

**PROPOSAL
DESAIN PLATFORM**

Mata Kuliah : Kewirausahaan
Kode Mata Kuliah : UNI620209
Jumlah SKS : 3
Semester/Kelas : III/A
Dosen Pengampu : 1. Dr. Sowiyah, M.Pd
2. Muhsom, M.Pd.I

Disusun oleh :

Kelompok 5

Anggun Destiana Safitri	2163053006
Ayu Katmianti	2113053212
Julianingsih	2113053057
Maksima Regina Mariana	2113053022
Maloring	



**S1 PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
TAHUN 2022/2023**

RINGKASAN PRODUK

A. Manajemen

Nama Produk : Platform

Nama Pemilik Produk : Kelompok 5

Bidang Usaha : Desain Platform

B. Pemasaran

Produk yang dipasarkan : Platform

Sasaran Konsumen/Pembeli : Masyarakat Indonesia

Rencana Penjualan/Tahun : 2022/2023

Penetapan Harga Jualan : Rp. 14.000 – 25.000 /1 platform

DAFTAR ISI

JUDUL	i
-------------	---

RINGKASAN PRODUK.....	ii
-----------------------	----

DAFTAR ISI.....	iii
-----------------	-----

BAB I PENDAHULUAN

A. Judul Kegiatan.....	1
------------------------	---

B. Status Usaha	1
-----------------------	---

C. Rasional Kegiatan	1
----------------------------	---

D.Tujuan Kegiatan.....	1
------------------------	---

BAB II METODE PELAKSANAAN

A. Produk.....	2
----------------	---

B. Fungsi	3
-----------------	---

C. Proses Produksi	4
--------------------------	---

D. Pemasaran.....	4
-------------------	---

E. Strategi Pemasaran.....	4
----------------------------	---

F. Analisis SWOT.....	5
-----------------------	---

BAB III PENUTUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Judul Kegiatan

Desain Platform

B. Status Usaha

Usaha yang akan kami jalankan adalah usaha pengembangan.

C. Rasional Kegiatan

Platform digital berfungsi sebagai wadah perusahaan untuk operasi dan keterlibatan pelanggan dalam perkembangan perusahaan. Jenis platform digital termasuk media sosial, pengetahuan, berbagi media, dan layanan. Dalam istilah perusahaan bisnis, platform digital dapat dianggap sebagai jumlah total tempat pertukaran informasi, barang, atau jasa yang terjadi antara produsen dan konsumen serta komunitas yang berinteraksi dengan platform tersebut. Platform digital juga memiliki bentuk berbeda, tergantung pada model bisnis yang ingin digunakan dan tujuan spesifik yang akan dilayani.

Alasan kami memilih usaha pengembangan Desain Platform ini yaitu dengan mempertimbangkan hal-hal berikut :

1. Desain Platform memberi nilai kepada semua orang dalam ekosistem platform untuk menghasilkan keuntungan bagi organisasi yang menciptakan dan memeliharanya melalui berbagai model bisnis.
2. Memudahkan penggunaan dan daya tarik langsung bagi pengguna;
3. Fasilitasi pertukaran antara pengguna (produsen dan konsumen); misalnya pada aplikasi Instagram dapat melakukan iklan sebuah produk.

D. Tujuan Kegiatan

Tujuan usaha pemasaran desain platform ini adalah :

1. Untuk memenuhi tugas mata kuliah kewirausahaan.
2. Sebagai bentuk pembelajaran dalam berwirausaha.
3. Untuk memperluas pengetahuan dalam penggunaan platform.

BAB II

METODE PELAKSANA

A. Produk

Produk yang akan kami pasarkan adalah desain platform. Platform, secara sederhana dapat diartikan sebagai sebuah program atau media yang dipakai untuk mengeksekusi suatu rencana kerja. Desain platform ini berisi tentang berbagai media untuk menyebarkan banyak informasi. Hal ini sangat dimanfaatkan oleh pelaku bisnis dalam membagikan informasi produk yang ditawarkan. Salah satu media yang paling banyak digunakan adalah media sosial dengan beragam fitur dan manfaatnya. Media sosial merupakan platform digital terkini yang telah melalui banyak proses modifikasi dan pengembangan untuk manfaat yang semakin besar.

Dengan perumpamaan yang lebih mudah, platform digital adalah sarana atau infrastruktur untuk menggunakan aplikasi. Sehingga aplikasi merupakan salah satu hal yang mengisi platform digital. Sebagai contohnya yaitu antara lain seperti canva, WhatsApp, zoom, tiktok, dan google meeting (G-meet).

Adapun contoh platform lainnya yaitu sebagai berikut :

1. Facebook

Facebook merupakan jejaring sosial atau sosial media yang memungkinkan para pengguna dapat menambahkan profil dengan foto, kontak, ataupun informasi. Penggunanya dapat bergabung dalam komunitas untuk melakukan koneksi dan berinteraksi dengan pengguna lainnya.

2. Twitter

Twitter adalah layanan bagi teman, keluarga, dan teman sekerja untuk berkomunikasi dan tetap terhubung melalui pertukaran pesan yang cepat dan sering. Pengguna memposting Tweet, yang dapat berisi foto, video, tautan, dan teks.

3. Instagram

Instagram merupakan salah satu media sosial yang tengah digunakan banyak orang. Penggunannya pun sangat beragam, mulai dari anak-anak hingga orangtua. Mulai dari pelajar hingga pebisnis. Media sosial yang fokus pada platform berbagi foto dan video ini makin meroket popularitasnya hingga mampu disamakan dengan Facebook dan Twitter.

4. YouTube

YouTube merupakan platform untuk menonton video secara online paling populer saat ini. Bahkan platform ini memungkinkan pengguna untuk mengunggah dan berbagi video sendiri. Platform ini didirikan oleh Chad Hurley, Steve Chen, dan Jawed Karim.

5. E-mail

E-mail merupakan metode penulisan, pengiriman, dan penerimaan pesan melalui sistem komunikasi elektronik, berupa internet. Kehadiran email membuat proses surat-menyurat jadi lebih mudah dan cepat dilakukan tanpa harus mengirimkannya melalui pos.

B. Fungsi

1. Menyebarkan Informasi Kepada Audien yang Disasar

Fungsi pertama dari platform digital adalah menyebarkan informasi terkait produk dan promo kepada audien pemasaran. Target pasar yang luas memang baik, namun akan jauh lebih baik jika perusahaan dapat menasar pada pasar potensial.

2. Mempermudah Proses Penawaran dan Permintaan

Mempermudah proses penawaran dan permintaan dikarenakan penjual dan pembeli bertemu dalam satu platform, proses penawaran dan permintaan menjadi lebih mudah. Hal ini karena hampir semua fitur yang dimiliki platform digital jual beli memungkinkan adanya percakapan langsung antara pelanggan dan pelaku usaha. Sehingga pelanggan dapat mengajukan pertanyaan lanjutan seputar produk dan penjual dapat memberikan pelayanan terbaiknya.

3. Manajemen Pelanggan Lebih Mudah

Platform digital memungkinkan adanya pengelolaan data yang terdigitalisasi. Artinya, proses penyimpanan data interaksi dengan pelanggan akan dilakukan secara otomatis. Pelaku usaha dapat mengakses data tersebut kapanpun dan dimanapun selama memiliki jaringan internet.

4. Memudahkan Guru dalam Mengajar

Para guru dimudahkan dengan perangkat ajar yang terdapat di platform tersebut, saat pembelajaran online seperti pandemic pada saat itu guru bisa menggunakan aplikasi zoom, dan WhatsApp.

5. Memudahkan siswa dalam belajar

Dalam proses pembelajaran secara online, siswa dapat melihatnya melalui video youtube yang diberikan oleh guru melalui whatsApp Grup.

C. Proses Produksi

Proses desain platform dapat dibuat melalui aplikasi canva, adapun langkah-langkah pembuatannya sebagai berikut :

1. Siapkan koneksi internet yang stabil pada perangkat yang akan digunakan untuk cara membuat pamflet di Canva.
2. Cara membuat pamflet di Canva mulai dengan buka www.canva.com untuk memulai pada browser favorit.
3. Lakukan login atau signup.
4. Masuk dan pilih jenis desain pamflet yang diinginkan.
5. Pada halaman ini sudah tersedia banyak template lucu dan unik berbentuk layout untuk cara membuat pamflet.
6. Untuk memudahkan, cara membuat pamflet di Canva pilih sesuai kategori pamflet yang akan dibuat.
7. Lakukan perbaikan atau pengeditan dengan gambar yang ada atau gambar yang sudah disediakan sendiri.
8. Perbaiki font, ukuran, filter, dan perpindahan yang lainnya.
9. Simpan dan bisa lakukan pencetakan untuk mengakhiri cara membuat pamflet.

D. Pemasaran

Segmen pasar yang dibidik adalah wilayah metro dan sekitarnya, terutama rekan mahasiswa program studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pengetahuan, Universitas Lampung dan Universitas sekitar metro.

E. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang akan kami lakukan adalah menggunakan pamflet dan pemasaran secara langsung dengan strategi Word of Mouth (WOM) atau promosi dari mulut ke mulut,

yaitu sebuah cara komunikasi yang dilakukan oleh seorang pemberi pesan ke penerima pesan dimana sang penerima pesan tidak memperoleh informasi yang bersifat komersial, melainkan hanya merupakan informasi yang sifatnya ringan atau menambah pengetahuan.

F. Analisis SWOT

1. Kekuatan (Strenght)

Platform merupakan sebuah produk yang memiliki cukup banyak peminat karena desain platform yang menarik mampu memikat pelanggan dan sangat berpengaruh pada perkembangan bisnis.

2. Kelemahan (Waekness)

Produk platform ini memiliki kelemahan berupa kesulitan mengakses di daerah terpencil karena jaringan yang kurang memadai, sulit menentukan desain font yang cocok.

3. Kesempatan (Opportunities)

Platform dapat memudahkan dalam mengakses banyak informasi seperti promosi barang, promosi sekolah dll.

4. Ancaman (Threath)

Kurangnya waktu karena banyaknya pelanggan sehingga fokus pendesain dapat terpecah dan sulit mendapatkan ide-ide baru yang kreatif dan menarik.

BAB III

PENUTUP

Berwirausaha merupakan kegiatan untuk menciptakan atau melakukan suatu usaha. Ketika memulai usaha, kita harus berani mengambil resiko, mampu melihat peluang usaha, kreatif dan inovatif, percaya diri, jujur dan tekun untuk memasarkan produk.

Demikian proposal ini dibuat, semoga dapat menjadi acuan dan bahan pertimbangan dalam mendirikan usaha. Maka dari itu, penyusun mengharapkan dukungan serta peran dari semua pihak dalam pembentukan usaha.