia Masuk Kategori Usia Produktif Pada Juni 2022*. Databooks.
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/09/30/era-bonus-demografi-69-penduduk-indonesia-masuk-kategori-usia-produktif-pada-juni-2022>
- Lalamove Indonesia. (2021, January 30). *Hambatan dan Tantangan yang Sering Dialami Pelaku Bisnis Online*. Wwww.Lalamove.Com.
- laporan Nusantara january 2024. (n.d.).
- Nur Halimah. (2021). *Cara Jasa Titip Ilegal Mempengaruhi Pendapatan Bea dan Cukai*. <http://labskylibrary.labschool-unj.sch.id/>.
- Open Data Jabar. (2023, July 26). *Indonesia Menghadapi Bonus Demografi, Wujudkan Generasi Emas Tahun 2045*. Open Data Jabar.
<https://opendata.jabarprov.go.id/id/infografik/indonesia-menghadapi-bonus-demografi-wujudkan-generasi-emas-tahun-2045>
- Orderfaz. (2023, April 18). *Sosial Media Terpopuler di Indonesia Menurut Statistik (2023)*. Orderfaz , Lestari Indah.
- Perkembangan Pariwisata Juli 2024*. (n.d.).
- Permendag No 7, 2024. (2024). *Permendag Nomor 7 Tahun 2024 tentang Perubahan Kedua atas Permendag Nomor 36 Tahun 2023 ttg Kebijakan d (1)*.
- PMK No 203. (2017). No. 203/PMK.04/2017. www.jdih.kemenkeu.go.id
- Populix. (2023, August 29). *E-commerce Masih Jadi Pilihan untuk Belanja Produk Elektronik, Rumah Tangga, dan Kesehatan*. Populix.
- Radya Brahmanta, P., Agung, A., & Sukranatha, K. (n.d.). KEABSAHAN USAHA JASA TITIP ONLINE DI INDONESIA DITINJAU DARI PERSPEKTIF HUKUM PERJANJIAN. *Jurnal Kertha Desa*, 8.
- Ritaelfianis.ID. (2024). *12 Cara Memulai Bisnis Jasa Titip (Jastip) Agar Untung*. Ritaelfianis.ID, Elfianis Rita.

- Sakti, E. M. S., & Marnis, M. (2021). RANCANG BANGUN APLIKASI JASA TITIP BERBASIS ANDROID. *Jurnal Ilmiah Teknik Informatika (TEKINFO)*, 22(1), 81-87.
- Sevenpion. (2023, February 7). *10 Marketplace Luar Negeri Aman dan Mudah, Anda Wajib Tahu!* Sevenpion , Marsila Priska.
- shopee.co.id. (2023, December 4). *55 Brand Lokal Indonesia Terbaik dan Paling Terkenal.* Shopee.Co.Id , Rien Reka.
- Sia Vely. (2023, October 19). *Penerapan Artificial Intelligence (AI) dalam Dunia Bisnis.* Mekari Jurnal. <https://www.jurnal.id/id/blog/contoh-penerapan-artificial-intelligence-ai-dalam-dunia-bisnis/>
- Situmorang, E. M. (2019). Perlindungan Hukum Terhadap Pengguna Jasa Titip Online. *Perlindungan Hukum Terhadap Pengguna Jasa Titip Online.*
- Squeezegrowth. (2024, August 2). *7 Strategi Pemasaran Utama Amazon yang Membuatnya Berhasil.* Squeezegrowth, Zarqoon Amin.
- www.kapaldanlogistik.com. (2022, November 2). *15 Daftar Jasa Pengiriman Paket Barang Terbaik di Indonesia - Ilmu Kapal dan Logistik.* Www.Kapaldanlogistik.Com.
- Zhangxin Zheng. (2021, March 1). *Airfrov website & apps to shut down for good on Apr. 1, 2021.* Mothership.Sg.