

BUSINESS PLAN

Printing Delivery



Oleh:

Muhamad Amirudin

2113025023

**PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2023**

DAFTAR ISI

Executive Summary	3
BAB I	4
PENDAHULUAN.....	4
A. Latar Belakang	4
B. Visi & Misi Usaha.....	4
BAB II.....	6
GAMBARAN UMUM DAN RENCANA USAHA	6
A. Analisis Produk	6
B. Analisis Usaha.....	7
C. Analisis Produksi.....	12
D. Analisis Pasar	13
E. Analisis Sumber Daya Manusia	14
F. Analisis Keuangan.....	17
BAB III.....	22
PENUTUP	22
Kesimpulan	22
LAMPIRAN	23

Executive Summary

Kami dengan bangga mempersembahkan rencana bisnis ini untuk memperkenalkan layanan Printing Delivery yang mengusung konsep inovatif dan praktis. Dengan fokus pada kemudahan dan kenyamanan, bisnis ini bertujuan memenuhi kebutuhan pelanggan yang mencari solusi print tanpa harus keluar rumah. Layanan kami mencakup stiker custom, jasa print hitam putih dan berwarna, cetak foto dalam berbagai ukuran, dan layanan fotocopy.

Dengan berkomitmen menjadi mitra terpercaya dalam pemenuhan kebutuhan print sehari-hari, kami menghadirkan layanan antar yang cepat dan efisien. Pelanggan dapat dengan mudah memesan melalui platform online kami dan menentukan preferensi print mereka. Prosesnya sederhana, cepat, dan dapat diandalkan.

Strategi pemasaran kami akan difokuskan pada keberadaan online melalui media sosial. Kami aktif berpartisipasi dalam kampanye promosi, berbagi contoh hasil kerja (portofolio), dan menawarkan diskon khusus melalui platform tersebut. Interaksi yang aktif dan responsif dengan pelanggan akan menjadi kunci dalam membangun hubungan yang kuat.

Dengan harga yang kompetitif dan transparan, kami memberikan opsi harga yang jelas untuk setiap jenis layanan, dengan biaya pengantaran yang terjangkau, dimulai dari Rp.3000, yang dapat disesuaikan berdasarkan jarak antar.

Operasional kami didesain untuk memastikan kecepatan dan akurasi dalam setiap pesanan. Dengan tim yang terlatih, proses dari pemesanan hingga pengantaran akan menjadi pengalaman yang lancar bagi pelanggan.

Proyeksi keuangan kami mencakup pendapatan, biaya operasional, dan laba bersih. Kami akan memastikan keseimbangan yang baik antara pelayanan berkualitas dan keberlanjutan finansial. Dengan inovasi dan fokus pada kepuasan pelanggan, bisnis ini bertujuan untuk menjadi pilihan utama dalam layanan Printing Delivery di pasar lokal.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri Printing Delivery mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Permintaan akan layanan print yang praktis dan inovatif terus meningkat, khususnya di tengah kebutuhan masyarakat akan solusi print yang efisien.

Aktivitas print online telah mengalami peningkatan yang dramatis, dengan platform-platform digital menjadi sarana utama masyarakat dalam mencetak berbagai jenis dokumen dan stiker. Fenomena ini menciptakan peluang besar bagi layanan Printing Delivery yang mampu memberikan kualitas layanan dan pengiriman yang optimal.

Saat ini, kebutuhan akan layanan print on-demand semakin menjadi prioritas konsumen dan pelaku bisnis kecil. Lebih dari 80% konsumen mencari kenyamanan dalam layanan print yang dapat diandalkan, dan layanan antar seperti yang kami tawarkan menjadi pilihan utama.

Kualitas layanan dan kemudahan dalam proses print memiliki peran sentral dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Lebih dari 70% konsumen cenderung menggunakan layanan print yang menawarkan kualitas dan pelayanan pengantaran yang baik.

Berdasarkan analisis ini, terlihat bahwa ada peluang besar untuk mendirikan bisnis Printing Delivery yang tidak hanya efisien dalam prosesnya tetapi juga memberikan kualitas print yang tinggi, memenuhi kebutuhan konsumen di era digital yang terus berkembang.

B. Visi & Misi Usaha

- **Visi:**

Menjadi pelopor dalam layanan Printing Delivery yang terdepan, dikenal karena inovasi, keandalan, dan kualitas pelayanan. Kami berkomitmen untuk melampaui harapan pelanggan dengan menyediakan solusi print yang efisien dan berkualitas tinggi.

- **Misi:**

- 1) **Print Berkualitas Optimal:**

Kami bertujuan untuk menyediakan layanan print dengan standar kualitas optimal. Investasi kami dalam teknologi mutakhir akan terus mendukung upaya kami untuk memberikan hasil cetak yang memenuhi dan bahkan melampaui standar industri.

- 2) **Inovasi dan Kemudahan:**

Kami akan terus berinovasi dalam proses print dan pengantaran, memberikan kemudahan bagi pelanggan. Melalui kolaborasi erat dengan pelanggan, kami akan menciptakan solusi print yang membedakan dan memenuhi kebutuhan unik mereka.

- 3) Kepuasan Pelanggan sebagai Prioritas Utama:
Kepuasan pelanggan adalah fokus utama kami. Kami akan memastikan layanan pelanggan yang luar biasa dengan mendengarkan dengan seksama, berkomunikasi secara transparan, dan memberikan solusi print yang memenuhi atau melampaui harapan pelanggan.
- 4) Pendidikan dan Pengembangan:
Kami berkomitmen untuk mengembangkan tim kami melalui pelatihan dan pendidikan berkelanjutan. Kami akan berbagi pengetahuan dan keterampilan kami dengan pelanggan, membantu mereka memahami lebih baik solusi print yang kami tawarkan.
- 5) Kemitraan Strategis:
Kami akan membentuk kemitraan strategis dengan pelanggan, mitra bisnis, dan komunitas lokal. Kolaborasi ini akan membantu kami menciptakan solusi print yang berdampak positif dan memperkuat hubungan dengan pelanggan.
- 6) Keberlanjutan Bisnis:
Fokus pertumbuhan bisnis kami akan selalu diiringi perhatian pada dampak lingkungan dan sosial. Kami akan berusaha untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan, memperhatikan tanggung jawab sosial dan lingkungan dalam setiap langkah bisnis kami.

BAB II

GAMBARAN UMUM DAN RENCANA USAHA

A. Analisis Produk

1. **Jenis Produk:** Agensi Printing Delivery kami menawarkan berbagai jenis produk dan layanan yang mencakup:

a) **Stiker Custom:**

Stiker kreatif dan personalisasi sesuai dengan keinginan pelanggan. Kami menyediakan berbagai pilihan desain dan ukuran untuk memenuhi kebutuhan branding dan ekspresi kreatif.

b) **Jasa Print Hitam Putih dan Berwarna:**

Layanan print berkualitas tinggi dengan opsi hitam putih dan berwarna. Fleksibilitas harga dan kualitas untuk memenuhi berbagai kebutuhan cetak.

c) **Cetak Foto:**

- Polaroid (Ukuran Khusus): Cetak foto polaroid dengan sentuhan retro, memberikan pengalaman berbeda.
- Ukuran 3X4 dan 4X6: Pilihan ukuran foto yang umum digunakan untuk berbagai keperluan.
- Ukuran 2R: Cetak foto dalam ukuran standar.

d) **Jasa Fotocopy:**

- Hitam Putih: Fotokopi hitam putih dengan harga terjangkau.
- Warna: Fotokopi berwarna untuk dokumen yang memerlukan representasi warna.

Layanan ini dapat diantarkan langsung ke lokasi pelanggan, memberikan kemudahan tanpa harus meninggalkan rumah atau kantor mereka. Kami memberikan opsi harga yang bersaing dan fleksibel, sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

2. **Nama Produk:** Kami memberikan nama produk berdasarkan permintaan dan kebutuhan klien untuk layanan Printing Delivery kami. Sebagai contoh, "Stiker Personalisasi," "Print Hitam Putih & Berwarna," "Cetak Foto Khusus," "Fotokopi Ekspres," dan "Layanan Pengantaran Print."

3. **Karakteristik Produk:** Karakteristik produk kami mencakup:

- a) **Kualitas Tinggi:** Semua hasil print yang kami produksi memenuhi standar kualitas tertinggi. Dengan menggunakan peralatan terkini dan tim berpengalaman, kami menjamin hasil cetak yang tajam dan jelas.
- b) **Kreativitas:** Produk kami tidak hanya mencetak dokumen, tetapi juga menciptakan desain stiker yang kreatif dan unik. Kami memahami pentingnya kreativitas dalam setiap cetakan.

- c) **Personalisasi:** Kami berkomitmen untuk bekerja secara personal dengan setiap pelanggan. Setiap stiker, dokumen, atau foto yang kami cetak dirancang sesuai dengan preferensi dan keinginan unik pelanggan.
- d) **Pengiriman Tepat Waktu:** Komitmen kami terhadap pengiriman tepat waktu sangat penting. Kami menghargai waktu pelanggan kami dan memastikan setiap pesanan tiba sesuai dengan jadwal yang di janjikan.
- e) **Kelebihan Produk:** Dalam industri Printing Delivery yang kompetitif, kami menghadirkan beberapa kelebihan produk:
 - **Kualitas Berkualitas Tinggi:** Fokus pada hasil cetak berkualitas tinggi dengan menggunakan peralatan dan teknologi terkini.
 - **Kreativitas yang Inovatif:** Pendekatan kreatif dalam setiap desain stiker dan cetak untuk membedakan merek pelanggan.
 - **Personalisasi dan Kolaborasi:** Mendengarkan kebutuhan pelanggan dan berkolaborasi secara aktif untuk menciptakan produk yang sesuai dengan visi mereka.
 - **Pengiriman Tepat Waktu:** Komitmen terhadap pengantaran yang tepat waktu, memberikan kepuasan kepada setiap pelanggan.
- f) **Kualitas Berkualitas Tinggi:** Fokus utama kami adalah menghasilkan cetakan berkualitas tinggi dengan menggunakan teknologi terkini dan tim ahli yang berpengalaman.
- g) **Kreativitas yang Inovatif:** Kami membawa pendekatan kreatif dalam setiap pesanan, memastikan bahwa setiap cetakan memiliki daya tarik visual dan keunikan yang membedakan.
- h) **Personalisasi dan Kolaborasi:** Kami mendengarkan setiap kebutuhan pelanggan dan berkolaborasi erat untuk menciptakan cetakan yang sesuai dengan keinginan dan visi mereka.
- i) **Pengiriman Tepat Waktu:** Keteraturan pengiriman adalah salah satu keunggulan kami. Kami menjaga komitmen untuk memberikan hasil cetak kepada pelanggan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati.

B. Analisis Usaha

1. Analisis SWOT

Kekuatan (Strengths):

- a) **Kreativitas:** Kemampuan kami untuk menciptakan desain stiker yang kreatif dan inovatif menjadi keunggulan utama, memungkinkan pelanggan mendapatkan produk yang unik dan menarik.
- b) **Tim Profesional:** Tim kami terdiri dari individu berpengalaman dalam berbagai aspek layanan Printing Delivery, mulai dari desain hingga pengantaran. Keahlian ini memastikan setiap cetakan memenuhi standar kualitas yang tinggi.
- c) **Peralatan Berkualitas Tinggi:** Investasi kami dalam teknologi dan peralatan printing terkini memberikan keunggulan dalam menghasilkan cetakan yang tajam, jelas, dan berkualitas tinggi.

- d) Pendekatan Klien yang Berfokus pada Kepuasan: Komitmen kami terhadap layanan pelanggan yang luar biasa membedakan kami dari pesaing. Kami mendengarkan dengan seksama kebutuhan pelanggan dan berusaha memberikan solusi print yang memenuhi atau melampaui harapan mereka.

Kelemahan (Weaknesses):

- a) Persaingan Ketat: Industri Printing Delivery yang kompetitif dengan banyak pesaing dapat menjadi tantangan. Persaingan dapat mempengaruhi perolehan pelanggan baru dan mempertahankan pangsa pasar.
- b) Biaya Produksi: Biaya produksi stiker custom, fotokopi, dan jenis print lainnya dapat menjadi tinggi, terutama dengan peralatan dan bahan berkualitas tinggi. Penyesuaian harga untuk tetap bersaing sementara mempertahankan keuntungan dapat menjadi tantangan.
- c) Ketergantungan pada Pasar Tertentu: Ketergantungan pada sektor-sektor tertentu dalam industri printing dapat memengaruhi stabilitas pendapatan. Fluktuasi permintaan dalam pasar tertentu dapat memberikan tekanan pada kinerja finansial.

Peluang (Opportunities):

- a) Peningkatan Permintaan Layanan Printing Delivery: Pertumbuhan permintaan akan layanan Printing Delivery menciptakan peluang besar untuk menawarkan solusi print yang lebih efisien dan dapat diandalkan kepada pelanggan yang mencari kenyamanan.
- b) Pemasaran Berbasis Online: Peningkatan fokus pada pemasaran berbasis online membuka peluang untuk mengoptimalkan keberadaan di platform media sosial. Kolaborasi dengan pelaku bisnis kecil dan influencer di media sosial dapat meningkatkan visibilitas dan mendapatkan pelanggan baru.
- c) Kemitraan Logistik dan Pengiriman: Peluang untuk menjalin kemitraan strategis dengan perusahaan logistik dan pengiriman dapat meningkatkan efisiensi pengantaran dan mengurangi biaya logistik. Ini dapat membuka jangkauan pasar yang lebih luas dan meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pengiriman yang lebih cepat dan handal.

Ancaman (Threats):

- a) Perubahan Tren Konsumen: Perubahan cepat dalam preferensi dan kebutuhan konsumen terkait dengan layanan Printing Delivery dapat menuntut adaptasi dan inovasi kontinu untuk tetap relevan.
- b) Persaingan Tinggi: Persaingan yang tinggi di industri Printing Delivery dengan pesaing yang menawarkan harga yang lebih rendah dapat menjadi ancaman terhadap pertumbuhan dan profitabilitas.
- c) Tantangan Logistik: Tantangan dalam manajemen logistik dan pengiriman, seperti kenaikan biaya bahan bakar atau kendala logistik global, dapat mempengaruhi efisiensi operasional dan biaya pengiriman, mengancam kepuasan pelanggan.

2. Bisnis Model Canvas

Memaparkan 9 elemen BMC (panduan pengisian di lampiran 4)

<i>Customer Segments</i>	<i>Key Activities</i>	<i>Value Proposition</i>
Pelanggan Utama: Perusahaan-perusahaan yang membutuhkan layanan Printing Delivery untuk kebutuhan cetak stiker, dokumen, dan foto secara massal, baik untuk keperluan promosi, branding, maupun kebutuhan internal perusahaan. Pelanggan Sekunder: Individu yang membutuhkan layanan Printing Delivery untuk kebutuhan cetak stiker kustom, fotokopi, dan cetak foto dalam skala lebih kecil, terutama untuk acara-acara pribadi seperti pesta dan perayaan.	Produksi Print: Melaksanakan proses produksi print dengan mencetak stiker custom, dokumen, dan foto sesuai dengan spesifikasi dan keinginan pelanggan. Proses ini mencakup pengaturan, pencetakan, dan pemeriksaan kualitas. Konsultasi Kreatif: Berinteraksi secara langsung dengan pelanggan untuk membantu mengembangkan ide dan konsep cetakan yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan mereka. Konsultasi kreatif melibatkan pemahaman mendalam terhadap preferensi dan visi pelanggan. Pemasaran dan Promosi: Mengelola strategi pemasaran dan promosi untuk meningkatkan visibilitas bisnis Printing Delivery. Ini melibatkan kampanye online, pemasaran di media sosial, dan promosi layanan agar menarik	Print Kreatif dan Berkualitas Tinggi: Menyediakan stiker, dokumen, dan foto dengan desain kreatif dan kualitas cetakan yang tinggi, memberikan pelanggan produk yang unik dan memukau. Konsultasi Personalisasi: Memberikan konsultasi personal kepada setiap pelanggan untuk membantu mengembangkan ide-ide cetakan yang sesuai dengan keinginan dan tujuan mereka. Peralatan dan Teknologi Terkini: Menggunakan peralatan dan teknologi terkini dalam proses cetak untuk memastikan hasil cetakan yang optimal, tajam, dan sesuai dengan standar kualitas tinggi.

perhatian pelanggan potensial.
<i>Key Resources</i>
Tim Produksi Printing Delivery: Tim yang terdiri dari individu berpengalaman dalam proses produksi Printing Delivery, termasuk staf yang ahli dalam pemrosesan cetakan, kualitas produk, dan pengantaran. Peralatan Cetak dan Pengiriman: Peralatan cetak termasuk mesin cetak, perangkat pemotong stiker, dan peralatan pengiriman yang diperlukan untuk memastikan efisiensi dalam memenuhi permintaan pelanggan. Situs Web dan Media Sosial: Platform online seperti situs web dan akun media sosial yang berfungsi sebagai saluran untuk promosi, komunikasi dengan pelanggan, dan pemesanan layanan. Platform ini juga digunakan untuk membagikan portofolio

	dan mendapatkan umpan balik dari pelanggan.	
Customer Relationship	Key Partnership	Cost Structure
Konsultasi Personal: Memberikan layanan konsultasi personal yang berkelanjutan untuk memahami secara mendalam kebutuhan dan tujuan pelanggan. Ini melibatkan interaksi aktif untuk memastikan setiap cetakan sesuai dengan harapan pelanggan. Kerjasama Jangka Panjang: Membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, terutama yang memiliki kebutuhan cetak reguler. Mengutamakan pelayanan yang konsisten dan membangun kepercayaan pelanggan untuk menciptakan kerjasama yang berkesinambungan.	Kolaborasi dengan Pemasok Bahan Cetak: Membangun kerjasama erat dengan pemasok bahan cetak, termasuk penyedia stiker kustom, kertas cetak, dan bahan-bahan lainnya yang diperlukan dalam proses Printing Delivery. Jejaring Logistik dan Pengiriman: Kemitraan dengan perusahaan logistik dan pengiriman untuk memastikan efisiensi dalam pengantaran hasil cetakan kepada pelanggan. Kerjasama ini dapat membantu meningkatkan kecepatan pengiriman dan mengoptimalkan biaya logistik.	Biaya Tenaga Kerja: Gaji untuk tim operasional, termasuk staf kreatif dan produksi yang terlibat dalam proses Printing Delivery, serta karyawan pendukung lainnya. Biaya Peralatan dan Bahan Cetak: Biaya perawatan, perbaikan, dan pembelian peralatan cetak yang digunakan dalam proses produksi. Juga termasuk pengadaan bahan cetak seperti stiker, kertas, dan tinta. Biaya Pemasaran dan Promosi: Biaya terkait dengan upaya pemasaran dan promosi, termasuk biaya iklan, kampanye promosi online, dan strategi pemasaran lainnya untuk meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan baru.
Channels	Revenue Stream	
Platform Pemesanan Online: Memanfaatkan situs web sebagai platform pemesanan online, memberikan pelanggan akses langsung untuk menelusuri layanan,	Biaya Layanan Cetak: Pendapatan dari layanan cetak yang mencakup stiker custom, dokumen, dan foto yang dipesan oleh	

melihat harga, dan melakukan pemesanan dengan mudah. Jejaring Kemitraan Bisnis: Membangun kemitraan dan jaringan dalam industri printing untuk memperluas basis pelanggan dan mendapatkan proyek-produk yang melibatkan berbagai jenis cetakan dan pengiriman. Pemasaran Konten Online: Menyebarkan portofolio dan konten berkualitas tinggi melalui berbagai platform online, termasuk media sosial dan situs berbagi konten. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan brand awareness dan menarik perhatian pelanggan potensial.	pelanggan. Biaya ini mencakup produksi, pengemasan, dan pengiriman hasil cetakan. Penjualan Produk Tambahan: Pendapatan dari penjualan produk tambahan seperti peralatan kreatif, bahan cetak ekstra, atau layanan express dengan biaya tambahan yang dapat meningkatkan nilai pesanan pelanggan.	
---	---	--

C. Analisis Produksi

1. Proses Produksi Printing Delivery:

- Konsultasi Awal:** Proses dimulai dengan konsultasi awal antara tim Printing Delivery dan pelanggan. Konsultasi ini mencakup pemahaman mendalam tentang kebutuhan cetakan, jenis stiker atau dokumen yang diinginkan, jumlah, dan preferensi desain.
- Perencanaan dan Konsep:** Setelah mendapatkan pemahaman yang jelas, langkah berikutnya adalah merencanakan konsep cetakan. Ini melibatkan pengembangan ide-ide kreatif untuk desain stiker, penentuan spesifikasi cetakan, dan pemilihan bahan cetak yang sesuai.
- Pra-Produksi:** Tahap pra-produksi mencakup persiapan sebelum proses cetak. Ini termasuk persiapan bahan cetak, pengaturan mesin cetak, dan pengujian kualitas cetakan sebelum memasuki tahap produksi massal.

- d) **Produksi:** Ini adalah tahap produksi cetakan yang melibatkan penggunaan mesin cetak untuk mencetak stiker atau dokumen sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan. Tim produksi akan memastikan bahwa kualitas cetakan memenuhi standar yang diinginkan.
- e) **Pasca-Produksi:** Setelah proses cetak selesai, cetakan akan melalui tahap pasca-produksi. Ini mencakup pemeriksaan kualitas cetakan, pemotongan stiker (jika diperlukan), dan pengepakan dengan rapi untuk pengiriman.
- f) **Penyelesaian dan Penyerahan:** Setelah cetakan selesai dan memenuhi standar kualitas, produk akhir akan disiapkan untuk pengiriman. Ini melibatkan proses penyelesaian, termasuk pemberian label pengiriman dan koordinasi dengan layanan pengiriman untuk memastikan pengantaran tepat waktu kepada pelanggan.

2. Target Produksi:

Target produksi adalah jumlah print yang Anda berencana untuk diproduksi dalam periode waktu tertentu. Ini akan sangat bervariasi tergantung pada kapasitas dan sumber daya agensi Anda. Beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan ketika menetapkan target produksi adalah:

- a) **Kapasitas Operasional:** Seberapa besar kapasitas operasional Printing Delivery dalam hal jumlah stiker, dokumen, dan foto yang dapat diproduksi oleh tim dalam periode waktu tertentu, misalnya, sebulan atau setahun.
- b) **Permintaan Pelanggan:** Seberapa besar permintaan dari pelanggan yang dapat diakomodasi oleh agensi Printing Delivery. Ini melibatkan penilaian terhadap jumlah pesanan yang masuk dan kemampuan untuk memenuhi kebutuhan cetakan.
- c) **Anggaran dan Sumber Daya:** Berapa banyak sumber daya, baik finansial maupun manusia, yang dapat dialokasikan untuk setiap proyek cetakan. Ini mencakup evaluasi terhadap anggaran, peralatan, dan waktu yang tersedia untuk mencapai target produksi yang diinginkan.

D. Analisis Pasar

- **Pasar Printing Delivery:** Industri layanan Printing Delivery memiliki prospek yang menjanjikan, terutama dengan meningkatnya permintaan dari individu dan bisnis yang mencari kemudahan dalam layanan cetak. Adanya kebutuhan untuk stiker custom, dokumen, dan foto yang dikirim langsung ke pelanggan menciptakan peluang signifikan.
- **Segmentasi Pelanggan:** Identifikasi calon pelanggan berdasarkan kebutuhan cetakan mereka. Segmen pelanggan dapat mencakup individu yang membutuhkan stiker kustom, bisnis yang memerlukan dokumen promosi, atau perorangan yang mencari layanan cetak foto untuk acara pribadi.

- **Proposisi Nilai:** Tawarkan nilai unik dengan fokus pada kualitas cetakan, kemudahan penggunaan layanan, dan pengiriman yang tepat waktu. Berikan opsi personalisasi untuk memenuhi kebutuhan beragam pelanggan.
- **Saluran Distribusi:** Tentukan saluran distribusi yang efisien, termasuk platform pemesanan online, jejaring bisnis lokal, dan promosi melalui media sosial. Memastikan keterjangkauan dan keterlihatan melalui berbagai saluran.
- **Strategi Pemasaran:** Implementasikan strategi pemasaran yang kuat dengan fokus pada konten visual, menampilkan contoh pekerjaan sebelumnya, dan memberikan penawaran khusus. Gunakan media sosial dan pemasaran online untuk mencapai audiens yang lebih luas.
- **Akuisisi Pelanggan:** Tawarkan insentif seperti diskon awal atau promo khusus untuk menarik pelanggan baru. Pertimbangkan kerjasama dengan pihak ketiga, seperti agen pemasaran lokal, untuk meningkatkan visibilitas di pasar.
- **Hubungan Pelanggan:** Jaga hubungan yang baik dengan pelanggan dengan memberikan layanan pelanggan yang responsif. Terima umpan balik secara teratur untuk memahami kebutuhan pelanggan dan meningkatkan pengalaman mereka.
- **Pelayanan Pelanggan:** Sediakan berbagai pilihan layanan cetak untuk memenuhi kebutuhan beragam pelanggan. Jamin kualitas cetakan yang konsisten dan pertahankan fleksibilitas dalam menangani pesanan khusus.
- **Kualitas Produksi:** Pastikan bahwa setiap cetakan memenuhi standar kualitas tinggi. Fokus pada detail dan inovasi dalam proses produksi untuk membedakan layanan Anda dari pesaing.
- **Pertumbuhan Berkelanjutan:** Fokus pada pertumbuhan berkelanjutan melalui pengembangan layanan baru, peningkatan efisiensi operasional, dan eksplorasi kolaborasi dengan bisnis lokal.
- **Monitoring Tren:** Pantau tren dalam industri layanan cetak, teknologi percetakan, dan strategi pemasaran digital untuk tetap relevan dan adaptif terhadap perubahan pasar.

E. Analisis Sumber Daya Manusia

1. Struktur Organisasi Tim:

- a) **Pemilik dan CEO** (*Chief Executive Officer*)

- Pemilik dan CEO Printing Delivery memegang peran kunci dalam mengelola operasional harian agensi, termasuk koordinasi tim, alokasi sumber daya, dan pengambilan keputusan strategis.
 - Memainkan peran aktif dalam menjaga dan membangun hubungan dengan pelanggan utama. Menanggapi kebutuhan khusus pelanggan dan memastikan kepuasan pelanggan sebagai prioritas utama.
 - Membangun visi jangka panjang untuk Printing Delivery, termasuk identifikasi peluang pertumbuhan, inovasi dalam layanan, dan ekspansi ke pasar potensial. Memberikan arahan strategis untuk mencapai tujuan jangka panjang agensi.
- b) Direktur Kreatif (Creative Director)
- Memimpin tim kreatif dalam mengembangkan konsep dan desain untuk produk cetak seperti stiker custom, dokumen, dan foto. Menginspirasi kreativitas untuk menciptakan produk cetak yang unik dan sesuai dengan keinginan pelanggan.
 - Bertanggung jawab atas standar kualitas dan estetika dari setiap produk cetak yang dihasilkan. Memastikan bahwa setiap item mencerminkan tingkat keunggulan yang diinginkan oleh pelanggan.
 - Mendukung proses kreatif dengan berkolaborasi secara langsung dengan pelanggan. Memastikan bahwa konsep dan desain mencerminkan keinginan dan kebutuhan pelanggan yang dipesan melalui layanan printing delivery.
- c) Manajer Produksi (Production Manager)
- Bertanggung jawab atas pengelolaan produksi print dan logistik terkait. Memastikan bahwa proses cetak berjalan lancar dan efisien, dan mengelola logistik pengantaran sesuai kebutuhan.
 - Berperan dalam koordinasi antara pelanggan, lokasi pengiriman, tim kreatif, dan peralatan produksi. Memastikan bahwa semua elemen terkoordinasi dengan baik untuk mencapai hasil print yang memuaskan.
 - Memastikan proyek-produk print berjalan sesuai jadwal yang ditentukan dan mematuhi anggaran yang telah ditetapkan. Memberikan pengawasan yang cermat untuk memastikan efisiensi dan kualitas dalam setiap tahap produksi.
- d) Sinematografer (Printografer)
- Menanggung tanggung jawab atas aspek visual dalam produksi cetakan. Memastikan bahwa hasil cetak mencapai standar visual yang diinginkan oleh pelanggan.
 - Mengambil keputusan tentang pengaturan cetak, pencahayaan cetak, dan komposisi visual agar menciptakan hasil cetak yang menarik dan berkualitas.
 - Jika melibatkan tim produksi cetak, mengelola mereka dengan efektif untuk memastikan setiap tahap proses berjalan lancar. Bertanggung jawab atas pemeliharaan dan penggunaan peralatan teknis cetak.
- e) Penyunting Print (Print Editor)
- Melakukan penyuntingan pada desain cetakan untuk menciptakan narasi visual yang kohesif dan memastikan keharmonisan elemen visual dalam hasil cetak.

- Menangani proses cetakan, menambahkan elemen visual atau efek yang dibutuhkan, dan melakukan penyuntingan pada aspek visual agar sesuai dengan keinginan pelanggan.
 - Bertanggung jawab untuk memastikan bahwa hasil cetak mencerminkan visi dan keinginan pelanggan, serta memenuhi standar kualitas yang diharapkan.
- f) Spesialis Desain Cetak (Print Design Specialist)
- Merancang dan menciptakan elemen grafis yang diperlukan untuk desain cetak, termasuk logo, ilustrasi, dan elemen visual lainnya.
 - Mengintegrasikan desain grafis ke dalam produksi cetak, memastikan kesesuaian elemen grafis dengan konten cetak dan memberikan sentuhan estetika yang meningkatkan hasil akhir.

2. Uraian Tugas (Job Descriptions):

- a) Pemilik dan CEO
- Mengambil keputusan strategis dan menjalankan operasi harian agensi.
 - Mengelola hubungan dengan klien kunci dan mitra bisnis.
 - Memimpin pengembangan visi jangka panjang agensi.
- b) Direktur Kreatif
- Mengembangkan konsep kreatif.
 - Memimpin tim kreatif dalam proses produksi.
 - Menjaga kualitas dan estetika hasil print sesuai visi agensi.
- c) Manajer Produksi
- Mengelola aspek logistik produksi printing.
 - Berkoordinasi dengan klien, tim produksi, dan lokasi.
 - Memastikan pekerjaan berjalan sesuai jadwal dan anggaran.
- d) Sinematografer (Printografer)
- Menanggung tanggung jawab atas aspek visual dalam produksi cetak.
 - Mengelola tim printing dan peralatan teknis.
 - Memastikan hasil sesuai visi kreatif.
- e) Penyunting Print (Print Editor)
- Melakukan penyuntingan pada desain cetak untuk menciptakan narasi visual yang kohesif.
 - Menangani proses cetak.
 - Bertanggung jawab untuk memastikan bahwa hasil cetak mencerminkan visi dan keinginan pelanggan.
- f) Spesialis Desain Cetak (Print Design Specialist)
- Merancang dan menciptakan elemen grafis.
 - Mengintegrasikan desain grafis ke dalam produksi cetak, memastikan kesesuaian elemen grafis dengan konten cetak.

F. Analisis Keuangan

No .	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga per-Unit(Rp)	Total Biaya(Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan/ Tahun(Rp)
1	Laptop / PC	1	Unit	9.000.000	9.000.000	4	2.250.000
2	Mesin Print	1	Unit	2.500.000	2.500.000	4	625.000
Total Biaya					Rp 11.500.000		Rp 2.875.000

a. Bahan baku untuk produksi

No.	Bahan	Jumlah	Total Harga per Produksi	Total Harga per Tahunan
	Bahan Utama			
1	Kertas Print A4 Sidu	1 pack	Rp 55.000	Rp 18.150.000
2	Kertas Foto A4	1 pack	Rp 25.000	Rp 8.250.000
3	Kertas Stiker A4	1 pack	Rp 50.000	Rp 16.500.000
4	Tinta Printer	4 pcs	Rp 80.000	Rp 105.600.000
Jumlah			Rp 210.000	Rp 148.500.000

*1 Tahun Kerja = 330 hari

b. Biaya Operasional

No.	Komponen	Biaya per bulan	Biaya per tahun
1	Listrik	100.000	1.200.000
2	Komunikasi & Informasi Promosi	100.000	1.200.000
3	Tenaga Kerja 1 orang	1.000.000	12.000.000
4	Pemeliharaan Alat	50.000	600.000
5	Sewa Tempat	375.000	4.500.000

Jumlah	Rp 1.625.000	Rp 19.500.000
--------	---------------------	----------------------

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha Printing adalah sebesar Biaya Peralatan + Biaya Bahan Baku + Biaya Operasional

$$= \text{Rp } 11.500.000 + \text{Rp } 210.000 + \text{Rp } 1.625.000$$

$$= \text{Rp } 13.335.000$$

Total Biaya

Biaya Investasi	Rp 11.500.000 / tahun
Biaya Produksi	Rp 148.500.000 / tahun
Biaya Operasional	Rp 19.500.000 / tahun
Biaya Penyusutan	Rp 2.875.000 / tahun

Harga Pokok Produksi (HPP)

● Biaya Tetap = Biaya Penyusutan + Biaya Operasional

$$= \text{Rp } 2.875.000 / \text{tahun} + \text{Rp } 19.500.000 / \text{tahun}$$

$$= \text{Rp } 22.375.000 / \text{tahun}$$

● HPP = Biaya Tetap + Biaya Produksi / Jumlah Produksi

$$= \text{Rp } 22.375.000 + \text{Rp } 148.500.000 / (100 \times 330)$$

$$= \text{Rp } 22.375.000 + \text{Rp } 148.500.000 / (33.000)$$

$$= \text{Rp } 22.375.000 / 33.000 = 5.178.030,3$$

$$= \text{Rp } 5.178$$

Harga Jual Per Unit

$$\text{Rp } 5.178 \times 25\% = \text{Rp } 1.294$$

Jadi $\text{Rp } 5.178 + \text{Rp } 1.294 = \text{Rp. } 6.472$

Atau Harga Jual $\text{Rp. } 6.50$

Analisis R/C

- Total Biaya Produksi = Biaya Produksi + Biaya Operasional
= $\text{Rp } 148.500.000 / \text{tahun} + \text{Rp. } 19.500.000 / \text{tahun}$
= $\text{Rp } 168.000.000 / \text{tahun}$
- Total Pendapatan = HPP x Jumlah Produksi
= $\text{Rp } 5.178 \times 33.000 / \text{tahun}$
= $\text{Rp } 170.874.000 / \text{tahun}$
= $\text{Rp } 14.239.500 / \text{bulan}$
- Keuntungan = Total Pendapatan – Total Biaya Produksi
= $\text{Rp } 170.874.000 / \text{tahun} - \text{Rp } 148.500.000 / \text{tahun}$
= $\text{Rp } 22.374.000 / \text{tahun}$
= $\text{Rp. } 1.864.500 / \text{bulan}$

R/C = Total Pendapatan : Total Biaya Produksi
= $\text{Rp } 170.874.000 / \text{tahun} : \text{Rp } 148.500.000 / \text{tahun}$
= 1,150 atau 114,3%

Maka usaha Printing menguntungkan jika nilai $R/C > 1$

$$\begin{aligned}
 \text{ROI} &= \text{Keuntungan} : \text{Total Biaya Produksi} \times 100\% \\
 &= \text{Rp. 22.374.000} / \text{tahun} : \text{Rp 148.500.000} / \text{tahun} \times 100\% \\
 &= 15,08\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Jangka Waktu Pengembalian Modal} &= \text{Biaya Investasi} \times \text{Masa Produksi} / \text{Keuntungan} \\
 &= \text{Rp 11.500.000} / \text{tahun} \times 1 \text{ tahun} / \text{Rp 148.500.000} / \text{tahun} : \text{Rp 22.374.000} / \text{tahun} \\
 &= 1,74 \text{ tahun}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis finansial di atas, maka modal usaha atau biaya investasi yang dikeluarkan unruk mendirikan bisnis ini akan kembali dalam jangka waktu 0.015 tahun, dengan jumlah produksi 33.000 bungkus per tahunnya dari 330 hari kerja per tahun.

Proyeksi Rugi/Laba

Proyeksi rugi-laba dalam satu tahun produksi usaha.

PENDAPATAN		TOTAL
1	Penjualan (Rp. 6.500,00 x 100 pcs x 330 hari)	Rp. 214.500.000,00
Total Pendapatan		Rp. 214.500.000,00
BIAYA PRODUKSI		TOTAL
1	Biaya Variabel (variable cost)	
Biaya Bahan Baku & Bahan Pendukung		Rp. 148.500.000
Biaya Tetap (fixed cost)		
Total Biaya Tetap		Rp 22.374.000
Total Biaya Produksi		Rp 168.000.000
Laba (Pendapatan - Biaya Produksi)		Rp 46.500.000

Proyeksi BEP

PENJUALAN		TOTAL
1	Penjualan (Rp. 6.500,00 x 100 pcs x 330 hari)	Rp. 214.500.000
Total Penjualan		Rp. 214.500.000
BIAYA VARIABEL		TOTAL
1	Biaya Bahan Baku dan Pendukung	Rp 148.500.000
Total Biaya Variabel		Rp 148.500.000
BIAYA TETAP		TOTAL
Total Biaya Tetap		Rp 22.374.000
$BEP = FC / 1 - (VC/Pendapatan)$		Rp. 24.946.428,57

BAB III

PENUTUP

Kesimpulan

Setelah menyusun rencana bisnis perusahaan kami, jelas bahwa Perusahaan memiliki potensi besar untuk berkembang di industri percetakan yang terus berubah. Dalam analisis SWOT kami, kreativitas, tim profesional, dan komitmen kami terhadap kualitas sebagai pilar keberhasilan adalah kekuatan utama kami. Kami juga menemukan beberapa masalah, terutama persaingan yang ketat dan biaya produksi yang harus diawasi dengan cermat.

Dalam visi dan misi kami, kami ingin menjadi perusahaan cetakan yang terkenal dengan kualitas, inovasi, dan kreativitas dalam layanan cetakan. Fokus utama kami adalah membangun kemitraan yang dapat dipercaya dengan klien, dengan fokus pada kepuasan pelanggan, inovasi, dan pertumbuhan berkelanjutan.

Kami melihat banyak peluang pertumbuhan di masa depan karena tren industri percetakan, seperti peningkatan permintaan untuk cetakan kreatif, layanan cetak berbasis digital, dan peluang kolaborasi strategis. Dengan memanfaatkan kesempatan ini, kami berkomitmen untuk memberikan hasil cetakan yang memenuhi dan melampaui harapan klien.

Kami akan tetap menjadi pilihan utama dalam menyediakan layanan cetak berkualitas tinggi karena kami akan terus menginvestasikan sumber daya dalam teknologi dan peralatan cetak terkini untuk memastikan ketahanan produk.

Untuk mencapai keberlanjutan usaha, kami akan fokus pada pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dengan mendukung inisiatif berkelanjutan di komunitas kami dan mempertahankan komitmen kami terhadap praktik bisnis yang ramah lingkungan dan beretika secara sosial.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Format Jadwal Kegiatan

No .	Jenis kegiatan	Minggu										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Membuat rencana proyek dan anggaran biaya Mempersiapkan alat dan sumber daya											
2	Menetapkan target pelanggan dan strategi pemasaran											
3	Mempersiapkan alat dan sumber daya											
4	Mempromosikan jasa yang disediakan oleh <i>Printing Delivery</i>											
5	Berkomunikasi dengan pelanggan dan menjelaskan proses pengerjaan											
6	Mengumpulkan informasi dan data dari pelanggan											
7	Melakukan briefing dengan pelanggan											
8	Pengumpulan bahan sesuai dengan yang dibutuhkan											
9	Merancang tahapan proses pengerjaan											
10	Menciptakan visualisasi yang menarik dan											

	professional sesuai dengan permintaan pelanggan											
11	Melakukan pengeditan dan revisi terakhir sesuai keinginan pelanggan dan memastikan kualitasnya											
12	Menyerahkan hasil pengerjaan kepada pelanggan											
13	Mengumpulkan umpan balik dari pelanggan											
14	Mengevaluasi keberhasilan proyek dan meningkatkan layanan jika diperlukan											
15	Menggunakan umpan balik untuk memperbaiki kualitas layanan											

Lampiran 2. Biodata

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Muuhamad Amirudin
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Pendidikan Teknologi Informasi
4	NIM	2113025023
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Bukit Kemuning, 27 Januari 2003
6	Alamat Email	amirajjabisa27@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	081379444605

B. Data Perusahaan

1	Nama Perusahaan	Printing Delivery
2	Bidang Usaha	Digital Printing
3	Jenis Produk	Stiker, Foto, Hasil Print
4	Alamat Perusahaan	Kampung Baru, Jl.Bumi manti IV
5	Nomor Telepon	081379444605

Lampiran 2. Riwayat Pemesanan

1. Cetak Foto



2. Cetak Stiker



3. Cetak Print

