



Fluffysgo

Oktober 2025

PROPOSAL BISNIS

Dipresentasikan untuk:
Mr. Faiskal Khadafi



Daftar Isi

Tentang Perusahaan	03
Visi dan Misi	04
Target Kuartal	05
Timeline	06
Anggaran Proposal	07
Proyeksi Finansial	09
Gambar Produk	10
Gambar Ruko	11
Menandatangani Proposal	12
Informasi Kontak	13

Tentang Perusahaan



Fluffysgo adalah usaha kerajinan tangan yang berfokus pada pembuatan produk unik dan personal, seperti beaded keychains, tempat rajutan untuk hand sanitizer atau parfum, serta buket bunga artifisial. Didirikan di Bogor, Fluffysgo hadir untuk memenuhi permintaan pasar akan produk kreatif, berkualitas, dan berkarakter. Usaha ini didirikan dengan tujuan untuk menciptakan produk yang tidak hanya menarik tetapi juga memiliki nilai emosional bagi pelanggan, terutama di kalangan generasi muda dan ibu rumah tangga yang mencari hadiah atau dekorasi yang unik.

Usaha ini menarik karena tren kerajinan tangan yang semakin diminati, terutama di kalangan Gen Z yang menghargai produk yang memiliki nilai estetika dan keunikan. Selain itu, potensi pasar yang luas melalui platform online dan bazar lokal menjadi alasan kuat mengapa Fluffysgo dapat berkembang pesat. Investor perlu mempertimbangkan untuk menginvestasikan dana dalam bisnis ini karena proyeksi pertumbuhan yang menjanjikan, adanya peluang untuk ekspansi, serta komitmen terhadap kualitas dan kepuasan pelanggan.

Visi dan Misi



Visi

Menjadi brand terkemuka dalam industri kerajinan tangan di Indonesia pada tahun 2027, dengan produk yang diakui karena keunikan, kualitas, dan sentuhan personal yang ditawarkan kepada pelanggan.

Misi

1. Mengembangkan produk handmade yang terus mengikuti tren dan kebutuhan pasar.
2. Meningkatkan visibilitas online melalui platform media sosial dan marketplace.
3. Menjaga kualitas produk dan kepuasan pelanggan dengan memberikan produk yang customizable dan personal.
4. Membangun kerjasama dengan berbagai pihak untuk meningkatkan distribusi dan menjangkau lebih banyak pasar.
5. Menyediakan pengalaman berbelanja yang mudah dan menyenangkan melalui layanan pelanggan yang responsif.

Target Kuartal



30%

Kenaikan penjualan online.

30%

Kenaikan penjualan offline.

40%

Pameran kerajinan.

Bertujuan untuk:

- Kuartal 1: Membangun branding dan meningkatkan awareness.
- Kuartal 2: Meningkatkan penjualan dan engagement.
- Kuartal 3: Diversifikasi produk dan menjangkau pasar baru.
- Kuartal 4: Evaluasi strategi, fokus pada loyalitas pelanggan, dan rencana ekspansi.

Timeline



Bulan	Aktivitas	Keterangan
Januari-Maret	Branding & promosi online	Mulai kampanye media sosial & iklan.
April-Juni	Kerja sama dengan reseller	Perluas jangkauan offline.
Juli-September	Promo musiman	Fokus meningkatkan penjualan.
Oktober-Desember	Kampanye akhir tahun	Diskon & produk spesial akhir tahun.

Hasil yang Diharapkan:

- Fluffysgo mampu menjual total 2.850 unit produk dalam setahun.
- Memperluas pasar dengan dukungan media sosial, reseller, dan promo tematik.
- Menjadi usaha kerajinan tangan yang dikenal luas di Bogor, sekaligus meningkatkan keberlanjutan bisnis di tahun berikutnya.

Anggaran Proposal



No	Kategori	Rincian	Biaya (Rp)
1	Biaya Pembelian Bahan Baku	Manik-manik (beads)	300.000
		Bahan rajutan (benang, jarum, dll)	200.000
		Bunga artifisial	500.000
		Kardus dan kemasan	150.000
		Peralatan produksi (alat rajut, alat pemotong, dll)	150.000
		Bahan pewarna dan aksesoris tambahan	200.000
		Total Bahan Baku Awal	1.500.000
2	Biaya Pemasaran Awal	Pengiklanan di media sosial (Instagram/Facebook ads)	200.000
		Desain grafis dan pembuatan konten	300.000
		Biaya pembuatan website/marketplace	500.000
		Total Biaya Pemasaran	1.000.000
3	Biaya Operasional	Perizinan Usaha (SIUP, IUMK, dll)	500.000
		Biaya sewa tempat (Jika ada)	1.500.000
		Pembelian alat tulis kantor dan perlengkapan admin	100.000
		Total Biaya Operasional Awal	2.100.000
4	Total Estimasi Biaya Start-Up	Total Keseluruhan	4.600.000

Anggaran Proposal



Kategori Biaya	Jumlah per Bulan (Rp)
Biaya Tetap	
Sewa tempat usaha	1500000
Internet dan komunikasi	300000
Listrik dan utilitas	200000
Gaji pekerja lepas (jika ada)	1000000
Total Biaya Tetap	3000000
Biaya Variabel	
Bahan baku (manik-manik, benang rajut, bunga artifisial, dll)	2000000
Kemasan dan pengiriman	500000
Promosi dan iklan (ads online)	500000
Total Biaya Variabel	3000000
Total Biaya Produksi	6000000

Proyeksi Finansial



Perhitungan Break-Even Point (BEP)

$$\begin{aligned} BEP(\text{unit}) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}} \\ &= \frac{Rp3.000.000}{Rp50.000 - Rp30.000} \\ &= \frac{Rp3.000.000}{Rp20.000} \\ &= 150 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Perhitungan Return on Investment (ROI)

$$\begin{aligned} ROI &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Investasi Awal}} \times 100\% \\ &= \frac{Rp48.000.000}{Rp5.800.000} \times 100\% \\ &= 827\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan **BEP** dan **ROI**, dapat disimpulkan bahwa fluffysgo memiliki potensi keuntungan yang besar. Dengan menjual sekitar **43 unit per bulan**, perusahaan akan mencapai titik impas dan mulai mendapatkan keuntungan. Dengan **ROI** yang tinggi, yakni **827%** pada tahun pertama, fluffysgo sangat layak untuk diinvestasikan, karena dapat memberikan pengembalian yang signifikan atas investasi yang dilakukan.

Gambar Produk



Gambar Ruko



Menandatangani Proposal

Harap perhatikan poin-poin berikut sebelum Anda menandatangani proposal ini:

- **Tinjau Proposal dengan Seksama:** Pastikan Anda telah membaca dan memahami isi proposal ini, termasuk syarat dan ketentuan yang telah disebutkan di atas, untuk mengetahui detail kerja sama yang akan dilakukan.
- **Pertanyaan dan Klarifikasi:** Jika Anda memiliki pertanyaan atau kekhawatiran, jangan ragu untuk menghubungi kami. Kami akan dengan senang hati membantu menjawab pertanyaan atau memberikan klarifikasi yang diperlukan.
- **Tanda Tangan Sebagai Persetujuan:** Setelah Anda merasa yakin dengan isi proposal dan setuju untuk melanjutkan, silakan tanda tangani di kotak tanda tangan yang telah disediakan. Dengan menandatangani proposal ini, Anda menyatakan persetujuan atas isi dan ketentuan yang disebutkan, serta menjadikan dokumen ini sah secara hukum.
- **Salinan Proposal:** Setelah proposal ini ditandatangani, Anda akan menerima notifikasi email dengan salinan dokumen yang sudah ditandatangani. Dokumen ini dapat Anda simpan untuk referensi pribadi atau keperluan resmi lainnya.
- **Langkah Selanjutnya:** Kami akan menghubungi Anda untuk memulai proyek serta memberikan panduan langkah-langkah berikutnya terkait kerja sama ini.
- **Informasi Kontak:** Jika Anda memiliki pertanyaan lebih lanjut, silakan hubungi Fluffysgo melalui kontak yang kami lampirkan.

Kontak Informasi

**E-mail**

mylidazzhara@gmail.com

Telepon

085815052004 (Maulida Azzahra)

Alamat

Sentul City, Jalan MH Thamrin No. 10, Kecamatan Babakan Madang,
Kabupaten Bogor, Jawa Barat, 16810.

PROPOSAL RENCANA USAHA

FLUFFYSGO

Diusulkan oleh: Maulida Azzahra

Halaman Pengesahan

1. Identitas Proposal

- a. Judul Proposal : Pengembangan Bisnis Handmade Fluffysgo
- b. Nama Usaha : Fluffysgo
- c. Jenis Usaha : Craft (Kerajinan Tangan)
- d. Kategori : Small Enterprise

2. Pengusul

- a. Nama Pengusul : Maulida Azzahra
- b. Jenis Kelamin : Perempuan

3. Alamat Pengusul

- a. Alamat Rumah : Jalan Raya Ciseeng No. 35, Desa Parigi Mekar, Kecamatan Ciseeng, Kabupaten Bogor, Jawa Barat, 16330.
- b. Telp/Hp : 085815052004
- c. Email : mylidazzhara@gmail.com

4. Jumlah Anggota Pengusul : Tidak Ada Anggota tambahan

5. Lokasi Usaha : Sentul City, Jalan MH Thamrin No. 10, Kecamatan Babakan Madang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat, 16810.

6. Lama Usaha : 1 Tahun

7. Biaya yang diperlukan : **Rp 10.000.000** (Perkiraan kebutuhan untuk bahan baku, pemasaran, pengemasan, dan penyempurnaan produk selama 3-6 bulan).

Bogor, 26 Oktober 2025

Pengusul,



(Maulida Azzahra)

Ringkasan Eksekutif

Fluffysgo adalah bisnis kerajinan tangan yang berfokus pada pembuatan produk handmade unik dan personal, seperti beaded keychains, tempat rajutan untuk hand sanitizer atau parfum, serta buket bunga artifisial. Berdiri sejak 1 tahun yang lalu di Bogor, Fluffysgo hadir untuk memenuhi kebutuhan pasar akan produk kreatif, estetik, dan berkualitas yang cocok sebagai hadiah maupun dekorasi.

Dengan target utama generasi muda (Gen Z dan Milenial) serta ibu rumah tangga, Fluffysgo menawarkan produk yang tidak hanya menarik tetapi juga customizable sesuai permintaan pelanggan. Bisnis ini memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk menjangkau lebih banyak pelanggan, selain juga melayani pembelian langsung di ruko yang berlokasi di Bogor.

Seiring dengan meningkatnya permintaan dan peluang pasar, Fluffysgo membutuhkan dana sebesar Rp 10.000.000 untuk pengembangan usaha. Dana tersebut akan digunakan untuk menambah stok bahan baku, meningkatkan pemasaran digital, serta memperluas jangkauan layanan dengan mengoptimalkan penjualan online. Melalui strategi yang tepat, Fluffysgo optimis dapat terus berkembang menjadi bisnis kerajinan tangan terdepan yang mengutamakan kreativitas dan kepuasan pelanggan.

Daftar Isi

PROPOSAL RENCANA USAHA.....	1
HALAMAN PENGESAHAN.....	2
RINGKASAN EKSEKUTIF.....	3
DAFTAR ISI	4
DAFTAR GAMBAR.....	6
KATA PENGANTAR.....	7
DESKRIPSI USAHA.....	8
PROFIL PERUSAHAAN	8
VISI	8
MISI.....	8
TUJUAN USAHA	8
PRINSIP USAHA.....	9
DEFINISI PASAR.....	10
OUTLOOK USAHA	10
IDENTIFIKASI TARGET PASAR.....	10
PROFIL TARGET USAHA.....	11
DESKRIPSI PRODUK DAN JASA.....	12
SPESIFIKASI PRODUK DAN JASA	12
KEUNGGULAN KOMPETITIF PRODUK DAN JASA.....	14
MANAJEMEN DAN ORGANISASI	15
GAMBARAN MANAJEMEN PERUSAHAAN	15
STRUKTUR MANAJEMEN PERUSAHAAN	15
TARGET PERIZINAN DAN SERTIFIKASI.....	16
PEMASARAN DAN STRATEGI PENJUALAN	17
IDENTIFIKASI DAN DESKRIPSI PASAR.....	17
DESKRIPSI KANAL DISTRIBUSI	17
STRATEGI PENJUALAN.....	18
MANAJEMEN KEUANGAN	19

ESTIMASI BIAYA START-UP	19
ESTIMASI BIAYA PRODUKSI	19
PROYEKSI CASH FLOW	20
PERHITUNGAN BREAK-EVEN POINT (BEP)	21
PERHITUNGAN RETURN ON INVESTMENT (ROI)	22
PERSETUJUAN PROPOSAL	23
PENERIMA PROPOSAL	23
DIAJUKAN OLEH.....	23

Daftar Gambar

Gambar 1. Beaded Keychains.....	12
Gambar 2. Rajutan	13
Gambar 3. Buket.....	13

Kata Pengantar

Puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya, saya dapat menyusun proposal bisnis ini. Proposal ini disusun sebagai bagian dari upaya pengembangan usaha Fluffysgo, yang bergerak di bidang kerajinan tangan. Fluffysgo hadir dengan berbagai produk unik dan personal, seperti beaded keychains, tempat rajutan untuk hand sanitizer atau parfum, dan buket bunga artifisial.

Penyusunan proposal ini bertujuan untuk menggambarkan secara jelas visi, misi, dan strategi pengembangan usaha, serta untuk mendapatkan dukungan dari berbagai pihak dalam bentuk dana maupun kerjasama guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kualitas produk. Proposal ini juga merupakan langkah awal dalam mewujudkan impian untuk menjadikan Fluffysgo sebagai bisnis kerajinan tangan terkemuka yang mengutamakan kreativitas dan kepuasan pelanggan.

Harapan saya, melalui penyusunan proposal ini, dapat memberikan gambaran yang jelas dan meyakinkan tentang potensi dan prospek usaha Fluffysgo. Selain itu, semoga dapat membuka peluang kerjasama dan mendapatkan dukungan yang diperlukan untuk memajukan usaha ini ke arah yang lebih baik.

Terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam penyusunan proposal ini. Semoga usaha ini dapat terus berkembang dan memberikan manfaat bagi semua pihak yang terlibat.

Bogor, 26 Oktober 2026



(Maulida Azzahra)

Deskripsi Usaha

Profil Perusahaan

Fluffysgo adalah usaha kerajinan tangan yang berfokus pada pembuatan produk unik dan personal, seperti beaded keychains, tempat rajutan untuk hand sanitizer atau parfum, serta buket bunga artifisial. Didirikan di Bogor, Fluffysgo hadir untuk memenuhi permintaan pasar akan produk kreatif, berkualitas, dan berkarakter. Usaha ini didirikan dengan tujuan untuk menciptakan produk yang tidak hanya menarik tetapi juga memiliki nilai emosional bagi pelanggan, terutama di kalangan generasi muda dan ibu rumah tangga yang mencari hadiah atau dekorasi yang unik.

Usaha ini menarik karena tren kerajinan tangan yang semakin diminati, terutama di kalangan Gen Z yang menghargai produk yang memiliki nilai estetika dan keunikan. Selain itu, potensi pasar yang luas melalui platform online dan bazar lokal menjadi alasan kuat mengapa Fluffysgo dapat berkembang pesat. Investor perlu mempertimbangkan untuk menginvestasikan dana dalam bisnis ini karena proyeksi pertumbuhan yang menjanjikan, adanya peluang untuk ekspansi, serta komitmen terhadap kualitas dan kepuasan pelanggan.

Visi

Menjadi brand terkemuka dalam industri kerajinan tangan di Indonesia pada tahun 2027, dengan produk yang diakui karena keunikan, kualitas, dan sentuhan personal yang ditawarkan kepada pelanggan.

Misi

1. Mengembangkan produk handmade yang terus mengikuti tren dan kebutuhan pasar.
2. Meningkatkan visibilitas online melalui platform media sosial dan marketplace.
3. Menjaga kualitas produk dan kepuasan pelanggan dengan memberikan produk yang customizable dan personal.
4. Membangun kerjasama dengan berbagai pihak untuk meningkatkan distribusi dan menjangkau lebih banyak pasar.
5. Menyediakan pengalaman berbelanja yang mudah dan menyenangkan melalui layanan pelanggan yang responsif.

Tujuan Usaha

1. Meningkatkan penjualan bulanan sebesar 20% setiap tahun selama 3 tahun ke depan.
2. Mencapai break-even point (BEP) dalam waktu 1 tahun dari pendirian usaha.
3. Membangun basis pelanggan tetap yang loyal dengan tingkat retensi mencapai 30% dalam 2 tahun pertama.

Prinsip Usaha

1. Kualitas di atas segalanya: Setiap produk yang dibuat harus memiliki standar kualitas tinggi untuk memastikan kepuasan pelanggan.
2. Inovasi berkelanjutan: Terus berinovasi dengan desain dan produk baru yang memenuhi tren pasar.
3. Fokus pada pelanggan: Memberikan pengalaman berbelanja yang memuaskan dengan pelayanan yang ramah dan responsif.
4. Keberlanjutan: Mengutamakan penggunaan bahan-bahan yang ramah lingkungan dan berkelanjutan untuk mendukung keberlanjutan usaha.
5. Kolaborasi: Menjalinkan hubungan baik dengan pelanggan dan mitra bisnis untuk memperluas jaringan dan meningkatkan distribusi.

Definisi Pasar

Outlook Usaha

Prospek usaha Fluffysgo sangat menjanjikan, terutama dengan semakin berkembangnya pasar produk handmade di Indonesia. Berdasarkan data riset pasar, produk kerajinan tangan di Indonesia mengalami pertumbuhan yang stabil, didorong oleh minat generasi muda terhadap barang-barang yang personal dan custom-made. Selain itu, banyaknya platform online yang memungkinkan penjualan secara lebih luas memperbesar potensi pasar.

Dalam hal ini, Fluffysgo akan fokus pada dua hal utama:

1. **Kualitas Produk:** Memastikan setiap produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik, menggunakan bahan-bahan berkualitas dan memberikan kesan personal bagi pelanggan.
2. **Pemasaran Digital:** Mengoptimalkan penggunaan media sosial dan e-commerce untuk menjangkau lebih banyak pelanggan, dengan membangun identitas merek yang kuat dan berfokus pada storytelling untuk menarik perhatian target pasar.

Kebutuhan dasar pasar yang akan dipenuhi oleh Fluffysgo adalah kebutuhan akan barang-barang handmade yang berkualitas, unik, dan customizable, yang memberikan pengalaman berbelanja yang berbeda dari produk massal di pasar.

Identifikasi Target Pasar

Fluffysgo akan menargetkan pasar dengan segmentasi sebagai berikut:

1. **Segmentasi Geografi:**
 - o Fokus utama di daerah perkotaan seperti Bogor, Jakarta, dan Bandung, dimana permintaan produk handmade cukup tinggi.
 - o Pemasaran juga akan diperluas melalui toko online untuk menjangkau pelanggan di seluruh Indonesia.
2. **Segmentasi Demografi:**
 - o **Usia:** 18-40 tahun (Gen Z dan Milenial), yang memiliki kecenderungan untuk membeli produk unik dan personal.
 - o **Pekerjaan:** Pelajar, mahasiswa, dan pekerja muda yang mencari hadiah atau dekorasi untuk acara spesial.
 - o **Pendapatan:** Menengah ke atas, yang memiliki daya beli untuk produk handmade berkualitas.
3. **Segmentasi Psikografi:**
 - o Konsumen yang mengutamakan keunikan dan kualitas dalam setiap pembelian.
 - o Mereka yang menghargai nilai estetika dan kepribadian dalam produk yang mereka beli, serta yang tertarik dengan konsep keberlanjutan.
4. **Segmentasi Perilaku:**
 - o Pembeli yang cenderung membeli produk untuk hadiah, souvenir, atau dekorasi rumah.
 - o Pembeli yang sering membeli barang custom atau sesuai permintaan khusus (customized products).

Profil Target Usaha

Target pasar utama Fluffysgo adalah generasi muda, khususnya Gen Z dan Milenial, yang aktif di media sosial dan mencari produk yang bisa mencerminkan kepribadian mereka. Mereka sering mencari barang-barang unik dan personal untuk digunakan sendiri, diberikan sebagai hadiah, atau sebagai dekorasi rumah. Target pasar ini juga lebih menghargai produk handmade dibandingkan produk massal, serta cenderung memilih barang yang memiliki cerita dan makna.

Selain itu, ibu rumah tangga yang mencari dekorasi rumah atau hadiah untuk acara spesial seperti ulang tahun atau pernikahan juga menjadi bagian dari target pasar. Alasan utama memilih mereka sebagai target adalah karena kecenderungan mereka untuk mencari barang-barang yang tidak hanya menarik tetapi juga fungsional dan dapat dipersonalisasi sesuai kebutuhan.

Dengan memahami karakteristik dan kebutuhan target pasar ini, Fluffysgo berkomitmen untuk menghadirkan produk yang sesuai dengan keinginan pelanggan dan membangun hubungan jangka panjang dengan mereka.

Deskripsi Produk dan Jasa

Spesifikasi Produk dan Jasa

Fluffysgo menyediakan berbagai produk handmade yang memiliki keunikan dan kualitas tinggi. Berikut adalah beberapa produk utama yang kami tawarkan:

1. Beaded Keychains

- **Deskripsi:** Keychain berbahan dasar manik-manik yang dirangkai dengan tangan, dapat disesuaikan dengan berbagai desain dan warna sesuai permintaan pelanggan.
- **Spesifikasi:**
 - Bahan: Manik-manik plastik, metal.
 - Ukuran: 5-8 cm.
 - Desain: Customizable (pelanggan dapat memilih tema, warna, dan bentuk sesuai keinginan).
 - Fungsi: Aksesori untuk kunci, tas, atau dekorasi pribadi.



Gambar 1. Beaded Keychains

2. Tempat Rajutan (Hand Sanitizer/Parfum)

- **Deskripsi:** Tempat kecil yang terbuat dari rajutan tangan, berfungsi untuk menyimpan *hand sanitizer* atau parfum dengan desain unik dan personal.
- **Spesifikasi:**
 - Bahan: Benang rajutan berkualitas tinggi (cotton blend).
 - Ukuran: 10-15 cm.
 - Desain: Customizable, bisa berupa motif bunga, hewan, atau pola unik sesuai permintaan.
 - Fungsi: Tempat penyimpanan *hand sanitizer* atau parfum yang praktis dan estetik.



Gambar 2. Rajutan

3. Buket Bunga Artifisial

- **Deskripsi:** Buket bunga artifisial yang dirancang dengan cermat, cocok untuk dekorasi rumah atau hadiah untuk berbagai acara.
- **Spesifikasi:**
 - Bahan: Bunga artifisial berkualitas tinggi, batang dan daun dari material yang tahan lama.
 - Ukuran: Sesuai pesanan (bisa disesuaikan dengan keinginan pelanggan).
 - Desain: Tersedia berbagai pilihan desain, dari bunga mawar, lily, hingga bunga liar.
 - Fungsi: Dekorasi rumah atau hadiah untuk pernikahan, ulang tahun, atau acara lainnya.



Gambar 3. Buket

Produk-produk ini dapat dipersonalisasi sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan, sehingga setiap pembelian menjadi lebih bernilai secara emosional.

Keunggulan Kompetitif Produk dan Jasa

1. Kualitas dan Kerapihan

Setiap produk Fluffysgo dibuat dengan tangan oleh pengrajin yang berpengalaman, memastikan kualitas dan ketelitian dalam setiap detail. Produk kami menggunakan bahan-bahan premium untuk memastikan daya tahan dan tampilan yang menarik.

2. Personalisasi dan Customization

Salah satu keunggulan utama produk kami adalah kemampuannya untuk disesuaikan dengan preferensi pelanggan. Pelanggan dapat memilih desain, warna, dan bentuk sesuai dengan keinginan mereka, sehingga setiap produk terasa lebih personal dan bermakna.

3. Produk Unik dan Estetik

Fluffysgo menawarkan produk yang tidak hanya fungsional tetapi juga estetik. Setiap desain dipilih untuk memberikan kesan elegan, modern, dan sesuai dengan tren terkini. Produk kami cocok untuk pelanggan yang menghargai keunikan dan ingin memiliki barang yang berbeda dari produk massal.

4. Penggunaan Bahan Ramah Lingkungan

Kami berkomitmen untuk menggunakan bahan yang ramah lingkungan dan berkelanjutan dalam proses produksi. Misalnya, penggunaan bahan rajutan yang dapat didaur ulang dan bunga artifisial yang lebih tahan lama dibandingkan bunga segar.

5. Pelayanan Pelanggan yang Responsif

Fluffysgo tidak hanya menjual produk, tetapi juga berfokus pada pengalaman pelanggan. Kami menawarkan pelayanan yang responsif dan ramah, siap membantu pelanggan dalam memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka, serta menyediakan layanan purna jual yang memadai.

Manajemen dan Organisasi

Gambaran Manajemen Perusahaan

Fluffysgo merupakan usaha kerajinan tangan yang masih dikelola oleh satu orang (pemilik usaha), namun ke depannya direncanakan untuk memperluas tim guna mendukung proses produksi dan distribusi. Berikut adalah gambaran alur organisasi yang melibatkan administrasi, keuangan, produksi, dan distribusi:

1. **Administrasi:**
 - Pemilik usaha bertanggung jawab penuh atas administrasi, termasuk pencatatan transaksi, pengelolaan data pelanggan, dan pengurusan izin usaha.
 - Sistem manajemen dokumen yang sederhana namun efisien akan digunakan untuk memantau semua aspek operasional usaha.
2. **Keuangan:**
 - Keuangan usaha akan dikelola oleh pemilik dengan menggunakan software akuntansi untuk memudahkan pencatatan pengeluaran dan pemasukan.
 - Pembukuan akan dilakukan secara rutin untuk memastikan keuangan usaha tetap sehat dan terorganisir, serta untuk mempermudah saat melakukan analisis BEP dan ROI.
 - Perencanaan anggaran untuk pengembangan usaha akan dilakukan tiap tahun untuk memastikan kelancaran arus kas.
3. **Produksi:**
 - Produksi produk-produk handmade akan dilakukan oleh pemilik usaha sendiri dengan bantuan beberapa tenaga kerja lepas saat pesanan meningkat.
 - Pemilik usaha akan mengelola setiap tahap produksi, mulai dari desain, pemilihan bahan, pembuatan produk, hingga pengepakan.
 - Penggunaan bahan baku yang berkualitas dan ramah lingkungan akan menjadi prioritas dalam proses produksi.
4. **Distribusi:**
 - Distribusi produk dilakukan melalui saluran online (e-commerce, media sosial, marketplace) dan secara offline melalui bazar atau pameran produk lokal.
 - Pengiriman akan dikelola oleh pemilik atau melalui jasa kurir pihak ketiga dengan tujuan agar produk sampai ke pelanggan dalam kondisi baik dan tepat waktu.
 - Pengelolaan distribusi dilakukan dengan memperhatikan kecepatan pengiriman dan biaya yang efisien.

Struktur Manajemen Perusahaan

1. **Pemilik Usaha (Founder & CEO)**
 - Fungsi: Pemilik usaha akan mengelola seluruh aspek bisnis, termasuk pengambilan keputusan strategis, pengelolaan keuangan, pemasaran, dan hubungan dengan pelanggan serta pemasok.
 - Tanggung jawab:
 - a. Mengelola dan mengembangkan produk serta layanan.
 - b. Menangani aspek administrasi dan keuangan.
 - c. Membuat keputusan terkait pemasaran dan pengembangan usaha.
 - d. Mencari peluang bisnis baru dan memperluas pasar.

2. Tenaga Kerja Lepas (Freelance/Part-Time)

- Fungsi: Untuk mendukung produksi produk handmade pada skala yang lebih besar, tenaga kerja lepas akan dipekerjakan secara temporer untuk membantu dalam proses produksi dan pengemasan, terutama selama puncak permintaan atau acara tertentu.
- Tanggung jawab:
 - a. Membantu dalam proses pembuatan produk.
 - b. Memastikan kualitas produk tetap terjaga.
 - c. Mengemas produk dengan rapi dan aman.

3. Tim Pemasaran (Jika diperlukan di masa depan)

- Fungsi: Di masa depan, akan ada tim pemasaran yang membantu mengelola saluran pemasaran online dan offline untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk.
- Tanggung jawab:
 - a. Mengelola media sosial dan konten pemasaran.
 - b. Menangani hubungan dengan pelanggan dan mitra bisnis.
 - c. Menganalisis tren pasar dan perilaku konsumen.

4. Pengelola Keuangan (Jika diperlukan di masa depan)

- Fungsi: Bertanggung jawab untuk mengelola dan menganalisis keuangan perusahaan secara lebih mendalam, dengan fokus pada perencanaan anggaran dan pengelolaan arus kas.
- Tanggung jawab:
 - a. Mengelola pembukuan dan laporan keuangan.
 - b. Memastikan efisiensi pengeluaran dan perencanaan keuntungan.
 - c. Mempersiapkan laporan keuangan bulanan/ tahunan untuk keperluan investor atau evaluasi internal.

Target Perizinan dan Sertifikasi

Untuk memperkuat keberadaan dan kredibilitas usaha, Fluffysgo akan mengejar beberapa perizinan dan sertifikasi berikut:

1. Sertifikat Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK):

- Sebagai usaha kecil yang baru berkembang, Fluffysgo akan mengajukan permohonan IUMK sebagai langkah pertama dalam mendirikan usaha yang sah secara hukum.

2. Sertifikat Halal:

- Meskipun Fluffysgo bergerak di bidang kerajinan tangan, untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan dan memperluas pasar, terutama bagi konsumen yang lebih mengutamakan produk halal, sertifikat halal untuk bahan-bahan tertentu (misalnya bahan pewarna atau bahan tekstil) akan dipertimbangkan.

3. Sertifikasi Produk Ramah Lingkungan:

- Fluffysgo akan berusaha mendapatkan sertifikasi produk ramah lingkungan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar keberlanjutan dan memenuhi ekspektasi konsumen yang peduli dengan isu lingkungan.

4. Hak Kekayaan Intelektual (Hak Cipta atau Merek Dagang):

- Untuk melindungi desain produk unik yang dihasilkan, Fluffysgo akan mengajukan hak cipta atau merek dagang untuk produk-produknya agar tidak ada pihak lain yang meniru desain yang telah dikembangkan.

Pemasaran dan Strategi Penjualan

Identifikasi dan Deskripsi Pasar

Target pasar Fluffysgo adalah individu yang menghargai kualitas, estetika, dan keunikan produk handmade. Kami fokus pada pelanggan yang mencari produk personal dan unik, baik untuk kebutuhan pribadi atau sebagai hadiah. Berikut adalah segmentasi pasar yang akan kami tuju:

1. **Segmentasi Geografi:**
 - o Fokus pada pasar lokal (di kota Bogor dan sekitarnya), dengan rencana ekspansi melalui platform online untuk menjangkau pasar lebih luas di Indonesia.
2. **Segmentasi Demografi:**
 - o **Usia:** 18-40 tahun, terutama perempuan dan remaja yang tertarik pada aksesoris atau produk rumah tangga unik.
 - o **Pendapatan:** Menengah ke atas, yang memiliki daya beli lebih tinggi untuk produk handmade yang lebih eksklusif.
 - o **Pendidikan:** Mahasiswa, pekerja muda, dan profesional yang cenderung mencari produk personal dan berkualitas.
3. **Segmentasi Psikografi:**
 - o **Lifestyle:** Mereka yang menyukai produk-produk estetik, unik, dan ramah lingkungan. Lebih suka membeli produk yang memiliki cerita dan keunikan tersendiri.
 - o **Minat:** Produk handmade, dekorasi rumah, aksesoris fashion, dan kado spesial.
4. **Segmentasi Perilaku:**
 - o **Pembelian Impulsif:** Masyarakat yang cenderung membeli produk yang menarik perhatian mereka, terutama yang berbentuk aksesoris atau hadiah.
 - o **Pelanggan Setia:** Mereka yang sudah terbiasa membeli produk handmade dan mencari kualitas serta desain yang berbeda dari produk massal.

Dengan menggali berbagai segmen ini, Fluffysgo dapat menjangkau konsumen yang mencari barang unik, estetik, dan fungsional yang sesuai dengan gaya hidup mereka.

Deskripsi Kanal Distribusi

Proses distribusi Fluffysgo melibatkan beberapa tahap, mulai dari pengadaan bahan baku hingga pengiriman produk ke pelanggan. Berikut adalah alur distribusinya:

1. **Input Barang (Pengadaan Bahan Baku):**
 - o Bahan baku seperti manik-manik, benang rajut, dan bunga artifisial diperoleh dari pemasok lokal dan online yang terpercaya. Kami memilih pemasok yang memberikan bahan berkualitas dan ramah lingkungan.
2. **Proses Pengolahan dan Produksi:**
 - o Pemilik usaha (dan pekerja lepas, jika diperlukan) akan melakukan produksi di rumah atau studio kecil yang dimiliki oleh Fluffysgo.
 - o Produk seperti keychain, tempat parfum, dan buket bunga akan dibuat secara manual dengan perhatian pada setiap detail.
 - o Setiap produk akan melalui proses quality control untuk memastikan keawetan dan kualitasnya.
3. **Pemasaran dan Penjualan:**
 - o Produk yang sudah jadi akan dipasarkan melalui media sosial (Instagram, Facebook) dan platform e-commerce seperti Tokopedia dan Bukalapak.

- Selain itu, Fluffysgo juga akan mengikuti bazar atau pameran produk lokal sebagai bagian dari promosi dan distribusi offline.
- 4. **Pengiriman (Distribusi ke Pelanggan):**
 - Pengiriman akan dilakukan menggunakan jasa kurir seperti JNE, Gojek, atau GrabExpress untuk memastikan barang sampai tepat waktu dan dalam kondisi baik.
 - Setiap pengiriman akan dilengkapi dengan pengepakan yang rapi dan aman.

Strategi Penjualan

Untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan, Fluffysgo akan menerapkan strategi penjualan dengan fokus pada empat komponen dasar berikut:

A. Harga

- Fluffysgo akan menawarkan produk dengan harga yang kompetitif, sesuai dengan kualitas dan nilai unik yang ditawarkan. Produk handmade biasanya memiliki harga sedikit lebih tinggi daripada produk massal, namun harga akan disesuaikan dengan target pasar yang menginginkan kualitas dan keunikan.
- Akan ada berbagai tingkat harga untuk produk yang lebih sederhana (misalnya keychain) hingga yang lebih kompleks (seperti buket bunga artifisial).
- Kami juga akan menyediakan paket bundling dengan harga lebih terjangkau bagi pelanggan yang ingin membeli lebih dari satu produk.

B. Promosi

- Fluffysgo akan memanfaatkan promosi melalui media sosial dengan memberikan diskon atau hadiah spesial pada hari-hari tertentu (misalnya saat ulang tahun toko atau hari raya).
- Program referral atau diskon bagi pelanggan yang merekomendasikan produk Fluffysgo kepada orang lain.
- Membuat konten kreatif dan menarik di media sosial untuk meningkatkan kesadaran merek dan menarik pelanggan baru.
- Mengikuti bazar atau event offline untuk menarik pelanggan yang lebih luas dan memberikan pengalaman langsung dengan produk.

C. Produk

- Produk yang ditawarkan akan memiliki keunikan dan kualitas yang tidak dapat ditemukan di produk massal.
- Fluffysgo akan terus memperkenalkan produk baru dan menarik sesuai dengan tren dan permintaan pasar.
- Produk yang dapat disesuaikan dan dipersonalisasi juga akan menjadi nilai jual yang penting untuk membedakan Fluffysgo dari pesaing.

D. Tempat

- Produk Fluffysgo akan dipasarkan secara online melalui berbagai platform seperti Instagram, Shopee, Tokopedia, dan marketplace lainnya.
- Selain itu, Fluffysgo akan memanfaatkan bazar atau pameran lokal untuk menarik pelanggan yang lebih banyak, khususnya di daerah sekitar tempat usaha.
- Dengan memanfaatkan saluran distribusi online dan offline, Fluffysgo akan memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan.

Manajemen Keuangan

Estimasi Biaya Start-Up

Untuk memulai usaha Fluffysgo, yang bergerak di bidang kerajinan tangan handmade, berikut adalah estimasi biaya yang dibutuhkan pada tahap awal. Biaya ini akan mencakup pembelian bahan baku, peralatan produksi, serta biaya operasional yang diperlukan untuk memulai dan menjalankan bisnis. Berikut adalah estimasi biaya yang diperlukan:

1. Biaya Pembelian Bahan Baku:
 - Manik-manik (beads): Rp 300.000
 - Bahan rajutan (benang, jarum, dll): Rp 200.000
 - Bunga artifisial: Rp 500.000
 - Kardus dan kemasan: Rp 150.000
 - Peralatan produksi (alat rajut, alat pemotong, dll): Rp 150.000
 - Bahan pewarna dan aksesoris tambahan: Rp 200.000

Total Bahan Baku Awal: Rp 1.500.000

2. Biaya Pemasaran Awal:
 - Pengiklanan di media sosial (Instagram/Facebook ads): Rp 200.000
 - Desain grafis dan pembuatan konten: Rp 300.000
 - Biaya pembuatan website/marketplace: Rp 500.000

Total Biaya Pemasaran: Rp 1.000.000

3. Biaya Operasional:
 - Perizinan Usaha (SIUP, IUMK, dll): Rp 500.000
 - Biaya sewa tempat (Jika ada): Rp 1.500.000 (per bulan)
 - Pembelian alat tulis kantor dan perlengkapan admin: Rp 100.000

Total Biaya Operasional Awal: Rp 2.100.000

4. Total Estimasi Biaya Start-Up:
 - Total Keseluruhan: Rp 4.600.000 (untuk memulai usaha)

Estimasi Biaya Produksi

Biaya produksi akan dibagi menjadi dua kategori: biaya tetap (fixed costs) dan biaya variabel (variable costs). Biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan setiap bulan, sementara biaya variabel bergantung pada volume produksi.

Biaya Tetap (per bulan):

1. Sewa tempat usaha: Rp 1.500.000
2. Internet dan komunikasi: Rp 300.000
3. Listrik dan utilitas: Rp 200.000

4. Gaji pekerja lepas (jika ada): Rp 1.000.000

Total Biaya Tetap per Bulan: Rp 3.000.000

Biaya Variabel (per bulan, estimasi produksi 100 unit):

1. Bahan baku (manik-manik, benang rajut, bunga artifisial, dll): Rp 2.000.000
2. Kemasan dan pengiriman: Rp 500.000
3. Promosi dan iklan (ads online): Rp 500.000

Total Biaya Variabel per Bulan: Rp 3.000.000

Total Estimasi Biaya Produksi per Bulan:

- Biaya Tetap: Rp 3.000.000
- Biaya Variabel: Rp 3.000.000

Total Biaya Produksi per Bulan: Rp 6.000.000

Total Biaya Produksi dalam Setahun (12 bulan): $\text{Rp } 6.000.000 \times 12 = \text{Rp } 72.000.000$

Proyeksi Cash Flow

Proyeksi cash flow untuk Fluffysgo akan menggambarkan aliran uang masuk dan keluar selama satu tahun ke depan. Dalam tahap awal, arus kas bisa mengalami fluktuasi tergantung pada tingkat penjualan dan pengeluaran.

Estimasi Pemasukan Bulanan:

- Harga rata-rata produk: Rp 100.000 per unit
- Penjualan per bulan: 100 unit

Pemasukan per Bulan: $100 \text{ unit} \times \text{Rp } 100.000 = \text{Rp } 10.000.000$

Proyeksi Arus Kas Bulanan:

Bulan	Pemasukan	Biaya Produksi	Laba/Beban
Januari	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
Februari	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
Maret	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
April	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
Mei	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
Juni	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000

Juli	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
Agustus	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
September	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
Oktober	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
November	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000
Desember	Rp 10.000.000	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000

Proyeksi Pemasukan Setahun:

Rp 10.000.000 x 12 = Rp 120.000.000

Proyeksi Pengeluaran Setahun (Biaya Produksi):

Rp 6.000.000 x 12 = Rp 72.000.000

Proyeksi Laba Bersih Setahun:

Rp 120.000.000 - Rp 72.000.000 = Rp 48.000.000

Perhitungan Break-Even Point (BEP)

Asumsi:

- Biaya Tetap per Bulan: Rp 3.000.000
- Harga per Unit: Rp 50.000
- Biaya Variabel per Unit: Rp 30.000 (termasuk bahan baku dan kemasan)

Perhitungan BEP:

$$\begin{aligned}
 BEP(unit) &= \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ per\ Unit - Biaya\ Variabel\ per\ Unit} \\
 &= \frac{Rp3.000.000}{Rp50.000 - Rp30.000} \\
 &= \frac{Rp3.000.000}{Rp20.000} \\
 &= 150\ Unit
 \end{aligned}$$

Jadi, untuk mencapai **BEP**, perlu menjual **150 unit** produk per bulan. Setelah jumlah penjualan ini tercapai, perusahaan akan mulai memperoleh keuntungan.

Perhitungan Return on Investment (ROI)

Asumsi:

- Laba Bersih Setahun: Rp 48.000.000
- Total Investasi Awal: Rp 5.800.000

Perhitungan ROI:

$$\begin{aligned} ROI &= \frac{Laba Bersih}{Total Investasi Awal} \times 100\% \\ &= \frac{Rp48.000.000}{Rp5.800.000} \times 100\% \\ &= 827\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan ini, **ROI** pada tahun pertama diperkirakan mencapai **827%**. Ini berarti untuk setiap Rp 1 yang diinvestasikan, perusahaan menghasilkan Rp 8,27 dalam bentuk keuntungan.

Dari perhitungan **BEP** dan **ROI**, dapat disimpulkan bahwa fluffysgo memiliki potensi keuntungan yang besar. Dengan menjual sekitar **43 unit per bulan**, perusahaan akan mencapai titik impas dan mulai mendapatkan keuntungan. Dengan **ROI** yang tinggi, yakni **827%** pada tahun pertama, fluffysgo sangat layak untuk diinvestasikan, karena dapat memberikan pengembalian yang signifikan atas investasi yang dilakukan.

Persetujuan Proposal

Dengan menandatangani dokumen ini, saya menyatakan telah membaca dan menyetujui seluruh isi proposal yang diajukan.

Penerima Proposal

Nama : Faiskal Khadafi

Jabatan : Investor

Tanggal : 26 Oktober 2026

Tanda Tangan:



Diajukan oleh

Nama : Maulida Azzahra

Jabatan : Pemilik Fluffysgo

Tanggal : 26 Oktober 2026

Tanda Tangan:

