# BUSINESS PLAN

**KiraStore**

**Dosen Pengampu : Wartariyus, S.Kom, M.T.I**



**Disusun Oleh :**

**Ahmad Fikri Al-Ghifari 2113025035**

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

**2023**

# DAFTAR ISI

[DAFTAR ISI i](#_TOC_250004)

[Ringkasan Eksekutif 1](#_TOC_250003)

BAB I PENDAHULUAN

Latar Belakang 2

Tujuan 2

Manfaat 3

Data Perusahaan 3

Data Pemilik 3

Konsep 4

BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

Aspek Pasar 5

Aspek Pemasaran 7

Analisis SWOT 8

Analisa 4P 8

[BAB III ASPEK PRODUKSI](#_TOC_250002)

Deskripsi Produk 10

Jenis Produk 10

Kualitas Produk 10

[BAB IV ASPEK KEUANGAN](#_TOC_250001)

Proyek Biaya 11

Sumber Dana 12

Proyeksi Penjualan 12

[BAB V PENUTUP](#_TOC_250000)

Kesimpulan 13

Saran 13

# Ringkasan Eksekutif

KiraStore adalah sebuah perusahaan yang berfokus pada penjualan ganci akrilik berkualitas tinggi. Sebagai pelopor dalam industri ini, KiraStore memiliki komitmen untuk menyediakan solusi penyimpanan yang elegan dan fungsional bagi pelanggan mereka.

Produk utama KiraStore adalah ganci akrilik, dirancang dengan presisi untuk memberikan tampilan yang bersih dan modern pada ruang penyimpanan. Ganci-ganci ini terbuat dari bahan akrilik berkualitas tinggi yang tahan lama dan transparan, menampilkan keindahan desain produk yang ditempatkan di atasnya.

Keunggulan KiraStore tidak hanya terletak pada kualitas produknya, tetapi juga pada layanan pelanggan yang unggul. Tim KiraStore berkomitmen untuk memberikan pengalaman berbelanja yang mulus dan memastikan kepuasan pelanggan dengan pelayanan yang responsif dan ramah.

KiraStore juga menyediakan berbagai model dan ukuran ganci akrilik untuk memenuhi berbagai kebutuhan penyimpanan, baik untuk rumah tangga maupun bisnis. Dengan inovasi terus-menerus dan fokus pada kepuasan pelanggan, KiraStore menjadi destinasi utama bagi mereka yang mencari solusi penyimpanan yang estetis dan praktis.

***Executive Summary***

*KiraStore is a company that focuses on selling high quality acrylic ganci. As a pioneer in the industry, KiraStore is committed to providing elegant and functional storage solutions for their customers.*

*KiraStore's main product is the acrylic handle, designed with precision to give a clean and modern look to storage spaces. These pans are made of high-quality acrylic material that is durable and transparent, showcasing the beauty of the product design placed on them.*

*KiraStore's advantage lies not only in the quality of its products, but also in its superior customer service. The KiraStore team is committed to providing a seamless shopping experience and ensuring customer satisfaction with responsive and friendly service.*

*KiraStore also provides various models and sizes of acrylic ganci to meet various storage needs, both for households and businesses. With constant innovation and a focus on customer satisfaction, KiraStore is the premier destination for those looking for aesthetic and practical storage solutions.*

# BAB I

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

KiraStore adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam penjualan gantungan kunci akrilik. Didirikan dengan visi untuk memberikan produk berkualitas tinggi dan inovatif kepada pelanggan, KiraStore fokus pada desain estetis dan keberlanjutan dalam produk-produknya.

Produk utama KiraStore adalah gantungan kunci akrilik, yang dibuat dengan menggunakan bahan akrilik berkualitas tinggi. Gantungan kunci ini memiliki desain yang unik dan menarik, menjadikannya pilihan yang populer sebagai aksesori kunci atau hiasan tas.

Keunggulan KiraStore tidak hanya terletak pada estetika produk, tetapi juga pada komitmen terhadap keberlanjutan. Perusahaan ini berusaha untuk menggunakan bahan ramah lingkungan dalam proses produksinya dan memastikan bahwa setiap produknya memiliki umur pakai yang panjang.

Selain itu, KiraStore memiliki strategi pemasaran yang efektif, memanfaatkan platform online untuk mencapai pasar yang lebih luas. Melalui website resmi, media sosial, dan kerjasama dengan platform e-commerce terkemuka, perusahaan ini berhasil menjangkau pelanggan potensial di berbagai wilayah.

Dengan fokus pada kualitas, desain inovatif, dan keberlanjutan, KiraStore bertujuan untuk menjadi pemimpin dalam industri gantungan kunci akrilik. Melalui komitmen terhadap kepuasan pelanggan dan pengembangan produk yang berkelanjutan, perusahaan ini siap menghadapi pertumbuhan dan persaingan pasar yang dinamis.

# Tujuan

Visi :

Menjadi Pelopor Usaha Ganci Akrilik, Membawa Keindahan dan Kepraktisan ke Setiap Ruang

Misi :

* 1. Menciptakan produk-produk ganci akrilik yang terus-menerus inovatif, menggabungkan fungsi dan estetika untuk memenuhi berbagai kebutuhan penyimpanan..
	2. Menyediakan berbagai model dan ukuran ganci akrilik untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dari berbagai kalangan, baik untuk penggunaan rumah tangga maupun kebutuhan bisnis.
	3. Menawarkan pelayanan pelanggan yang ramah, responsif, dan informatif untuk memastikan pengalaman berbelanja yang memuaskan dan menjadikan pelanggan sebagai prioritas utama.

# Manfaat

Adapun manfaat untuk menyusun proposal bisnis ini adalah sebagai berikut:

* 1. Memperjelas rencana strategis bisnis dalam menentukan poin penting dalam usaha.
	2. Menjadi acuan untuk mencapai sasaran yang ingin dicapai.
	3. Membantu Anda agar tetap kreatif dan fokus pada tujuan yang telah ditetapkan saat awal ingin membuka sebuah bisnis.
	4. Membantu permodalan dengan memberikan informasi yang akurat yang berhubungan dengan permodalan usaha.
	5. Menjadi pertimbangan dalam membuat keputusan.
	6. Mengetahui tujuan dan prioritas bisnis.

# Data Perusahaan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Nama Perusahaan | KiraStore |
| 2 | Bidang Usaha | Penjualan |
| 3 | Jenis Produk | Gantungan Kunci Akrilik |
| 4 | Alamat Perusahaan | Jl Singosari No 32 Gedong Air |
| 5 | Nomor Telepon | 083162853598 |
| 6 | Alamat Email | Kira.Store@gmail.com |

1. **Data Pemilik**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Nama | Ahmad Fikri Al-Ghifari |
| 2 | Jenis Kelamin | Laki-Laki |
| 3 | Tempat, Tanggal Lahir | Bandar Lampung, 05 Desember 2002 |
| 4 | Alamat | Jl Singosari no 32 Gedong Air |
| 5 | Telepon/HP | 083162853598 |
| 6 | E-mail | kiranai0512@gmail.com |
| 7 | Peran Dalam Perusahaan | Owner sekaligus pekerja |

1. **Konsep Usaha**

KiraStore merancang dirinya sebagai destinasi utama bagi para pecinta aksesori yang mencari gantungan kunci akrilik berkualitas tinggi dengan sentuhan estetika modern. Dengan fokus pada inovasi desain dan keberlanjutan, KiraStore menawarkan produk-produk unik yang tidak hanya berfungsi sebagai aksesori kunci praktis tetapi juga sebagai pernyataan gaya. Penggunaan bahan akrilik berkualitas tinggi dan kebijakan keberlanjutan mencirikan konsep inti perusahaan ini. KiraStore memahami pentingnya kesan visual dalam produk, serta tanggung jawab terhadap lingkungan. Dengan pendekatan ini, perusahaan berusaha memberikan pengalaman belanja yang memuaskan bagi pelanggan yang menghargai desain eksklusif dan nilai keberlanjutan dalam setiap gantungan kunci.

# BAB II

**ASPEK PASAR DAN PEMASARAN**

1. **Aspek Pasar**
	1. **Gambaran Umum Pasar dan Sasaran**

Pasar KiraStore berfokus pada segmen konsumen yang menghargai aksesori kunci dengan desain estetis dan keberlanjutan. Dalam pasar ini, KiraStore mengidentifikasi dua kelompok utama. Pertama, adalah kelompok konsumen yang mencari gantungan kunci akrilik sebagai aksesori gaya yang unik dan mencolok, yang dapat menambahkan sentuhan pribadi pada kunci atau tas mereka. Kedua, adalah konsumen yang peduli dengan keberlanjutan dan mencari produk ramah lingkungan tanpa mengorbankan desain estetis. Sasaran utama KiraStore mencakup individu-individu ini dalam berbagai kelompok usia, dengan penekanan khusus pada generasi milenial dan generasi Z yang cenderung lebih memperhatikan nilai-nilai keberlanjutan dalam keputusan pembelian mereka. Dengan strategi pemasaran online yang efektif, KiraStore berupaya menjangkau pasar global, menyediakan produknya kepada pelanggan potensial yang memiliki selera fashion yang berkembang dan kepedulian terhadap lingkungan di berbagai belahan dunia.

# Jenis Produk yang Dipasarkan

KiraStore menawarkan beragam produk gantungan kunci akrilik yang memukau, memadukan desain estetis modern dengan keberlanjutan. Produk-produk unggulan mencakup serangkaian gantungan kunci dengan bentuk dan warna yang kreatif, menarik, dan beragam. Desain inovatif ini tidak hanya memberikan fungsi praktis sebagai aksesori kunci, tetapi juga menciptakan pernyataan gaya yang unik. Pelanggan dapat memilih dari berbagai motif, mulai dari bentuk geometris hingga gambaran seni abstrak, memungkinkan mereka menyesuaikan gantungan kunci sesuai dengan kepribadian dan preferensi estetis mereka.

Selain desain estetis yang menarik, KiraStore juga menonjolkan keberlanjutan sebagai unsur kunci dalam produknya. Gantungan kunci akrilik diproduksi menggunakan bahan akrilik berkualitas tinggi yang ramah lingkungan dan tahan lama. KiraStore berkomitmen untuk mengurangi dampak lingkungan dengan menghadirkan produk yang dapat dipertahankan dalam jangka panjang. Produk-produk ini tidak hanya memberikan keindahan visual, tetapi juga mendorong gaya hidup berkelanjutan, menjadikan KiraStore sebagai pilihan utama bagi konsumen yang mengutamakan desain dan keberlanjutan dalam pembelian aksesori kunci mereka.

# Target Pasar

Target pasar utama KiraStore adalah individu-individu yang menghargai inovasi desain dan keberlanjutan dalam aksesori kunci. Sasaran utama perusahaan mencakup konsumen dari berbagai kelompok usia, terutama fokus pada generasi milenial dan generasi Z yang cenderung lebih memperhatikan nilai-nilai keberlanjutan dalam gaya hidup mereka. KiraStore berupaya menjangkau individu yang mencari gantungan kunci akrilik sebagai pernyataan gaya yang unik dan mencolok, serta mereka yang menginginkan produk ramah lingkungan tanpa mengorbankan estetika. Dengan memanfaatkan strategi pemasaran online yang efektif, perusahaan ini menargetkan pasar global, menyediakan produknya kepada pelanggan potensial di berbagai belahan dunia yang memiliki selera fashion berkembang dan kepedulian terhadap isu-isu lingkungan.

# Pesaing

KiraStore bersaing dalam industri aksesori kunci dengan beberapa pesaing utama yang menawarkan produk sejenis. Beberapa pesaing yang signifikan mungkin termasuk perusahaan-perusahaan yang mengkhususkan diri dalam desain dan produksi gantungan kunci, baik dari akrilik maupun bahan lainnya. Pesaing dapat mencakup merek-merek yang menonjol dalam segmen desain estetis atau keberlanjutan, serta perusahaan-perusahaan yang memiliki pangsa pasar yang kuat dalam industri aksesori. Faktor-faktor kunci dalam persaingan mungkin melibatkan inovasi desain, kualitas bahan, dan strategi pemasaran yang efektif. KiraStore akan terus berupaya membedakan dirinya melalui penekanan pada keberlanjutan, desain yang inovatif, dan pengalaman pelanggan yang memuaskan untuk tetap menjadi pemain kunci dan mendapatkan keunggulan di pasar aksesori kunci yang kompetitif.

# Sasaran Pembeli

Sasaran pembeli KiraStore mencakup individu-individu yang mencari aksesori kunci akrilik yang unik, estetis, dan ramah lingkungan. Pesaing sasaran ini adalah mereka yang menganggap gantungan kunci bukan hanya sebagai alat praktis, tetapi juga sebagai pernyataan gaya pribadi. Para pembeli potensial melibatkan konsumen dari berbagai kelompok usia, dengan penekanan khusus pada generasi milenial dan generasi Z yang cenderung lebih terbuka terhadap inovasi desain dan memiliki kesadaran lingkungan yang tinggi.

* 1. **Strategi STP *(Segmentation,Targeting,Positioning)***

# Segmentation

Strategi segmentasi KiraStore didasarkan pada pemahaman mendalam terhadap preferensi dan nilai konsumen potensial. Pertama, perusahaan memfokuskan upayanya pada segmen pasar yang menghargai desain estetis, menyediakan beragam gantungan kunci akrilik dengan motif dan bentuk yang inovatif untuk memenuhi selera pelanggan yang mencari ekspresi gaya pribadi. Kedua, KiraStore menargetkan konsumen yang memiliki kepedulian terhadap lingkungan dengan menyajikan produk yang menggunakan bahan akrilik ramah lingkungan dan memiliki siklus hidup produk yang panjang. Segmentasi juga mencakup kelompok usia tertentu, khususnya generasi milenial dan generasi Z, yang cenderung lebih terbuka terhadap tren inovatif dan memiliki kecenderungan untuk mendukung merek yang menekankan nilai-nilai keberlanjutan. Dengan pendekatan ini, KiraStore berupaya menyediakan solusi aksesori kunci yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan berdasarkan desain, keberlanjutan, dan nilai-nilai gaya hidup modern.

# Targeting

Target utama perusahaan adalah generasi milenial dan generasi Z yang mengutamakan gaya, inovasi desain, dan keberlanjutan dalam keputusan pembelian mereka. Dengan memahami kebutuhan dan nilai konsumennya, KiraStore berupaya menarik perhatian pelanggan potensial yang menginginkan produk aksesori kunci yang tidak hanya mencerminkan gaya pribadi mereka tetapi juga mendukung upaya keberlanjutan..

# Positioning

KiraStore memposisikan dirinya sebagai merek aksesori kunci yang memadukan keindahan desain dengan keberlanjutan. Sebagai destinasi utama bagi pencinta gantungan kunci akrilik, KiraStore menawarkan produk-produk yang tidak hanya menonjolkan estetika modern dan inovatif tetapi juga menekankan komitmen terhadap tanggung jawab lingkungan. Dengan fokus pada desain estetis yang unik dan bahan akrilik ramah lingkungan, KiraStore ingin dikenal sebagai pilihan terdepan bagi konsumen yang mencari lebih dari sekadar aksesori kunci—mereka mencari pernyataan gaya yang personal sambil mendukung upaya keberlanjutan. Dengan demikian, KiraStore berupaya menciptakan citra merek yang menyatukan keindahan visual dengan kepedulian terhadap planet kita, membuktikan bahwa gaya dan tanggung jawab lingkungan dapat bersatu dalam sebuah produk aksesori yang berkualitas..

# Aspek Pemasaran

* 1. **Promosi**

KiraStore menerapkan strategi promosi yang mencakup pemanfaatan platform online dan media sosial sebagai sarana utama untuk membangun kesadaran merek dan menjangkau target pasar. Melalui kampanye pemasaran digital yang kreatif, KiraStore membagikan konten visual menarik yang mempertunjukkan keunikan desain dan keberlanjutan produknya.

# Pengembangan Pasar

KiraStore berencana untuk mengembangkan pangsa pasarnya dengan fokus pada diversifikasi produk dan ekspansi geografis. Perusahaan akan terus mengintroduksi desain baru dan inovatif dalam koleksinya untuk menangkap perhatian pelanggan yang lebih luas, memenuhi berbagai selera konsumen, dan memperkuat citra merek sebagai pemimpin dalam industri aksesori kunci..

# Analisis SWOT

* 1. **Kekuatan *(strength)***

Kekuatan utama KiraStore terletak pada kombinasi unik antara desain estetis yang inovatif dan fokus pada keberlanjutan. Produk-produk gantungan kunci akriliknya menonjol dengan motif dan bentuk yang menciptakan pernyataan gaya, menarik konsumen yang mencari aksesori kunci yang lebih dari sekadar fungsi praktis. KiraStore juga membedakan dirinya melalui penggunaan bahan akrilik berkualitas tinggi yang ramah lingkungan, menciptakan daya tarik tambahan bagi konsumen yang peduli terhadap isu-isu lingkungan..

* 1. **Kelemahan *(weaknesses)***

Salah satu kelemahan yang dapat diidentifikasi pada KiraStore adalah ketergantungan yang cukup besar pada pemasaran digital dan media sosial. Meskipun platform online efektif dalam mencapai audiens yang luas, terlalu bergantung pada saluran ini dapat membuat perusahaan rentan terhadap perubahan algoritma atau pergeseran tren konsumen. Selain itu, keberlanjutan dalam produksi dan penggunaan bahan akrilik ramah lingkungan, meskipun menjadi kekuatan, juga dapat menjadi kelemahan jika biaya produksi atau ketersediaan bahan mengalami fluktuasi..

* 1. **Peluang *(opportunities)***

KiraStore memiliki peluang besar untuk memanfaatkan pertumbuhan pasar aksesori kunci dengan terus mengembangkan dan meluncurkan desain inovatif. Permintaan konsumen terhadap produk yang mencerminkan individualitas dan gaya pribadi memberikan peluang untuk merancang gantungan kunci yang lebih kreatif dan unik. Selain itu, tren keberlanjutan yang semakin berkembang di kalangan konsumen dapat memberikan keuntungan tambahan karena fokus KiraStore pada bahan ramah lingkungan. Potensi ekspansi global juga merupakan peluang, dengan merambah pasar internasional melalui kemitraan distribusi lokal atau penetrasi ke platform e-commerce internasional..

* 1. **Ancaman *(threats)***

Jasa ini memiliki potensi larangan di beberapa institusi atau akademis Pendidikan. Persaingan dari layanan serupa atau teknologi AI yang dapat menggurangi permintaan dalam jasa mengerjakan tugas *(BlissFulJoki)*.

# Analisa 4P

* 1. **Produk *(product)***

Produk KiraStore, yaitu gantungan kunci akrilik, memiliki sejumlah keunggulan dan fitur yang membedakannya di pasar. Desain inovatif dan estetis dari produk-produk ini menciptakan nilai tambah yang signifikan, menarik konsumen yang mencari aksesori kunci sebagai ungkapan gaya pribadi. Penggunaan bahan akrilik berkualitas tinggi yang ramah lingkungan mencerminkan komitmen KiraStore terhadap keberlanjutan, memberikan daya tarik tambahan bagi konsumen yang mengutamakan produk yang tidak hanya modis tetapi juga bertanggung jawab lingkungan. Berbagai motif dan bentuk gantungan kunci memberikan variasi kepada pelanggan, memenuhi beragam selera dan preferensi konsumen..

* 1. **Harga *(price)***

Harga dapat disesuaikan tingkat kesulitan dari jenis tugasnya seperti membuatan ganci sederhana dari harga Rp.3000- Rp. 6000

* 1. **Tempat *(place)***

Usaha KiraStoredapat dilakukan secara online melalui media sosial yang digunakan.

* 1. **Promosi *(promotion)***

KiraStore dapat memaksimalkan keberhasilan kampanye pemasaran online dan media sosial untuk meningkatkan kesadaran merek dan memotivasi pembelian. Penggunaan konten visual yang menarik dan kreatif di platform media sosial dapat membantu membangun engagement dengan konsumen, mempromosikan desain inovatif dan keberlanjutan produk. Selain itu, kolaborasi dengan influencer yang sejalan dengan nilai-nilai KiraStore dapat memberikan dampak yang signifikan dalam menjangkau audiens yang lebih luas..

# BAB III ASPEK PRODUKSI

1. **Deskripsi Produk**

Gantungan kunci akrilik dari KiraStore adalah pernyataan gaya yang unik dan ramah lingkungan. Dibuat dengan menggunakan bahan akrilik berkualitas tinggi, setiap gantungan kunci mencerminkan desain inovatif dan keberlanjutan. Produk ini menawarkan berbagai motif dan bentuk yang menciptakan variasi yang menarik, memungkinkan pelanggan untuk mengekspresikan gaya pribadi mereka melalui aksesori kunci yang estetis. Desain yang elegan dan modern membuatnya cocok sebagai hiasan tas atau kunci, menambah sentuhan personal pada setiap aktivitas sehari-hari.

# Jenis Produk

KiraStore menawarkan berbagai jenis gantungan kunci akrilik yang unik dan estetis. Produk-produk ini mencakup berbagai motif, bentuk, dan desain inovatif yang menciptakan variasi menarik. Gantungan kunci akrilik KiraStore dirancang untuk menjadi lebih dari sekadar aksesori praktis; mereka adalah pernyataan gaya yang memungkinkan pelanggan mengekspresikan kepribadian mereka melalui aksesori sehari-hari. Dengan beragam pilihan yang tersedia, mulai dari bentuk geometris hingga gambaran seni abstrak, KiraStore menawarkan produk yang cocok untuk berbagai selera dan preferensi konsumen.

# Kualitas Produk

Gantungan kunci akrilik dari KiraStore dijelaskan dengan kualitas tinggi yang mendefinisikan standar unggul merek ini. Setiap produk diproduksi dengan cermat menggunakan bahan akrilik berkualitas tinggi, menjamin daya tahan dan kejernihan visual yang luar biasa. Kualitas konstruksi yang teliti memastikan bahwa setiap gantungan kunci tidak hanya estetis, tetapi juga tahan lama dalam penggunaan sehari-hari..

# BAB IV ASPEK KEUANGAN

1. **Proyek Biaya**

Usaha ini adalah hanya untuk awalan saja yang memerlukan modal sebesar Rp. 200.000,00. Dana tersebut digunakan untuk kebutuhan awal untuk memulai usaha ini.

# Biaya Awal

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Komponen** | **Jumlah** | **Satuan** | **Harga****per Unit (Rp)** | **Total****Biaya (Rp)** | **Umur****Ekonomis (tahun)** | **Penyusutan/ Tahun (Rp)** |
| 1 | Gergaji Akrilik | 1 | Unit | Rp.35.000 | Rp.35.000 | 10 | Rp.35.000 |
| 2 | Bor Manual | 1 | Unit | Rp.15.000 | Rp.15.000 | 5 | Rp.15.000 |

* 1. **Biaya Bulanan**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Komponen** | **Jumlah** | **Satuan** | **Harga****per Unit (Rp)** | **Total****Biaya (Rp)** |
| 2 | Akrilik Ukuran A4 | 2 | Unit | Rp.10.000 | Rp.20.000 |
| 3 | Ring Gantungan Kunci | 10 | Unit | Rp.500 | Rp.5000 |
| 4 | Kertas Stiker | 2 | Unit | Rp3.000 | Rp6.000 |
| **Total :** | Rp.13.500 | Rp.31.000 |

1. **Sumber Dana**

Dalam membangun usaha jasa mengerjakan tugas keseluruhan biaya menggunakan dana pribadi. Dari dana pribadi itu sebesar Rp.200.000

# Proyeksi Penjualan

Harga yang kami jual itu tergantung dari kesulitan dari tugas yang diberikan. Berikut kurang lebih harga pendapatan jika satu orang pelanggan dalam sehaari :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Jenis Jasa** | **Harga** |
| 1 | Gantungan Kunci Akrilik | Rp. 4000 |

Jadi, jika dalam sebulan ada 30 hari. Rp. 4000 x 30 hari = Rp.120.000

Kebutuhan perbulan

Rp. 120.000 – Rp 31.000. = Rp. 89.000

Pencapaian pertahun

Rp. 89.000 x 12 bulan = Rp. 1.068.000

Pendapatan – Pengeluaran

Rp.1.068.000 – Rp. 200.000 = Rp. 868.000

Jika dalam 1 tahun dan setiap hari ada pelanggan satu dengan tugas semua tugas yang diatas, pendapatan pertahun sebesar Rp. 868.000. Dan juga didalam setahun ini kita sudah mengembalikan modal awal yang cukup banyak.

# BAB V PENUTUP

1. **Kesimpulan**

KiraStore, sebagai merek gantungan kunci akrilik, menawarkan kombinasi desain inovatif dan keberlanjutan yang menjadi poin utama diferensiasinya di pasar. Dengan fokus pada kualitas tinggi, estetika modern, dan tanggung jawab lingkungan, produk-produk KiraStore memberikan nilai tambah yang signifikan bagi konsumen yang mencari lebih dari sekadar aksesori kunci. Strategi pemasaran online dan kolaborasi dengan influencer mendukung upaya perusahaan untuk membangun kesadaran merek dan mencapai audiens yang lebih luas. Meskipun dihadapkan pada ancaman persaingan yang intens dan dinamika pasar yang berubah, KiraStore memiliki peluang besar untuk pertumbuhan dengan memanfaatkan tren keberlanjutan dan terus berinovasi dalam desain produknya. Kesimpulannya, KiraStore telah menciptakan fondasi yang solid untuk menjadi pemimpin dalam kategori aksesori kunci, menggabungkan nilai estetis dan keberlanjutan dalam setiap gantungan kunci akrilik yang dihasilkannya..

# Saran

Perusahaan dapat terus meningkatkan kehadiran dan keterlibatan di platform media sosial dengan menggali lebih dalam strategi pemasaran digital. Memperluas kerjasama dengan influencer yang memiliki audiens relevan dapat membantu mencapai pangsa pasar yang lebih besar. Selain itu, penting untuk terus berinovasi dalam desain produk, merespons tren pasar, dan memastikan bahwa gantungan kunci akrilik KiraStore tetap memukau bagi konsumen.