

**LAPORAN**  
**KEWIRAUSAHAAN**  
**(TIFNJK140702)**



**Dokumen Business Plan dan Action Plan**

**Anggota Kelompok :**

- |                         |             |
|-------------------------|-------------|
| 1. Andiny Nur Hayati    | (E41230159) |
| 2. Rana Bagaskara       | (E41230240) |
| 3. Aurellia Dzakiruna   | (E41230791) |
| 4. M. Igvilaja Mahendra | (E41230996) |
| 5. Ridho Nur Mahmudah   | (E41231700) |

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA KAMPUS 3**  
**NGANJUK JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI**  
**POLITEKNIK NEGERI**  
**JEMBER TAHUN**  
**2025/2026**

## Bussiness Plan: Jasa Pembuatan Video Produk

Komponen	Deskripsi
Executive summary	Bisnis ini bergerak di bidang jasa pembuatan video produk untuk membantu UMKM meningkatkan daya tarik produk mereka di media sosial. Kami menawarkan harga terjangkau, waktu pengerjaan cepat, serta konsep yang selalu mengikuti tren. Dengan dukungan teknologi asisten AI dalam Adobe Premiere Pro dan riset tren media sosial, kami menghadirkan solusi pemasaran yang inovatif dan efektif.
Deskripsi perusahaan	<p>Perusahaan ini didirikan dengan tujuan membantu UMKM dalam meningkatkan daya saing melalui pemasaran digital berbasis video.</p> <p><b>Visi</b> kami adalah menjadi penyedia jasa video produk yang inovatif, berkualitas, dan mudah dijangkau oleh semua segmen bisnis.</p> <p><b>Misi</b> kami meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Menyediakan layanan video berkualitas tinggi dengan harga terjangkau.</li><li>2. Mengoptimalkan teknologi AI untuk mempercepat proses editing.</li><li>3. Selalu mengikuti tren media sosial agar video yang dibuat tetap relevan.</li></ol>
Produk dan layanan	<p>Kami menawarkan jasa pembuatan video produk dengan berbagai konsep kreatif yang disesuaikan dengan kebutuhan klien. <b>Keunggulan layanan kami</b> meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. <b>Harga Terjangkau:</b> Khusus untuk UMKM agar mereka dapat memasarkan produk dengan biaya minim.</li><li>2. <b>Proses Cepat:</b> Menggunakan asisten AI dalam Adobe Premiere Pro untuk mempercepat proses editing.</li><li>3. <b>Konten Berkualitas dan Selalu Up to Date:</b> Melakukan riset tren secara berkala guna memastikan setiap video memiliki konsep unik dan relevan.</li></ol>
Analisis pasar	<p><b>Identifikasi Pesaing:</b> Beberapa penyedia jasa serupa sudah ada di pasaran, namun kebanyakan menawarkan harga tinggi dan waktu pengerjaan yang lebih lama.</p> <p><b>Analisis SWOT:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. <b>Strength:</b> Harga terjangkau, waktu pengerjaan cepat, konten mengikuti tren.</li><li>2. <b>Weakness:</b> Kapasitas produksi awal masih terbatas.</li><li>3. <b>Opportunity:</b> Pertumbuhan pemasaran digital dan meningkatnya penggunaan media sosial oleh UMKM.</li><li>4. <b>Threat:</b> Persaingan ketat dari perusahaan video marketing yang sudah lebih dulu mapan.</li></ol> <p><b>Segmentasi, Targeting, dan Positioning:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. <b>Segmentasi:</b> UMKM, bisnis rintisan, dan perusahaan skala menengah yang ingin meningkatkan pemasaran digital.</li></ol>

	<p>2. <b>Targeting:</b> Pelaku usaha yang ingin memasarkan produk mereka melalui media sosial dengan video kreatif.</p> <p>3. <b>Positioning:</b> Menjadi penyedia jasa video produk yang inovatif, terjangkau, dan relevan dengan tren terkini.</p>		
Strategi pemasaran	<p>Online Marketing:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Promosi melalui instagram, TikTok, dan Facebook.</li> <li>Pembuatan konten video demo dan testimoni klien.</li> <li>Menggunakan SEO dan iklan digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.</li> </ol> <p>Offline Marketing:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Bekerja sama langsung dengan komunitas UMKM.</li> <li>Mengikuti pameran bisnis dan workshop pemasaran digital.</li> </ol>		
Budgeting	<b>Kategori</b>	<b>Deskripsi</b>	<b>Estimasi Biaya(Rp)</b>
	1. Biaya Awal (Investasi)		
	Peralatan & Software	Kamera, lighting, microphone, stabilizer, editing software.	Rp 5.000.000 – Rp 15.000.000
	Komputer Editing	PC/Laptop dengan spesifikasi tinggi untuk editing.	Rp 10.000.000 – Rp 20.000.000
	Aksesoris Tambahan	Tripod, gimbal, hard drive eksternal. Green screen	Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000
	Website & Branding	Domain, hosting, pembuatan website portofolio	Rp 500.000 - Rp 3.000.000
	Lisensi Musik & Footage	Royaliti musik/video stock untuk editing	Rp 1.000.000 - Rp 3.000.000
	<b>Total Biaya Awal</b>		<b>Rp 18.500.000 - Rp 46.000.000</b>
	2. Biaya Pemasaran(Marketing & Promosi)		
	Iklan Digital	Facebook/Instagram Ads, Google Ads/Bulan.	Rp 1.000.000 – Rp 3.000.000
	Website & Domain	Hosting, domain, maintenance/Tahun	Rp 150.000 – Rp 500.000
	Influencer & Endorsement	Bayar Talent	Rp 100.000 – Rp 1.500.000

	<b>Total Biaya Pemasaran</b>		<b>Rp 1.250.000 - Rp 5.000.000</b>
	3. Biaya Operasional Bulanan		
	Sewa Tempat	Kantor / studio kecil	Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000
	Internet & Listrik	Internet cepat & listrik	Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000
	Biaya Distribusi Video	Google Drive, Cloud Storage	Rp 500.000 – Rp 1.000.000
	<b>Total Biaya Bulanan</b>		<b>Rp 2.500.000 - Rp 8.000.000</b>
	4. Proyeksi Pendapatan Bulanan		
	5 Video Basic	Rp 2.000.000 x 5	Rp 10.000.000
	3 Video Standard	Rp 4.000.000 x 3	Rp 12.000.000
	1 Video Premium	Rp 7.000.000 x 1	Rp 7.000.000
	<b>Proyeksi Pendapatan</b>		<b>Rp 29.000.000</b>
	5. Perhitungan Laba		
	Biaya Bulanan	Pemasaran + Oprasional	Rp 3.750.000 - Rp 13.000.000
	Laba Bulanan	Proyeksi Pendapatan Bulanan – Biaya Bulanan	Rp 16.000.000 - Rp 25.250.000
	<b>Laba Bersih Tahunan</b>	<b>Rp 16.000.000 x 12</b>	<b>Rp 192.000.000 - Rp 303.000.000</b>

#### Action Plan: Jasa Pembuatan Video Produk

Goals	What Will I Do?	Start Date	Outcome	Date Complete
1.	Riset pasar dan analisis kebutuhan industri untuk menentukan target pelanggan utama dan menganalisis kompetitor langsung serta mempelajari trends yang sedang terjadi	Maret 2025	Memahami trend pasar dan kebutuhan client, serta menemukan keunggulan kompetitif	April 2025

2.	Membangun brand identitas yang kuat melalui desain logo, website, dan media sosial profesional	Maret 2025	Brand lebih mudah dikenali, meningkatkan kredibilitas bisnis dan menarik perhatian dan meningkatkan kepercayaan client	April 2025
3.	Menerapkan strategi pemasaran digital berbasis data dengan optimasi SEO (Search Engine Optimization) yaitu upaya untuk mengoptimalkan situs web agar muncul di hasil pencarian mesin pencari, iklan berbayar, dan media sosial	Maret 2025	Meningkatkan efektivitas pemasaran, menjangkau lebih banyak calon pelanggan dan meningkatkan permintaan jasa	April 2025
4.	Menjalin kerja sama dengan agensi pemasaran digital dan content creator untuk ekspansi pasar	Maret 2025	Memperluas jangkauan audiens dan menambah jumlah client	April 2025
5.	Mengoptimalkan teknologi AI dalam editing dan motion graphics	Maret 2025	Menghasilkan video lebih berkualitas, meningkatkan daya tarik dan kepuasan pelanggan	April 2025
6.	Membuat paket layanan yang fleksibel dan menarik untuk berbagai segmen pelanggan	Maret 2025	Memudahkan calon klien memilih layanan sesuai kebutuhan dan anggaran mereka	April 2025
7.	Melakukan evaluasi pemasaran dan layanan serta feedback client	April 2025	Memastikan perbaikan dan inovasi yang berkelanjutan serta daya saing bisnis yang tinggi	April 2025