

ABSTRAK

Transaksi bisnis pada website perbelanjaan melalui internet disebut aktifitas Electronic Commerce (*E-commers*). Dalam perkembangannya *E-Commerce* telah berubah menjadi start up unicorn hebat. Banyak strategi bisnis yang dilakukan oleh marketer untuk menjual berbagai produk melalui *e-commers* salah satunya adalah dropship. Metode pemasaran dimana *marketer* tidak menyimpan barang melainkan langsung menghubungkan antara supplier dan konsumen. Salah toko yang menggunakan teknik dropship adalah Toko Nasalnasstore, yang berfokus pada penjualan produk *Fashion* dengan item sepatu. Sepatu yang dipasarkan merupakan sepatu yang sedang populer baik sepatu olahraga maupun sepatu casual.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif menggunakan pendekatan deskriptif. Mengkaji fenomena yang terjadi dalam Toko Nasalnasstore. Start up bisnis yang efisien dilakukan untuk memulai strategi *low cost budgeting*. Hasil penelitian menunjukkan rasio keuangan pada proyeksi bisnis dropship menguntungkan hal ini ditandai dengan NPV positif sebesar Rp 1.662.969.333, rasio IRR > 5% sebesar 84,5%, BCR >1% sebesar 2,01. Dalam kurun waktu lima tahun, didapatkan profit margin sebesar 25,5%/ bulan

Keyword : *Bussiness Plan*, Dropship, *E-commers* , Efisiensi dan efektifitas bisnis.