

PROPOSAL BISNIS

Pop Up Card

Untuk memenuhi tugas terstruktur mata kuliah Kewirausahaan dan Manajemen Inovasi kelas B yang dibimbing oleh Bapak Yuniadi Mayowan, Sos, MAB



Disusun oleh :

1. Fifi Lailatul Mahala
2. Alifia Desy Natasari
3. Nuriyanna Rosmawati
4. Erwanda Pratama

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN NASIONAL

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI BISNIS

PRODI ADMINISTRASI BISNIS

Malang, 2013

I. Latar Belakang

A. Dasar Gagasan Usaha

Umumnya kita ingin memberikan sesuatu yang spesial untuk orang terdekat kita di moment-moment spesial mereka, misalnya di hari ulang tahun sahabat, orangtua, atau pasangan kita. Dahulu selain memberi kado, masih lumrah budaya pemberian kartu sebagai ucapan selamat dan turut berbahagia. Namun kini sudah jarang, tergantikan dengan ucapan via sms,email ataupun media sosial seperti facebook atau twitter. Padahal ucapan melalui kartu lebih berkesan dan personal. Namun konsumennya cenderung menurun karena desain yang monoton dan alasan kurang praktis. Perkembangan dalam dunia kreatif terutama bidang desain dan fotografi saat ini makin pesat dan maju, sejalan dengan selera konsumen yang semakin berkembang dan menyukai sesuatu yang unik, indah dan menarik selain mempertimbangkan fungsi. Sehingga kreasi dan desain yang inovatif juga sangat penting dalam menarik minat konsumen. Oleh karena itu kami memiliki ide untuk memadukan antara fotografi, desain grafis dan inovasi dalam bentuk produk “pop art card” , yaitu kartu dengan desain dan ucapan yang menarik serta tampilan 3 dimensi.

B. Analisis Target Pasar

Target pasar yang kami bidik mencakup segala kalangan gender, yaitu pria dan wanita dan berbagai jenjang usia, mulai dari remaja,dewasa, hingga orangtua. Produk “PopUp Card” ini dimanfaatkan dalam berbagai acara misalnya diberikan saat ulang tahun sebagai kado, kado pernikahan dan peringatan pernikahan (anniversary), kado ucapan selamat atas kelahiran, bahkan biasa dibentuk dan didesain sebagai mahar untuk pernikahan.

C. Strategi : Model Bisnis dan Keunggulan kompetitif

Model bisnis yang digunakan adalah model bisnis Canvas yang meliputi :

- Customer Segment

Remaja:

- a. Siswa SMP
- b. Siswa SMA

Dewasa:

- a. Mahasiswa
- b. Pekerja Kantoran
- c. Reseller
- Value Proposition
 - a. Melayani costum desain
 - b. Waktu pengerjaan cepat
 - c. Kualitas produk yang bagus
 - d. Pengemasan bervariasi tergantung permintaan pelanggan
 - e. Pop Up Card yang merupakan inovasi dari kartu ucapan yang monoton selama ini.
- Channel
 - a. Direct Selling
 - b. Sosial media (Facebook, twitter,bbm)
- Revenue Stream
 - a. Penjualan Pop Up
- Customer Relationship
 - a. Media Sosial (Facebook, Twitter, BBM)
 - b. Event danHadiah
 - c. Pelayanan personal yang cepat
- Key Activities
 - a. Caripelanggan
 - b. Produksi : caribahan, cetak, kemas
- Key Resource
 - a. Alatdesain : PC, Laptop, printer
 - b. Marketing : HP,BB, Laptop
 - c. Transportasi : mobil, motor
- Key Partnership
 - a. Supplier
 - b. Desainer freelancer
- Cost Structure
 - a. Produksi: bahanfoto, packing, kirim
 - b. Marketing: event, hadiah

- c. Gajipegawai
- d. BOP listriktelepon, internet