

***STICKER CUSTOM***



**Disusun Oleh :**

**Adhitya Putra Prastyadi 2113025016**

**Aysetu Sindana Mahia Kaputri 2113025001**

**Christina Febiola Sinaga 2113025015**

**Muhammad Amirudin 21130250**

**PRODI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS LAMPUNG**

**2023**

## **Kata Pengantar**

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat serta karunia-Nya yang masih bisa dirasakan hingga saat ini, sehingga penulis dimudahkan dalam setiap langkah terutama dalam penyusunan proposal perencanaan bisnis dan usaha ini. Di dalam proposal perencanaan bisnis serta usaha ini, penulis selaku pihak karyawan pengelola perusahaan akan menguraikan segala aspek utama serta aspek pendukung dalam perilsan aplikasi kami yang bernama aplikasi “Warungantar” yang memberikan pelayanan kepada konsumen berupa jasa penyedia bahan makanan serta memberi pelayanan untuk melakukan pengantaran barang ke tempat tujuan.

Segala hal yang menyangkut mulai dari aspek perencanaan keuangan, strategi, teknis, pemasaran serta partisipasi risiko bisnis dan usaha ini sangat kami pikirkan. Oleh karena itu hal tersebut, telah dilampirkan dalam proposal perencanaan bisnis dan usaha ini. Semoga proposal perencanaan bisnis dan usaha ini dapat berguna bagi pembaca sekalian. Terima kasih atas perhatiannya, semoga dapat bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai inspirasi serta referensi bagi pembaca sekalian.

Bandarlampung, 12 Desember 2023

Kelompok 10

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

TheKelpo muncul sebagai respons atas pergeseran budaya yang menunjukkan peningkatan keinginan individu untuk mengekspresikan diri secara unik melalui seni visual. Dalam era di mana identitas personal semakin ditekankan, stiker custom menjadi medium yang paling tangkas untuk mengakui dan merayakan keunikan setiap individu. Penggabungan teknologi dan seni menciptakan peluang baru dalam dunia kreatif, dan melihat potensi ini, TheKelpo didirikan dengan tujuan membangun jembatan antara inovasi teknologi dan ekspresi seni, menghadirkan stiker custom yang bukan hanya produk, tetapi juga bentuk seni yang memikat.

### **B. Alasan Memilih Usaha**

Keputusan mendalam untuk fokus pada stiker custom tidak hanya didasari oleh potensi pasar yang terus berkembang, melainkan juga oleh keyakinan mendalam akan nilai-nilai personalisasi dan kreativitas. Kami percaya bahwa setiap orang memiliki cerita yang unik, dan stiker custom menjadi kanvas yang sempurna untuk merayakan perbedaan ini. TheKelpo muncul sebagai jawaban terhadap keinginan masyarakat untuk merangkul kekayaan identitas mereka sendiri dan mengekspresikannya melalui bentuk seni yang dapat dipegang dan dilihat sehari-hari. Dalam dunia yang semakin terhubung, kami melihat stiker custom sebagai sarana untuk membangun konektivitas dan menyatukan komunitas kreatif yang memiliki hasrat untuk berbagi kisah mereka melalui desain yang unik. TheKelpo berkomitmen untuk menjadi arsitek pengalaman personalisasi yang menginspirasi dan memberdayakan setiap individu untuk mengekspresikan diri mereka dengan bebas melalui seni visual yang diterapkan pada stiker custom berkualitas tinggi.

## **C. Visi, Misi, dan Tujuan**

### **a. Visi**

TheKelpo bermimpi menjadi pusat kreativitas visual yang tak terbantahkan, diakui secara global sebagai pemimpin dalam menyediakan stiker custom berkualitas tinggi yang mencerminkan keindahan dan keragaman seni. Dengan fokus pada desain yang inovatif dan teknologi produksi terdepan, visi kami adalah menciptakan revolusi dalam cara orang berinteraksi dengan seni dalam kehidupan sehari-hari mereka. Kami percaya bahwa seni adalah bahasa universal yang dapat menghubungkan orang dari berbagai latar belakang, dan melalui stiker custom kami, kami berharap dapat merangkul dan merayakan keunikan setiap individu, sementara juga menginspirasi dan mengangkat karya seni di seluruh dunia.

### **b. Misi**

1. Memberikan pilihan desain stiker yang beragam dan dapat disesuaikan sesuai preferensi pelanggan.
2. Menawarkan layanan produksi stiker berkualitas tinggi dengan teknologi terkini.
3. Membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan mitra melalui layanan pelanggan yang unggul.

### **c. Tujuan**

1. Menyediakan stiker berkualitas tinggi yang memenuhi standar estetika dan daya tahan.
2. Meningkatkan kapabilitas produksi dan desain untuk tetap berinovasi.
3. Memperluas pangsa pasar dengan strategi pemasaran yang efektif.
4. Mendorong kesadaran merek dan membangun kepercayaan pelanggan melalui pengalaman positif.

5. Berkontribusi pada industri kreatif dengan menginspirasi dan mendukung komunitas seniman lokal.

## BAB II PEMBAHASAN

### A. Aspek Pemasaran

#### a) Segmen Pasar

- Segmentasi Demografis produk ini ditargetkan kepada calon konsumen segala usia, baik anak-anak, remaja hingga orang dewasa
- Segmentasi Geografis produk ini mengarah keseluruhan daerah, baik wilayah perkotaan dan pedesaan. Selain dijual secara *online* melalui *platform e-commerce*, nantinya produk ini juga memiliki tempat penjualan secara fisik atau *offline* yang dapat dengan mudah dijangkau oleh semua orang.

#### b) Target Pasar

Target Pasar dari produk *sticker custom* ini meliputi:

1. Pelajar dan Mahasiswa: kalangan pelajar dan mahasiswa sering mencari sticker untuk menghias laptop, buku catatan, atau peralatan sekolah mereka.
2. Penggemar Koleksi *Sticker*: Ada orang yang gemar mengumpulkan sticker dari berbagai tema atau desain khusus.
3. Komunitas Hobi atau Kepentingan Khusus: Fokus pada komunitas yang memiliki minat khusus seperti penggemar *film*, musik, *gaming*, atau bahkan kegiatan *outdoor*.
4. Bisnis dan Pengusaha Kecil: Mereka mungkin memerlukan *sticker* untuk branding, promosi, atau paket produk mereka.

c) **Positioning**

Kami membedakan diri dengan menawarkan *sticker* berkualitas tinggi yang memukau dengan desain kreatif yang unik. Kualitas bahan yang kami gunakan dipadukan dengan desain yang menarik akan memberikan nilai tambah pada setiap *sticker* yang kami hasilkan. Selain itu, kami juga menawarkan pengalaman pengguna yang mudah melalui *platform e-commerce* kami yang intuitif. Proses pembuatan desain *sticker* menjadi cepat dan sederhana, memungkinkan pelanggan untuk mewujudkan kreativitas mereka dengan bebas. Kami memberikan kebebasan dalam menyesuaikan desain sesuai keinginan pelanggan. Yang tak kalah penting, kami berkomitmen untuk memberikan pelayanan pelanggan yang unggul dengan tim yang responsif dan ramah, siap membantu dengan saran desain atau bantuan lain yang dibutuhkan oleh setiap pelanggan kami.

**B. Nama Merk dan Indikator Merk**

a) **Nama Merk**

Merk adalah suatu simbol yang terdiri dari, nama, produk, logo serta tulisan yang menjadi identitas suatu produk, supaya dapat dikenal oleh konsumen dan menjadi pembeda dari pesaing. Untuk nama *brand* produk ini adalah *TheKelpo*. *TheKelpo* didirikan dengan tujuan membangun jembatan antara inovasi teknologi dan ekspresi seni, menghadirkan stiker custom yang bukan hanya produk, tetapi juga bentuk seni yang memikat.

b) **Indikator Merk**

terdapat 3 karakteristik merk yang berkaitan dengan kepercayaan merk itu sendiri, yaitu:

1. **Karakteristik Merk**

Karakteristik dalam sebuah merek mempunyai peran yang sangat penting supaya konsumen dapat mempercayai suatu merk. pada produk ini memiliki karakteristik yang berkaitan dengan kepercayaan

merk, meliputi brand reputation yang menjadikan sebuah merek memiliki persepsi bagus dan memiliki reputasi baik oleh konsumen, *brand predictability* dan *brand competence*. Hal ini dapat dilakukan dengan cara testimoni yang ada pada halaman toko dan produk yang diberikan oleh pelanggan serta *review* yang mereka sertakan seperti rating produk.

## 2. Karakteristik Perusahaan

Pada karakteristik perusahaan untuk membangun kepercayaan terhadap perusahaan, reputasi perusahaan, motif perusahaan yang dirasakan pelanggan, dan integritas perusahaan, yaitu dapat dilakukan dengan cara mempromosikan perusahaan tersebut, meyakinkan masyarakat bahwa masyarakat tersebut bahwa perusahaan ini merupakan perusahaan yang unggul, berdaya saing tinggi dan terus meningkatkan kinerja serta kualitas dari produk yang dirilis oleh perusahaan.

## 3. Karakteristik Konsumen

Untuk memiliki kepercayaan oleh konsumen pada suatu brand, produk ini memiliki karakteristik pelanggan merk yang dapat mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap merk. karakteristik merk ini dapat mencakup self-concept pelanggan dengan citra merk sebuah produk, kepuasan pelanggan dan kepuasan pelanggan.

### C. Analisis SWOT

- *Strengths* :

1. Fleksibilitas Desain: Kemampuan untuk menyesuaikan desain *sticker* secara personal memberikan daya tarik bagi pelanggan.
2. Potensi Kreativitas Pelanggan: Memberikan *platform* bagi pelanggan untuk mengekspresikan kreativitas mereka dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

3. Biaya Produksi Relatif Rendah: Proses produksi *sticker custom* bisa dilakukan dengan biaya yang relatif rendah, memungkinkan margin keuntungan yang baik.

● *Weaknesses :*

1. Persaingan yang Ketat: Pasar *sticker custom* di *e-commerce* bisa sangat kompetitif, sulit untuk membedakan diri di antara pesaing.
2. Keterbatasan Stok atau Pilihan Bahan: Jika pilihan bahan atau jenis *sticker* terbatas, hal ini dapat membatasi variasi produk yang ditawarkan.
3. Ketergantungan pada Proses Produksi: Jika terjadi masalah dalam proses produksi, seperti keterlambatan atau kesalahan desain, dapat berdampak pada kepuasan pelanggan.

● *Opportunities:*

1. Ekspansi Produk dan Layanan: Menambahkan produk terkait seperti *merchandise* lainnya atau layanan desain grafis
2. Kolaborasi dengan *Brand* atau *Influencer*: Kerjasama dengan merk terkenal atau *influencer* dapat membuka pasar yang lebih luas untuk meningkatkan exposure merk.

● *Threats:*

1. Pasar yang Jenuh : Jika banyak pesaing dengan penawaran serupa, sulit untuk menonjol di pasar yang jenuh.
2. Perubahan dalam Preferensi Konsumen : Perubahan tren atau selera konsumen bisa menggeser permintaan
3. Resiko Teknologi dan Keamanan : Ancaman keamanan data atau masalah teknis pada *platform e-commerce* dapat mengganggu operasional dan kepercayaan pelanggan.

## **D. Strategi Pemasaran Produk**

Strategi pemasaran produk hingga distribusi pada Bisnis TheKelpo

### **a) Perencanaan Fasilitas**

#### **1. Lokasi usaha**

##### **a. Letak pasar**

Berhubung TheKelpo berfokus pada stiker custom, yang merupakan produk dengan aksesibilitas tinggi dan keberadaan yang kental dalam kehidupan sehari-hari, tempat berniaga utama kami akan terletak di platform marketplace online. Sebagai aplikasi yang mengintegrasikan seni visual dengan inovasi teknologi, kami akan memanfaatkan marketplace online sebagai tempat yang ideal untuk menyajikan dan mendistribusikan stiker custom kami kepada pelanggan potensial. Platform ini memungkinkan kami untuk mencapai audiens yang lebih luas, mengakomodasi kebutuhan pasar yang terus berkembang, dan memberikan pengalaman belanja yang praktis dan terjangkau bagi para konsumen.

##### **b. Tenaga Kerja**

Untuk kebutuhan tenaga kerja, kami memprioritaskan penerimaan individu yang memiliki latar belakang dalam bidang IT, seperti software engineer, serta manajer produk digital yang memiliki keterampilan dalam mengelola dan memasarkan produk secara digital. Kami percaya bahwa kehadiran profesional dengan keahlian ini akan memperkuat tim TheKelpo dalam menghadirkan stiker custom berkualitas tinggi secara online. Dengan tim yang terampil dalam aspek teknologi dan pemasaran digital, kami yakin dapat mengoptimalkan keberadaan kami di marketplace online dan menyampaikan pengalaman berbelanja yang unik kepada pelanggan kami.

### **c. Masyarakat**

Tujuan utama kami dalam mendirikan TheKelpo adalah untuk memudahkan masyarakat, terutama para pecinta seni, dalam mendapatkan stiker custom berkualitas tinggi dengan cara yang praktis dan inovatif. Kami menyadari bahwa keunikan setiap individu dapat diekspresikan melalui seni visual, dan melalui aplikasi TheKelpo, kami ingin menyediakan sarana yang mudah diakses bagi mereka yang ingin menghasilkan karya seni yang unik. Dengan konsep ini, kami berharap dapat membuka pintu bagi semua orang untuk mengekspresikan diri mereka melalui desain stiker custom, menghadirkan keindahan seni dalam kehidupan sehari-hari mereka, dan membantu membangun komunitas kreatif yang saling berbagi inspirasi.

### **d. Peraturan Pemerintah**

Pemerintah telah menetapkan sebuah aturan untuk perdagangan sistem digital. Dengan demikian saya membangun usaha ini sesuai dengan peraturan undang-undang ITE.

## **2. Perizinan Usaha**

Untuk mendapatkan izin usaha, penulis harus mengajukan izin perdagangan e-commerce kepada pemerintah. Ini diatur oleh UU ITE, yang menyatakan bahwa pedagang yang menggunakan sistem digital harus menyediakan kontrak digital yang berisi detail produk, pembayaran, dan tentu saja pajak. Dalam hal ini, kami akan mengajukan surat izin usaha kami kepada pemerintah.

### **a) Surat Izin Tempat Usaha (SITU)**

Kami menggunakan surat ini untuk menunjukkan bahwa tempat usaha yang akan kami gunakan sudah siap untuk beroperasi. Dan pemerintah daerah memiliki otoritas untuk memberikan izin usaha ini.

### **3. Regulasi Dalam Perencanaan Bisnis**

#### **a. Merk bidang**

Untuk merk bisnis yang akan digunakan adalah TheKelpo.

#### **b. Bidang Konsumen**

Larangan Praktik Monopoli Bisnis

Praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat menurut UU no.5 Tahun 1999 tentang Praktek monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan

#### **c. Hukum Dagang**

Komunikasi Efektid dalam Organisasi Bisnis

## **E. Pengelolaan Sumber Daya Perencanaan Bisnis**

### **1. Sumber Daya Manusia**

Dalam manajemen sumber daya manusia di TheKelpo, kami menekankan pengembangan bisnis dengan memperhatikan keahlian khusus dari setiap anggota tim. Kami fokus dalam merekrut SDM yang memiliki keahlian di bidang IT, seperti software engineer, dan manajer produk digital yang memiliki kemampuan dalam menyosialisasikan dan memasarkan produk secara digital. Dengan memilih tim yang memiliki kompetensi ini, kami yakin dapat memajukan inovasi dan efektivitas dalam pengembangan aplikasi stiker custom kami, menghadirkan pengalaman berbelanja online yang lebih baik kepada pelanggan, dan memperkuat keberadaan kami di pasar digital.

### **2. Money (Uang)**

Sebagai langkah awal dalam merintis TheKelpo, modal awal akan berasal dari tabungan pribadi dan upaya mencari investor yang dapat mendukung kebutuhan modal usaha. Apabila usaha sudah berjalan sukses, sumber modal tidak hanya akan bergantung pada kontribusi investor, melainkan juga dari

pemasukan yang dihasilkan dan akan diinvestasikan kembali untuk mengembangkan dan memperluas bisnis stiker custom kami. Dengan strategi ini, kami berharap dapat membangun fondasi keuangan yang kuat dan berkelanjutan untuk mendukung pertumbuhan TheKelpo.

### **3. *Materials* (Materi)**

Sarana yang diperlukan untuk menjalankan bisnis TheKelpo mencakup perangkat keras seperti komputer, laptop, atau PC. Sebagai bisnis berbasis aplikasi, kami memerlukan sejumlah perangkat keras ini untuk mendukung operasional, pengembangan, dan pengelolaan aplikasi stiker custom kami. Selain itu, keberlanjutan bisnis kami juga bergantung pada perangkat lunak, termasuk text editor yang diperlukan untuk kegiatan pengkodean dalam pengembangan aplikasi kami. Dengan memastikan ketersediaan perangkat keras dan perangkat lunak yang sesuai, kami dapat menjaga kelancaran operasional dan pengembangan TheKelpo, memastikan pengalaman pengguna yang optimal dan berkelanjutan.

### **4. *Method* (Metode)**

Untuk bisnis TheKelpo, kami menerapkan model marketplace yang memfasilitasi pertemuan antara para pembuat seni dan konsumen secara online melalui situs web dan aplikasi kami. Dengan pendekatan ini, TheKelpo bertujuan untuk menjadi platform yang menghubungkan kreator stiker custom dengan para penggemar seni, menyediakan wadah di mana mereka dapat menjual dan membeli stiker secara praktis dan inovatif. Dengan memanfaatkan model marketplace, kami berkomitmen untuk memberikan pengalaman berbelanja yang efisien dan memfasilitasi interaksi yang positif antara penjual dan pembeli di dunia digital.

### **5. *Market* (Pasar)**

Market untuk bisnis ini yakni dilakukan secara online melalui *marketplace* yakni melalui aplikasi dan juga website.

## **F. Perencanaan Keuangan *Sticker Custom* (TheKelpo)**

Terdapat beberapa unsur dari perencanaan keuangan diantaranya yaitu :

### **1. Sasaran/Tujuan Keuangan**

- Memperoleh tabungan dan menambah modal usaha untuk kedepannya.

### **2. Laporan Kekayaan Bersih Individu**

- Sebagai salah satu cara untuk mengukur perkembangan finansial di masa depan.

### **3. Analisis Arus Kas**

- Rencana Pendapatan : 1.000.000/bulan
- Rencana Pengeluaran : 50.000/bulan

### **4. Strategi Pensiun**

Rencana tersebut harus mencakup strategi untuk mengakumulasi modal pensiun yang diperlukan dan distribusi seumur hidup yang direncanakan.

### **5. Rencana Manajemen Risiko**

Rencana manajemen risiko mencakup tinjauan menyeluruh atas asuransi jiwa dan kecacatan, pertanggungjawaban kewajiban pribadi, pertanggungjawaban properti dan korban, dan perlindungan jika terjadi bencana.

### **6. Rencana Investasi Jangka Panjang**

Rencana investasi ini menetapkan pedoman untuk memilih, membeli dan menjual investasi dan menetapkan tolok ukur untuk penilaian kinerja.

### **7. Strategi Pengurangan Pajak**

Strategi tersebut harus mencakup identifikasi kendaraan investasi yang terkena pajak yang dapat mengurangi pajak penghasilan investasi.

Aplikasi Warungantar memiliki data-data dan rencana produksi sebagai berikut :

A. Biaya variable per unit = Rp.4000

- Biaya Unit :

Bahan Baku : Rp.15.000

Harga jual per unit : Rp.5000 (Harga jual satu sticker custom)

B. Biaya Tetap

- Biaya tempat : Rp.10.000.000
- Listrik dan Air : Rp.1.000.000
- Gaji Karyawan : Rp. 3.000.000
- Biaya Pemasaran : Rp.1.000.000

C. Menghitung BEP Unit

$BEP\ Unit = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual Per unit} - \text{Biaya Variable Per unit})$

$BEP\ Unit = Rp.15.000.000 / (Rp.5000 - Rp.4000)$

$BEP\ Unit = Rp.15.000.000 / Rp.3000$

$BEP\ Unit = Rp. 5000$

Jadi, BEP per unit dari estimasi diatas adalah Rp.5000/unit.

D. Menghitung BEP Rupiah

$BEP\ Rupiah = BEP\ dalam\ Unit \times \text{Harga Jual Per unit}$

$BEP\ Rupiah = Rp. 5000 \times Rp. 5000$

$BEP\ Rupiah = Rp. 25.000.000$

Jadi total BEP rupiah dari estimasi diatas adalah Rp 25.000.000

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Kesimpulan dari proposal *business plan* ini adalah bahwa usaha *sticker custom (TheKelpo)* ini memiliki potensi yang signifikan untuk berkembang di pasar lokal dan mungkin juga pasar internasional. Dengan fokus pada kreativitas, inovasi, dan kebutuhan pasar yang spesifik, usaha ini dapat memenuhi permintaan yang terus meningkat akan produk yang personalisasi dan unik. Melalui penggunaan bahan berkualitas dan strategi pemasaran yang efektif, usaha *sticker custom* ini diharapkan dapat mencapai pertumbuhan yang stabil dan memberikan kontribusi positif bagi komunitas dan ekonomi lokal. Kesuksesan usaha ini akan bergantung pada kemampuan untuk beradaptasi dengan tren pasar dan kebutuhan pelanggan, serta komitmen untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanan pelanggan.

Dengan adanya usaha ini, diharapkan dapat meningkatkan jumlah usaha kecil yang sedang berkembang, serta kemampuan kelompok dalam mengembangkan usaha pembuatan *sticker* dan pin. Selain itu, usaha ini juga diharapkan dapat menjadi sarana untuk meningkatkan sumber daya manusia yang ada. Secara keseluruhan, proposal usaha *sticker custom* ini menunjukkan potensi yang besar dalam mengembangkan usaha kreatif yang dapat memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan ekonomi lokal.

