

PROPOSAL BISNIS KEWIRAUSAHAAN

“Hypatia Art (Poster Kekinian)”



Oleh:

Dhaffa Valentino

2113025040

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

2022

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur senantiasa kami ucapkan kepada Tuhan YME atas rida dan rahmat-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan hasil rancangan proposal yang berjudul “Hypatia Art(Poster Kekinian)”. Tidak lupa, kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak Erimson Siregar yang telah membimbing dan membantu kami dalam proses penyusunan Proposal ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada teman-teman yang telah membantu baik secara moral maupun material sehingga karya tulis ilmiah ini dapat terwujud.

Proposal ini akan menjelaskan tentang hasil rancangan saya yang berjudul “Hypatia Art(Poster kekinian)” Penulis menyadari bahwa masih ada kekurangan dan kesalahan dalam karya tulis yang disusun. Oleh karena itu penulis mohon maaf atas kesalahan tersebut. Kritik dan saran dari pembaca senantiasa ditunggu oleh penulis guna meningkatkan kualitas tulisan ke depannya.

Bandar Lampung, 7 Oktober 2022

Penulis

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hypatia Art memiliki misi untuk menyediakan poster digital terbaik bagi pembeli. Hypatia Art akan menjual poster digital tentang artis atau band yang populer di kalangan remaja. Karena itu kami selalu memastikan bahwa desain terbaik dan variatif akan selalu tersedia.

Visi Poster Express memiliki misi untuk memasarkan variasi produk poster digital dengan harga yang kompetitif untuk memenuhi permintaan pasar pada Business Day. Kunci Sukses Untuk mencapai Visi Hypatia Art, maka kami percaya bahwa kunci kesuksesan produk kami meliputi:

1. Menyediakan produk berkualitas tinggi dan unik.
2. Harga kompetitif.
3. Mempunyai strategi pemasaran yang cukup efektif.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana metode pemasaran yang dilakukan?
2. Bagaimana kelayakan usaha untuk dijalankan?

C. Tujuan

Tujuan utama dari bisnis ini adalah untuk mengetahui metode pemasaran yang dilakukan, mengetahui kelayakan usaha untuk dijalankan, melayani para customer untuk membuat customer puas dengan hasil karya kami. Usaha ini akan berusaha membuat customer tertarik untuk membeli poster yang kami jual.

D. Sasaran

Sasaran dari bisnis ini saya tujukan kepada kalangan remaja. Usaha ini akan saya tawarkan secara online agar customer darimana pun dapat membeli produk kami.

E. Alat dan bahan yang dibutuhkan

no	Alat dan bahan	Jumlah satuan	Harga
----	----------------	---------------	-------

1	Laptop	1 unit	
2	Aplikasi Adobe Photohop	1	
3	Printer	1 Unit	
4	Bingkai Foto	Tentatif	
5	Kertas Foto	Tentatif	

BAB II

ASPEK PEMASARAN

A. Gambaran Umum

1. Segmentasi pemasaran

Pengguna bisnis berupa hasil karya kami adalah kalangan muda dari anak-anak hingga remaja.

- Harga terjangkau
- Design custom (berdasarkan bagaimana pelanggan menginginkannya)
- Membuat poster menarik untuk mempromosikan poster yang akan dipost di media sosial
- Membuka PO (Pre-order)

2. Target Pasar

Target lokasi : Seluruh Indonesia

Target demografi : saya tujukan kepada anak-anak hingga remaja yang tertarik dengan poster kekinian.

3. Positioning

Bisnis kami ini memiliki kualitas yang baik, dan pelayanan yang kami berikan akan lebih cepat, dan juga rate harga yang lebih terjangkau.

B. Indikator Brand

1. Karakteristik Merek (*Brand Characteristic*)

Disini usaha yang saya rancang adalah Poster kekinian, yang dimana nantinya memiliki kualitas yang baik, dan juga hasil yang akan saya sajikan semenarik mungkin.pemasarannya akan saya tawarkan dengan sekreatif mungkin, lalu saya bagikan ke media social, dan mengajak teman” saya mempromosikan.

2. Karakteristik Perusahaan

Untuk membangun kepercayaan konsumen terhadap bisnis saya ini bahwa bisnis ini mempunyai produk dengan kualitas yang baik maka saya akan memberikan produk yang berkualitas dan pelayananan yang baik.

3. Karakteristik Konsumen

Karakteristik dari konsumen yang memakai produk saya ini mencakup Brand Liking, jadi konsumen tersebut akan menyukai dahulu produk dari saya jadi jika konsumen sudah menyukai produk tersebut maka konsumen akan mempercayai bisnis saya ini.

C. Segmentasi Targeting Positioning

Segmentasi targeting postioning pada proposal usaha jasa desain powerpoint

1. Segmentasi Targeting Positioning (STP)

Segmenting, targeting, dan positioning (STP) merupakan strategi digital marketing yang terdiri dari tiga proses, sesuai dengan namanya, yakni segmenting, targeting, dan positioning. Dalam menyusun strategi STP marketing, Anda mengidentifikasi segmen terlebih dahulu, kemudian menentukan target pasar yang ingin dituju, dan pada akhirnya menetapkan di mana promosi akan diletakkan.

Ketiga proses ini sangat penting untuk Anda lakukan agar kegiatan pemasaran di dunia digital dapat berjalan dengan efektif dan juga tepat sasaran. Maka dari itu, untuk lebih jelasnya, kami akan membahas secara satu per satu mengenai setiap rangkaian dalam strategi STP ini agar Anda dapat memahami dengan betul apa yang harus dilakukan dalam menerapkan strategi tersebut untuk mengembangkan bisnis di dunia digital.

2. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah usaha pebisnis untuk membagi tujuan pasar ke dalam sebuah kelompok-kelompok yang dapat dibedakan dari segi kebutuhan, karakteristik dan hal-hal yang diperlukan untuk strategi pemasaran.

- Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis adalah segmentasi pasar yang membagi tujuan pasar menjadi beberapa unit berdasarkan wilayah, seperti kota, kecamatan, desa, kompleks dan lain sebagainya. Dalam usaha saya ini, untuk awal akan saya kembangkan di daerah Bandar Lampung, dan seluruh Indonesia nantinya.

- Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis adalah segmentasi pasar yang membagi tujuan pasar menjadi beberapa kelompok berdasarkan pada variabel umur, jenis kelamin, pekerjaan dan lain sebagainya. Dalam usaha saya ini saya kembangkan untuk kalangan muda kebawah.

3. Targeting

Targeting pasar adalah proses pebisnis untuk menilai dan mengevaluasi segmentasi pasar untuk kemudian akan memilih dan memfokuskan segmentasi pasar yang cocok untuk pemasaran produk sebagai sasaran bagi pebisnis untuk memasarkan produk.

Dalam hal ini perusahaan akan memilih hasil dari evaluasi segmentasi pasar untuk dijadikan sasaran sebagai tempat pemasaran produk. Dan target dari usaha saya ini adalah Anak-anak hingga kalangan remaja yang menyukai karya” poster.

4. Positioning

Positioning atau penempatan produk adalah sebuah strategi untuk membuat citra produk atau pandangan untuk dari produk untuk pelanggan. Pada hal ini saya akan membuat usaha agar produk terlihat unik dan berbeda dari produk kompetitor dan memberikan kelebihan tersendiri dari produk agar menciptakan citra yang unik bagi para kustomer.

D. Analisis SWOT

Analisis SWOT

1. Strength

Harga terjangkau

Design custom (berdasarkan bagaimana pelanggan menginginkannya)

Membuat poster menarik untuk mempromosikan poster kita yang akan dipost di media social

Membuka PO (Pre-order)

2. Weakness

Kelemahan dari usaha ini adalah tidak mencakup segala usia dalam target pasar.

3. Opportunities

Banyaknya kalangan muda yang menyukai poster kekinian saat ini.

4. Threat

Sejauh ini tidak ada yang menjual produk yang sama dengan kami. Tantangan kami hanya memastikan bahwa produk kami mempunyai kualitas yang terjamin. Kami juga harus memastikan pemasaran kami kuat dan memasukkan keunggulan produk dalam pemasaran. Poster kami pun harus mempunyai penampilan menarik agar pelanggan tertarik padanya.

BAB III ASPEK PRODUKSI

A. Perencanaan Fasilitas

1. Lokasi Usaha

- Letak pasar
Untuk lokasi usaha saya ini untuk sementara belum membutuhkan lokasi karena pemasarannya secara online, jadi customer bisa memesan online dan akan diantarkan langsung ke lokasi.
- Tenaga kerja
Untuk tenaga kerja dalam usaha ini saya akan memulainya sendiri, dan juga merekrut beberapa orang yang ahli dalam bidang ini.
- Masyarakat
Karena pemasaran kami online, maka tidak akan ada masyarakat yang dirugikan.
- Peraturan Pemerintah
Dalam peraturan pemerintah marketplace sudah dinyatakan legal di Indonesia

2. Perizinan Usaha

Perizinan Usaha yang akan saya ajukan adalah:

Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

Dipakai untuk menandakan jika tempat usaha yang ingin kami pakai sudah bisa untuk digunakan dalam menjalankan bisnis. Pihak berwenang yang berhak merilis izin usaha ini adalah pemerintah daerah.

3. Regulasi Dalam Perencanaan Bisnis

- Bidang merek
Usaha ini saya beri nama/merk "Hypatia Art"
- 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 umum.
- Hukum dagang
- Komunikasi efektif dalam organisasi bisnis

B. Pengelolaan Sumber Daya

1. Sumber Daya Manusia
Dalam sumber daya manusia pada bisnis Hypatia Art(Poster Kekinian) adalah saya sebagai pemilik usaha dan beberapa rekan yang saya rekrut untuk mengembangkan bisnis. Dengan memperhatikan :
SDM(Sumber Daya Manusia) sesuai kemampuan dan skill dalam bidangnya.
2. Money (Uang)
Untuk pencapaian bisnis uang yang saya gunakan dalam kegiatan bisnis awal saya menggunakan uang saya, dan jika sudah mencapai keuntungan yang memuaskan, maka akan saya kembangkan lagi dengan menambahkan asset.
3. Materials (Materi)
Material yang dibutuhkan adalah Laptop dan juga Handphone. Laptop sangat penting karena sebagai alat utama untuk mengedit dan menjalankan bisnis dan Handphone untuk melayani customer.
4. Method (Metode)
Bisnis menerapkan metode dengan menentukan strategi penjualan yang disusun secara Dinamis.
5. Market (Pasar)
Market atau pasar untuk bisnis ini adalah secara online.

BAB IV

ASPEK KEUANGAN

A. Perencanaan Keuangan

Beberapa Unsur dari Perencanaan Keuangan

- a. Sasaran / Tujuan Keuangan
Sebagai tabungan dan modal untuk mengembangkan usaha yang lebih bagus lagi.
- b. Laporan Kekayaan Bersih Individu
sebagai patokan untuk mengukur perkembangan menuju tujuan finansial di masa depan.
- c. Analisis arus kas
Rencana pendapatan : 3.250.000/bulan
Rencana pengeluaran : 1.750.000/bulan
- d. Strategi pensiun
Rencana tersebut harus mencakup strategi untuk mengakumulasi modal pensiun yang diperlukan dan distribusi seumur hidup yang direncanakan.
- e. Rencana manajemen risiko yang komprehensif
Rencana manajemen risiko mencakup tinjauan menyeluruh atas asuransi jiwa dan kecacatan, pertanggungjawaban kewajiban pribadi, pertanggungjawaban properti dan korban, dan perlindungan jika terjadi bencana.
- f. Rencana investasi jangka panjang
Rencana investasi ini menetapkan pedoman untuk memilih, membeli dan menjual investasi dan menetapkan tolok ukur untuk penilaian kinerja.
- g. Strategi pengurangan pajak
Strategi tersebut harus mencakup identifikasi kendaraan investasi yang terkena pajak yang dapat mengurangi pajak penghasilan investasi.

Analisa Keuangan

- Harga Jual Produk
Untuk menetapkan harga jual produk kami, kami mengadakan diskusi antara anggota kelas serta melakukan survey pasar dalam pelajaran Matematika. Dari hasil survey pasar tersebut maka kami menetapkan harga jual sebesar Rp.65.000/poster
- Proyeksi Keuntungan & Pendapatan
Kami menargetkan sekitar 50 penjualan dalam seminggu. Jika setiap produk dijual seharga Rp. 65.000 maka kami perkirakan total penerimaan yang kami terima adalah $Rp. 65.000 \times 50 = Rp. 3.250.000$
- Resiko Usaha

Dikarenakan situasi, maka resiko usaha pemilik adalah tidak tercapainya target penjualan.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Produk Industri penjualan barang atau jasa digital baru-baru ini mulai sering digunakan warga Indonesia. Wabah COVID-19 membuat kita mengkarantina sendiri agar terhindar darinya. Karena tidak bisa keluar dari rumah, pembelian barang atau jasa digital menambah. Hypatia Art ingin membangun pasar yang besar sehingga akan memusatkan bisnis pada satu produk andalan saja. Produk yang akan kami pasarkan adalah Poster Kekinian.

B. Saran

Dengan adanya proposal ini diharapkan mampu meningkatkan motivasi untuk mendirikan usaha terutama dalam bidang desain dan penjualan online yang dapat dikatakan memiliki peluang yang sangat banyak.