



# **DAFFODIL TEAMS**



**(EVERLASTING MOMENT)**

*#WujudkanImpianBersama*

Di susun Oleh:

- Virnanda Elsa Gladis Nirmala
- Delia Listiana Dewi
- Putri Amelia Agustin

## EXECUTIVE SUMMARY

Everlasting Moments (EVMO) adalah aplikasi perencanaan pernikahan pertama di Indonesia yang menawarkan solusi lengkap bagi pasangan yang ingin merencanakan pernikahan impian mereka. Aplikasi ini hadir sebagai jawaban atas tantangan yang dihadapi pasangan di era modern yang sibuk dalam mempersiapkan pesta pernikahan. Memanfaatkan peningkatan literasi digital dan tren e-commerce, EVMO menghadirkan kemudahan dengan menyediakan katalog vendor pernikahan terpercaya seperti katering, dekorasi, fotografi, dan lainnya dalam satu platform.

Keunggulan utama EVMO terletak pada fitur pemesanan layanan secara online, manajemen anggaran, serta fasilitas transaksi pembayaran yang aman. Antarmuka pengguna yang ramah dan fitur personalisasi memungkinkan pasangan untuk mengatur pernikahan sesuai selera mereka. Sebagai platform pertama di Indonesia yang berfokus pada industri pernikahan, EVMO memiliki pemahaman mendalam tentang preferensi pasar lokal.

Target pasar EVMO meliputi pasangan yang akan menikah, serta penyedia jasa pernikahan yang ingin memperluas jangkauan bisnisnya. Untuk menjangkau target pasar, EVMO menerapkan strategi pemasaran yang komprehensif, mencakup pemasaran digital, kolaborasi dengan influencer, kemitraan dengan vendor lokal, program loyalitas, hingga pemasaran acara seperti pameran pernikahan.

Proposal ini mencakup analisis pasar, rencana operasional, proyek keuangan, strategi sumber daya manusia, hingga strategi bisnis seperti proteksi kekayaan intelektual dan mitigasi risiko. Dengan memanfaatkan peluang tren e-commerce, EVMO berpotensi menjadi solusi terdepan dalam perencanaan pernikahan di Indonesia.



## DAFTAR ISI

EXECUTIVE SUMMARY .....	i
DAFTAR ISI.....	ii
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang dan Motivasi .....	1
1.3 Tujuan.....	2
ANALISIS PRODUK.....	3
2.1 Jenis dan Nama Produk.....	3
2.2 Keunggulan produk dibanding produk lain.....	5
2.3 Keterkaitan dengan produk lain termasuk dalam hal perolehan bahan baku .....	6
ANALISIS PASAR .....	7
3.1 Profil Konsumen Potensial.....	7
3.2 Potensi & Segmentasi Pasar “ <i>Everlasting Moment</i> ” .....	7
3.3 Pesaing dan Peluang Pasar .....	9
3.4 Media Promosi yang akan digunakan .....	10
3.5 Target atau Rencana Penjualan satu tahun .....	10
3.6 Strategi Pemasaran yang akan diterapkan .....	11
ANALISIS PRODUK DAN OPERASI.....	13
4.1 Ketercukupan dan kontinuitas ketersediaan bahan baku.....	13
4.2 Proses Produksi atau Operasi .....	13
ANALISIS KEUANGAN.....	15
5.1 Investasi yang diperlukan .....	15
5.2 Penentuan harga pokok penjualan.....	15
5.3 Rencana Neraca awal dan Neraca akhir tahun .....	16
5.4 Rencana laporan Laba/Rugi .....	18
ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA (SDM) .....	19
6.1 Pemanfaatan SDM.....	19
6.2 Kualifikasi SDM yang dibutuhkan.....	19
6.3 Spesifikasi jabatan.....	20
6.4 Sistem penggajian dan kompensasi.....	22
STRATEGI BISNIS.....	24
7.1 Kekayaan intelektual: Status paten dan lisensi .....	24
7.2 Strategi penjualan dan marketing.....	25

7.3 Strategi Keuangan .....	27
7.4 Strategi untuk mitigasi risiko. ....	28
CIRI KHAS KARYA .....	30
Lampiran 1. Mockup EVERLASTING MOMENTS .....	30
DAFTAR PUSTAKA .....	31
Lampiran .....	32
Lampiran 1 Poster EVMO (Everlasting Moment) .....	32
Lampiran 2 Surat Orisinalitas Karya.....	33

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang dan Motivasi

Dalam era kesibukan dan mobilitas tinggi masyarakat modern, persiapan pernikahan menjadi tantangan yang kompleks. Pasangan seringkali menghadapi kendala waktu dalam mengatur semua detail acara pernikahan mereka.

Teknologi informasi telah memberi banyak kemajuan bagi kehidupan manusia. Terlebih semakin meningkatnya pemanfaatan komputer dan internet dalam membantu memudahkan berbagai pekerjaan dan aktivitas sehari-hari. Lewat komputer dan perangkat lain yang menjadi produk pengembangannya termasuk gawai (gadget), segala jenis informasi bisa diakses dan disebarluaskan dengan mudah melalui jaringan internet. Saat ini, kemampuan masyarakat dalam memahami informasi di ranah digital yang berkembang dalam jaringan internet sudah semakin maju. Mereka sudah mulai mampu menyaring informasi mana saja yang layak untuk dikonsumsi dan apa saja yang kemudian dikategorikan sebagai informasi negatif. Hal ini diketahui dari hasil pengukuran Indeks Literasi Digital Indonesia Menurut laporan tersebut, nilai total indeks literasi digital Indonesia pada 2023 berada di level 3,65 dari skala 1-5 poin. Angka ini termasuk kategori "tinggi" (Muhamad, 2023).

Seiring dengan peningkatan penggunaan teknologi di seluruh lapisan masyarakat, aplikasi perencanaan dan booking pernikahan hadir sebagai solusi praktis dan mudah diakses. Aplikasi ini tidak hanya memudahkan pasangan dalam mencari informasi vendor dan paket pernikahan, tetapi juga memberikan kemudahan akses untuk membandingkan layanan. Keinginan pasangan untuk mengadakan pernikahan yang unik dan sesuai dengan selera pribadi mereka dapat dipenuhi melalui fitur personalisasi dalam aplikasi. Selain itu, aplikasi juga memfasilitasi integrasi kemajuan teknologi dalam industri pernikahan, seperti pemanfaatan media sosial. Dengan memberikan keamanan dan kendali penuh kepada pasangan, aplikasi ini menjawab kebutuhan akan pengalaman pernikahan yang terorganisir dan sesuai harapan.

Meningkatnya pengguna e-commerce pasca pandemi COVID-19 menunjukkan bahwa perdagangan elektronik semakin menjadi pilihan utama bagi konsumen. Pada level global, peningkatan penggunaan e-commerce selama pandemi diperkirakan mencapai puluhan persen hingga lebih dari seratus persen, tergantung pada wilayah dan sektor industri tertentu. Beberapa sumber bahkan mencatat peningkatan lebih dari 150% dalam beberapa kasus. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan harus terus beradaptasi dengan tren e-commerce yang berkembang dan memperhatikan peraturan perundangundangan yang berkaitan dengan perdagangan elektronik untuk memastikan kesuksesan bisnis mereka di era digital ini. Perkembangan e-commerce dan tren yang terjadi memberikan peluang yang besar bagi pelaku usaha untuk mengembangkan bisnisnya. Namun, perlu diingat bahwa pengaturan dan pengelolaan e-commerce yang baik juga sangat penting untuk menjaga keberlangsungan dan kepercayaan konsumen dalam melakukan transaksi online (Wijaya, 2023).

Dengan tren e-commerce yang semakin merambah ke industri pernikahan, aplikasi juga dapat menyediakan fasilitas transaksi online, memudahkan proses pembayaran, dan mempercepat proses booking layanan. Dengan EVERLASTING MOMENTS (EVMO), kami berkomitmen untuk memberikan pengalaman pernikahan yang tak terlupakan bagi setiap pasangan. Aplikasi ini hadir untuk mengubah impian pernikahan menjadi kenyataan dengan mudah dan menyenangkan. Kami percaya bahwa setiap momen pernikahan adalah berharga dan layak untuk diabadikan selamanya. Dengan fitur-fitur canggih dan bermanfaat,

EVERLASTING MOMENTS adalah teman setia pasangan dalam menjalani perjalanan menuju hari bahagia mereka.

## **1.2 Justifikasi Pemilihan Obyek Usaha**

Pernikahan adalah salah satu momen paling penting dalam hidup seseorang, dan banyak pasangan yang ingin merencanakan pernikahan mereka dengan sempurna. Namun, proses perencanaan pernikahan bisa menjadi sangat rumit dan memakan waktu. Everlasting Moment menawarkan solusi lengkap dengan fitur pemesanan catering, venue, makeup, baju pernikahan, dekorasi, paket mahar dan seserahan, undangan, dan souvenir, yang memudahkan pasangan untuk merencanakan pernikahan impian mereka tanpa stres.

Dalam mengelola pernikahan, penting untuk memastikan bahwa setiap detail diperhatikan dengan seksama. Everlasting Moment menyediakan platform yang memungkinkan pasangan untuk mencari, membandingkan, dan memesan layanan pernikahan dari berbagai vendor terpercaya, sehingga mereka dapat memilih yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka.

Selain itu, aplikasi kami juga membantu pasangan mengelola anggaran mereka dengan lebih efisien. Mereka dapat melihat estimasi biaya untuk setiap layanan, memantau pengeluaran mereka, dan mengatur pembayaran dengan mudah melalui platform kami. Ini membantu mereka mengontrol pengeluaran mereka dan mencegah terjadinya kelebihan biaya yang tidak diinginkan.

Dengan adanya fitur pemesanan online, pasangan tidak perlu repot-repot datang ke berbagai vendor untuk melakukan pertemuan atau negosiasi. Mereka dapat melakukan semua ini secara online melalui aplikasi kami, yang menghemat waktu dan tenaga mereka. Sehingga Everlasting Moment memberikan solusi lengkap untuk merencanakan dan mengelola pernikahan impian, menghemat waktu, tenaga, dan stres bagi pasangan yang sedang mempersiapkan pernikahan mereka.

## **1.3 Tujuan**

Menyediakan solusi lengkap bagi pasangan yang merencanakan pernikahan. Dengan menggabungkan berbagai layanan pernikahan seperti catering, tempat acara, tata rias, dekorasi, dan lainnya dalam satu platform. Everlasting Moment bertujuan untuk mempermudah proses perencanaan pernikahan dan mengurangi stres yang sering terjadi dalam persiapan pernikahan. Menyediakan platform inovatif untuk merencanakan pernikahan dengan mudah, menemukan vendor serta meningkatkan efisiensi dengan fitur pemesanan online dan manajemen anggaran sehingga membantu pasangan menghemat waktu dan tenaga dalam persiapan pernikahan. Everlasting Moment akan terus beradaptasi dengan tren e-commerce, memastikan keamanan dan kepatuhan, serta membangun hubungan yang kuat dengan vendor dan pelanggan untuk menciptakan ekosistem pernikahan yang berkelanjutan dan inspiratif.

## ANALISIS PRODUK

### 2.1 Jenis dan Nama Produk

#### Nama Usaha

EVERLASTING MOMENTS adalah platform komprehensif yang menyediakan layanan perencanaan dan pengorganisasian pernikahan. Nama "EVERLASTING MOMENTS" dipilih sebagai representasi dari komitmen kami untuk membantu pasangan menciptakan momen-momen tak terlupakan dalam pernikahan mereka. "EVERLASTING MOMENTS", nama itu sendiri mencerminkan tujuan kami untuk membantu pasangan merayakan momen yang akan dikenang sepanjang masa dalam pernikahan mereka. EVERLASTING MOMENTS dapat diartikan sebagai platform khusus yang membantu pasangan dalam merencanakan dan mengorganisir momen-momen yang abadi dalam pernikahan mereka. Ini mencakup segala hal mulai dari proposal pernikahan hingga hari bahagia itu sendiri, yang dapat diabadikan dalam kenangan indah untuk selamanya.



#### Deskripsi Produk Jasa

EVERLASTING MOMENTS adalah sebuah platform yang bertujuan untuk menjadi mitra terpercaya bagi setiap pasangan dalam perjalanan mereka menuju pernikahan impian. Kami berkomitmen untuk menyediakan solusi komprehensif yang memudahkan proses perencanaan, pengorganisasian, dan pelaksanaan pernikahan dengan menggunakan teknologi terkini. Dengan menyediakan fitur-fitur canggih dan bermanfaat, kami ingin membantu setiap pasangan menciptakan momen-momen indah yang akan dikenang sepanjang masa dalam pernikahan mereka.

Melalui EVERLASTING MOMENTS, pasangan yang akan menikah dapat dengan mudah memperkenalkan dan menjual berbagai layanan pernikahan unggulan mereka kepada

calon pasangan yang tertarik. Calon pasangan juga dapat dengan cepat menemukan informasi mengenai layanan pernikahan yang mereka butuhkan, melihat berbagai pilihan layanan yang tersedia, serta mendapatkan informasi mengenai penyedia layanan tersebut.

Dengan EVERLASTING MOMENTS, penyedia layanan pernikahan dapat memperluas jangkauan pemasaran layanan mereka, serta meningkatkan aksesibilitas dan keterjangkauan layanan bagi calon pasangan yang berada di berbagai daerah. Dalam hal ini, EVERLASTING MOMENTS berperan sebagai penghubung antara penyedia layanan pernikahan dengan pasangan yang sedang merencanakan pernikahan mereka.

Sebagai platform yang fokus pada layanan pernikahan, EVERLASTING MOMENTS berkomitmen untuk mempromosikan layanan-layanan berkualitas tinggi dan bernilai bagi pasangan yang akan menikah, serta meningkatkan kesejahteraan penyedia layanan pernikahan di Indonesia. Untuk mencapai tujuan tersebut, EVERLASTING MOMENTS memiliki proses bisnis yang terbagi menjadi sisi pembeli (pasangan yang akan menikah) dan penjual (penyedia layanan pernikahan).

- Katalog Penyedia Jasa

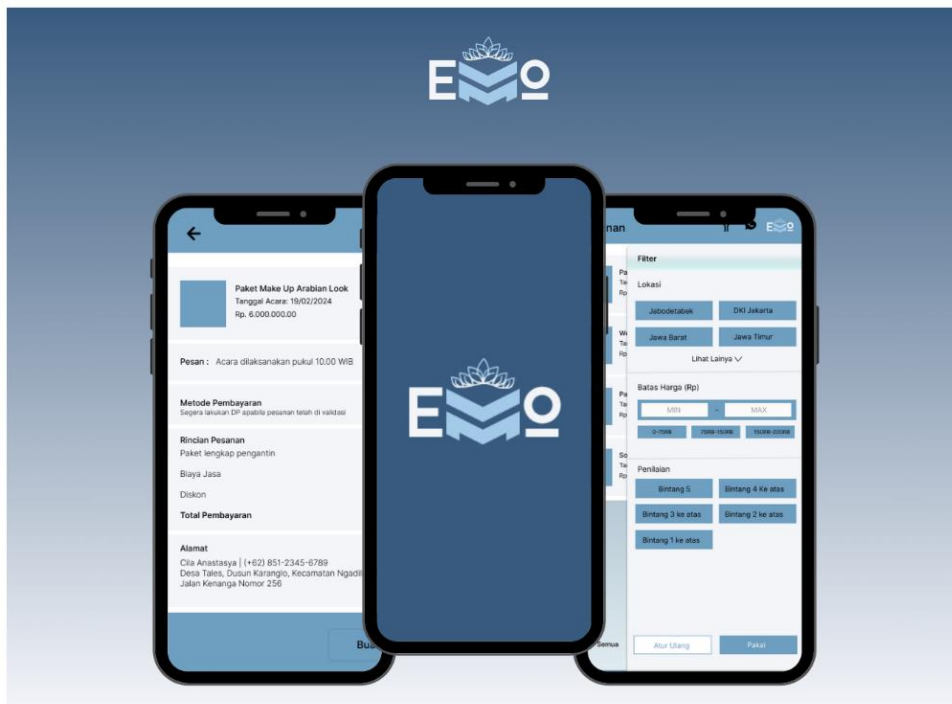




- Beranda Pengguna



- Fitur Pesan dan Filter



## 2.2 Keunggulan produk dibanding produk lain

Everlasting Moment telah menjadi platform pernikahan terkemuka di Indonesia, mengukuhkan posisinya sebagai yang pertama dan terdepan dalam industri ini di tanah air. Sebelumnya, konsep platform pernikahan serupa lebih dikenal di luar negeri, tetapi Everlasting Moment mengubah paradigma tersebut dengan membawa inovasi dan kemudahan yang belum pernah ada sebelumnya ke dalam pasar pernikahan Indonesia.. Dengan fitur-fitur canggih yang disediakannya, aplikasi ini menjadi solusi terbaik bagi

mereka yang ingin menjalani pernikahan dengan lancar dan tanpa kesulitan. Salah satu keunggulan utama dari Everlasting Moment adalah kemampuannya untuk menghubungkan calon pengantin dengan penyedia produk dan jasa pernikahan secara langsung. Hal ini memudahkan mereka dalam mencari segala hal yang diperlukan untuk pernikahan mereka, mulai dari gaun pengantin, dekorasi, hingga vendor dan catering.

Tidak hanya itu, Everlasting Moment juga memberikan pengalaman belanja yang lebih menyenangkan dan praktis bagi pengguna. Dengan fitur penjualan produk dan jasa yang terintegrasi, pengguna dapat dengan mudah menelusuri berbagai pilihan yang tersedia, membandingkan harga dan kualitas, serta melakukan pembelian langsung melalui aplikasi tersebut. Hal ini tidak hanya menghemat waktu dan tenaga pengguna, tetapi juga memastikan transaksi berjalan lancar dan aman. Dengan demikian, Everlasting Moment tidak hanya menjadi platform belanja, tetapi juga menjadi teman setia bagi calon pengantin dalam merencanakan pernikahan impian mereka.

### **2.3 Keterkaitan dengan produk lain termasuk dalam hal perolehan bahan baku**

Everlasting Moment, sebagai platform pernikahan, terkait erat dengan produk dan layanan pernikahan lainnya, termasuk dalam hal perolehan bahan baku. Keterkaitan ini melibatkan kerja sama dengan penyedia produk pernikahan, seperti penyedia dekorasi, catering, dan lain sebagainya. Everlasting Moment membutuhkan bahan baku yang berkualitas untuk memastikan produk dan layanan yang ditawarkan kepada pengguna memiliki standar yang tinggi. Manajemen rantai pasokan yang efisien diperlukan untuk memantau stok bahan baku dan memastikan ketersediaan yang memadai.

Selain itu, keterkaitan ini juga terlihat dalam proses transaksi dan pembayaran antara pelanggan dan penyedia. Platform ini harus terhubung dengan baik dengan penyedia untuk memfasilitasi pembayaran yang lancar, yang pada gilirannya memengaruhi ketersediaan bahan baku. Umpan balik dari pengguna juga menjadi penting dalam mengevaluasi kualitas produk dan layanan yang ditawarkan oleh penyedia. Everlasting Moment menggunakan umpan balik ini untuk menjaga reputasi penyedia dan memastikan standar kualitas yang tinggi.

## ANALISIS PASAR

### 3.1 Profil Konsumen Potensial



Pasangan yang sedang merencanakan pernikahan, terutama di kota-kota besar di Indonesia, menjadi konsumen utama dari aplikasi Everlasting Moment (EVMO). Pasangan ini biasanya berusia antara 25 hingga 35 tahun, berpenghasilan menengah ke atas (sekitar 10 hingga 50 juta rupiah per bulan), dan seringkali memiliki pekerjaan yang sibuk. Mereka mencari solusi praktis dan efisien untuk merencanakan pernikahan mereka.

Pasangan di kota-kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Bandung, Medan, dan Yogyakarta lebih cenderung menggunakan teknologi dan media sosial dalam kehidupan sehari-hari mereka. Mereka mencari platform yang dapat membantu mereka mengatur segala aspek pernikahan, mulai dari pemilihan vendor hingga pengelolaan anggaran dan daftar tamu, dalam satu tempat yang mudah diakses dan digunakan. Mereka juga menginginkan pernikahan yang unik dan personal serta mencari inspirasi dan ide kreatif untuk hari istimewa mereka.

Di sisi lain, penyedia jasa pernikahan seperti fotografer, katering, dekorator, desainer undangan, dan lainnya juga menjadi konsumen potensial EVMO. Mereka mencari platform untuk memperluas jaringan klien, mempromosikan layanan mereka, dan mengelola pemesanan dengan lebih efisien.

Dengan memahami profil konsumen potensial ini, EVMO dapat merancang fitur-fitur yang sesuai dengan kebutuhan pasangan yang merencanakan pernikahan serta penyedia jasa pernikahan, menciptakan ekosistem yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

### 3.2 Potensi & Segmentasi Pasar “Everlasting Moment”

- **Potensi Pasar**

Terdapat sekitar 5.000 hingga 10.000 wedding organizer (WO) di seluruh Indonesia, yang merupakan Total Addressable Market (TAM). Dari jumlah tersebut, sekitar 3.500 hingga 4.500 WO telah terlibat dalam proses digitalisasi, yang mewakili Serviceable Available Market (SAM). Berdasarkan analisis lebih lanjut, sekitar 1.000 WO dapat menjadi target pasar yang potensial untuk layanan kami, yang dikenal sebagai Serviceable Obtainable Market (SOM).



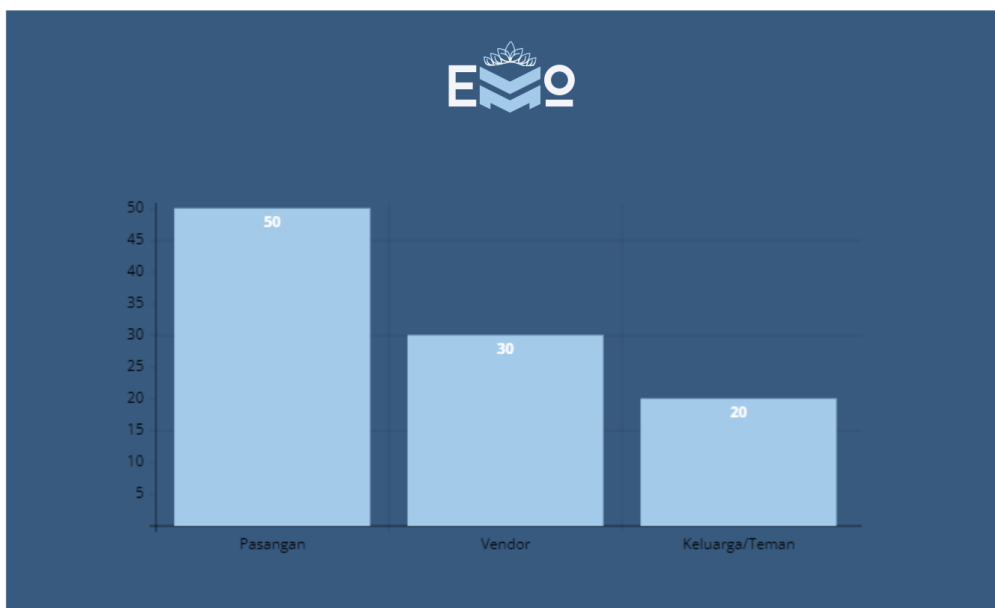
- **Segmentasi Pasar**

Aplikasi ini terbagi menjadi beberapa segmen, yaitu sebagai berikut :

**Pasangan yang Merencanakan Pernikahan:** Segmen ini mencakup pasangan yang aktif merencanakan pernikahan mereka. Mereka mencari solusi praktis dan komprehensif untuk mengatur segala hal terkait pernikahan mereka, mulai dari venue hingga dekorasi.

**Vendor Pernikahan:** Segmen ini terdiri dari vendor-vendor yang menyediakan layanan pernikahan seperti katering, dekorasi, fotografi, dan lainnya. Mereka mencari platform untuk mempromosikan layanan mereka kepada calon pengantin dan mengelola pesanan dengan lebih efisien.

**Keluarga dan Teman Pengantin:** Segmen ini mencakup keluarga dan teman-teman pengantin yang terlibat dalam perencanaan dan persiapan pernikahan. Mereka dapat menjadi konsumen potensial untuk layanan atau produk pernikahan tertentu yang ditawarkan melalui aplikasi.





Dengan melakukan segmentasi pasar yang tepat, aplikasi perencanaan pernikahan dapat menargetkan pengguna potensial dengan lebih efektif dan menyesuaikan penawaran mereka sesuai dengan kebutuhan.

### 3.3 Pesaing dan Peluang Pasar

<b>ANALISIS KOMPETITOR</b>			
Diskripsi Produk Pesaing		Kelemahan Pesaing	Solusi EVMO
Wedding Wire	Menyediakan layanan perlengkapan pernikahan.	Platform ini hanya berjalan di luar negeri belum bisa di akses untuk Indonesia.	Dengan kehadiran EVMO di Indonesia, kami berusaha untuk menjadi solusi atas kebutuhan pernikahan Anda.
		WeddingWire mungkin memiliki antarmuka yang kompleks atau navigasi yang sulit dipahami bagi pengguna baru.	EVMO menyediakan antar muka yang sederhana, lengkap dan mudah dipahami bagi pengguna baru.
The knot	Menyediakan layanan perlengkapan pernikahan.	Platform ini tidak bisa melakukan transaksi langsung, transaksi dilakukan melalui email.	EVMO hadir dilengkapi fitur transaksi langsung agar memudahkan pengguna dalam proses pemesanan.

Ada beberapa pesaing yang sudah terkenal diluar negeri diantaranya adalah Wedding Wire dan The Knot. Namun, ada beberapa peluang pasar untuk aplikasi Everlasting Moment untuk bersaing, diantaranya :

Platform pertama di Indonesia : Keberadaan EVMO di Indonesia memberikan keunggulan tersendiri karena menjadi platform pertama di negara ini yang fokus pada pernikahan. Hal ini akan memperluas jangkauan penyedia jasa pernikahan untuk menjangkau lebih banyak calon pengantin, sementara juga memberikan kemudahan bagi pengantin untuk merencanakan pernikahan impian mereka. Ini menciptakan kesempatan besar untuk pertumbuhan bisnis dan pemasaran yang lebih luas di pasar lokal.

Kemudahan penggunaan : EVMO dirancang dengan antarmuka pengguna yang ramah pemula, sehingga calon pengantin yang baru pertama kali menggunakan aplikasi semacam ini akan lebih mudah memahami fitur-fiturnya. Ini membuat pengalaman perencanaan pernikahan menjadi lebih menyenangkan dan tidak membingungkan, serta meningkatkan loyalitas pengguna terhadap platform.

Transaksi secara langsung : Dengan menyediakan fitur transaksi langsung, EVMO memfasilitasi proses transaksi antara pengantin dan penyedia jasa pernikahan. Hal ini tidak hanya memudahkan pengantin dalam menemukan dan memesan layanan yang mereka butuhkan, tetapi juga memberikan kepercayaan kepada penyedia jasa dengan menyediakan platform yang aman dan efisien untuk berbisnis.

Platform yang lengkap : EVMO tidak hanya menyediakan jasa pernikahan, tetapi juga menjadi platform yang menyediakan berbagai produk terkait pernikahan, seperti mahar, seserahan, souvenir, dan undangan. Ini menciptakan nilai tambah bagi pengguna karena mereka dapat menemukan semua yang mereka butuhkan untuk pernikahan mereka dalam satu tempat, meningkatkan kenyamanan dan efisiensi dalam perencanaan pernikahan.

Dukungan pelanggan yang baik : EVMO berkomitmen untuk menyediakan dukungan pelanggan yang baik dan responsif. Dengan memastikan bahwa setiap pertanyaan atau masalah pengguna ditangani dengan cepat dan efisien, EVMO membangun kepercayaan dan kepuasan pelanggan yang kuat. Ini menjadi keuntungan kompetitif karena pengguna cenderung memilih platform yang memberikan layanan pelanggan yang baik dan responsif.

### **3.4 Media Promosi yang akan digunakan**

Untuk mempromosikan aplikasi perencanaan pernikahan di Indonesia, beberapa media promosi yang cocok untuk digunakan meliputi:

1. Media Sosial: Platform media sosial seperti Instagram, Facebook, Twitter, dan lain-lain. Dengan membuat konten visual menarik, seperti gambar dan video, untuk menarik perhatian pasangan yang sedang merencanakan pernikahan.
2. Iklan Digital: Menggunakan iklan digital melalui Google Ads, Facebook Ads, atau Instagram Ads dapat menargetkan iklan kepada pasangan yang berada dalam rentang usia dan lokasi tertentu.
3. Blog dan Artikel: Menulis konten informatif dan bermanfaat tentang pernikahan, tips perencanaan pernikahan, atau tren pernikahan terkini dapat membantu menarik perhatian calon pengguna dan meningkatkan visibilitas di mesin pencarian.
4. Kolaborasi dengan Influencer: Bekerjasama dengan influencer atau blogger yang berfokus pada topik pernikahan dapat membantu memperluas jangkauan. Dengan bekerjasama maka influencer dapat membuat konten yang menarik tentang pengalaman menggunakan aplikasi ini atau memberikan ulasan positif tentang fitur-fiturnya.
5. Pameran Pernikahan: Berpartisipasi dalam pameran pernikahan atau acara industri pernikahan lainnya dapat memberikan kesempatan untuk memperkenalkan aplikasi ini kepada pasangan yang sedang merencanakan pernikahan dan bertemu langsung dengan calon pengguna.

Namun, setiap media promosi memiliki kekurangan masing-masing, sehingga perlu dilakukan penyesuaian serta strategi yang tepat untuk memaksimalkan efektivitas promosi.

### **3.5 Target atau Rencana Penjualan satu tahun**

Everlasting Moment, sebagai aplikasi perencanaan pernikahan, dapat diterapkan di berbagai jenis perusahaan yang terlibat dalam industri pernikahan. Dalam konteks ini, perusahaan-perusahaan yang menjadi target utama adalah penyedia layanan pernikahan, vendor pernikahan, dan penyelenggara acara di Indonesia. Penerapan sistem Everlasting Moment dalam perusahaan-perusahaan ini dapat memberikan manfaat besar dalam mempermudah proses perencanaan pernikahan bagi calon pengantin.

Berdasarkan data statistik pernikahan di Indonesia, terdapat ratusan ribu pernikahan yang terjadi setiap tahunnya. Oleh karena itu, target pemasaran Everlasting Moment dalam lima bulan pertama adalah mencapai 80% dari jumlah penyedia layanan pernikahan di wilayah target, yang pada awalnya dapat mencakup ratusan perusahaan di berbagai kota besar di Indonesia.

Implementasi sistem akan didasarkan pada analisis pasar yang cermat serta pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan preferensi calon pengantin di Indonesia. Dengan memahami tren pernikahan lokal dan mampu menyesuaikan fitur-fitur aplikasi sesuai dengan kebutuhan pasar, Everlasting Moment dapat menarik minat perusahaan-perusahaan penyelenggara pernikahan untuk menggunakan platformnya.

Selanjutnya, dalam kurun waktu satu tahun, target perusahaan akan diperluas ke seluruh Indonesia, dengan fokus pada industri pernikahan di Jawa Timur, Jawa Tengah, dan Bali yang memiliki tingkat pernikahan yang tinggi. Diharapkan bahwa dalam waktu satu tahun, Everlasting Moment dapat diadopsi oleh 80% dari total perusahaan penyedia layanan pernikahan di wilayah tersebut, yang dapat mencakup ribuan perusahaan.

Dengan demikian, Everlasting Moment akan menjadi solusi yang diandalkan bagi calon pengantin di Indonesia dalam merencanakan pernikahan mereka, sementara juga memberikan manfaat bagi perusahaan penyedia layanan pernikahan dengan memperluas jangkauan pasar mereka melalui platform ini.

### **3.6 Strategi Pemasaran yang akan diterapkan**

#### **1. Pemasaran Digital**

Pemasaran digital akan menjadi salah satu fokus utama dalam mencapai konsumen potensial secara online. Aplikasi ini akan memanfaatkan berbagai platform digital seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan YouTube untuk mempromosikan layanan mereka. Selain itu, iklan online, email marketing, optimisasi mesin pencari (SEO), dan kampanye PPC (pay-per-click) juga akan digunakan untuk menarik pengguna potensial ke aplikasi.

#### **2. Kemitraan**

Aplikasi pernikahan akan menjalin kemitraan dengan vendor pernikahan lokal, desainer busana pengantin, penyedia layanan dekorasi, fotografer, dan lainnya. Kerjasama ini akan membantu memperluas jangkauan aplikasi dan meningkatkan popularitasnya di kalangan pasangan yang sedang merencanakan pernikahan.

#### **3. Pemasaran Acara**

Aplikasi akan aktif dalam pemasaran acara, baik itu acara offline seperti pameran pernikahan dan pameran industri pernikahan, maupun acara online seperti webinar dan seminar pernikahan. Dengan hadir dalam acara-acara tersebut, aplikasi dapat memperkenalkan fitur-fitur unggulannya, memberikan demo produk, dan berinteraksi langsung dengan calon pengguna.

#### **4. Program Referral**

Program referral akan menjadi bagian dari strategi pemasaran untuk mendorong pengguna aktif untuk merekomendasikan aplikasi kepada teman dan keluarga mereka. Dengan memberikan insentif kepada pengguna yang berhasil

mengajak orang lain untuk menggunakan aplikasi, diharapkan dapat meningkatkan jumlah pengguna baru dan memperluas jangkauan aplikasi.

#### 5. Pemasaran Konten

Aplikasi akan fokus pada pembuatan konten yang informatif dan menarik tentang pernikahan, mulai dari artikel blog, infografis, video tutorial, hingga panduan perencanaan pernikahan. Konten-konten ini akan dibagikan melalui situs web aplikasi, media sosial, dan email marketing untuk meningkatkan kesadaran merek dan menarik minat calon pengguna.

Dengan menerapkan berbagai strategi pemasaran yang komprehensif ini, aplikasi perencanaan pernikahan dapat mencapai target pengguna dan memperluas pangsa pasarnya dengan efektif.



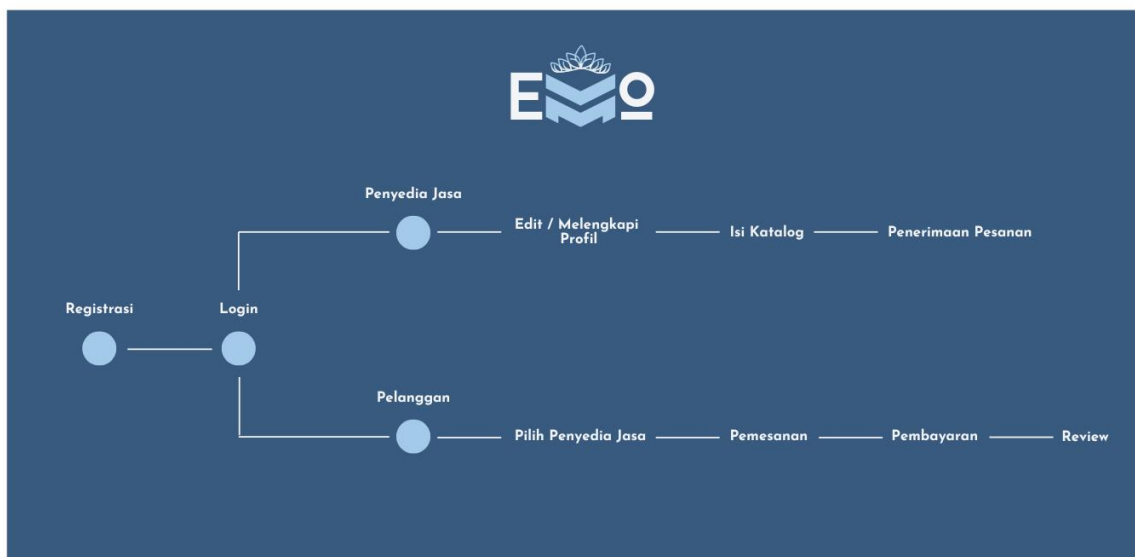
## ANALISIS PRODUK DAN OPERASI

### 4.1 Ketercukupan dan kontinuitas ketersediaan bahan baku

1. Everlasting Moment perlu menjalin kemitraan yang kuat dengan penyedia layanan cloud computing atau infrastruktur teknologi yang dapat memberikan ketersediaan dan keandalan yang optimal. Hal ini penting untuk memastikan bahwa platform ini dapat beroperasi secara lancar dan stabil tanpa gangguan berarti. Memilih penyedia yang terpercaya dan memiliki track record yang baik dalam hal pelayanan dan keamanan akan menjadi langkah kunci dalam menjaga kontinuitas platform.
2. Data-data penting yang tersimpan dalam Everlasting Moment harus dijaga keamanannya melalui kegiatan backup data secara berkala. Dengan melakukan backup secara teratur dan menyimpannya di tempat yang aman, platform ini dapat mengantisipasi risiko kehilangan data akibat gangguan atau kejadian tak terduga lainnya. Keamanan dan integritas data menjadi prioritas utama dalam menjaga kontinuitas operasional.
3. Everlasting Moment harus memastikan bahwa teknologi yang digunakan dalam pengembangan dan operasional platform ini sesuai dengan kebutuhan pengguna dan mampu mengikuti perkembangan industri serta teknologi terbaru. Melalui pemilihan teknologi yang tepat dan adaptasi yang cepat terhadap inovasi baru, platform ini dapat tetap kompetitif dan relevan di pasar yang dinamis.
4. Everlasting Moment perlu menjalin kerja sama yang erat dengan pihak-pihak terkait dalam rantai pasokan, seperti vendor produk pernikahan. Dengan menjaga hubungan yang baik dan memastikan ketersediaan pasokan yang stabil, platform ini dapat menghindari risiko kekurangan bahan baku yang dapat mengganggu operasionalnya.

Dengan mengimplementasikan langkah-langkah tersebut, Everlasting Moment dapat memastikan ketercukupan dan kontinuitas ketersediaan bahan baku yang diperlukan dalam menjalankan platform pernikahan ini dengan lancar dan efisien.

### 4.2 Proses Produksi atau Operasi



1. Proses dimulai dengan penyedia jasa dan pelanggan masing-masing mendaftar dan membuat akun di Everlasting Moment. Ini melibatkan pengisian informasi dasar, verifikasi email, dan pembuatan kata sandi untuk mengakses platform.
2. Setelah mendaftar, baik penyedia jasa maupun pelanggan dapat masuk ke platform menggunakan kredensial yang mereka daftarkan. Di sini, mereka dapat mengedit profil mereka, menambahkan informasi tambahan, mengubah foto profil, dan melakukan penyesuaian lainnya sesuai kebutuhan.
3. Penyedia Jasa:
  - Edit Profil: Penyedia jasa dapat mengedit profil mereka untuk menampilkan informasi terbaru tentang bisnis mereka, seperti alamat, nomor kontak, deskripsi, dan foto-foto produk/jasa.
  - Isi Katalog Penjualan: Mereka juga dapat mengisi katalog penjualan dengan produk/jasa yang mereka tawarkan, termasuk deskripsi, harga, gambar, dan detail lainnya.
  - Penerimaan Pesanan: Penyedia jasa dapat meninjau pesanan yang masuk dan memilih untuk menerima atau menolaknya sesuai dengan ketersediaan dan kapasitas mereka.
  - Pusat Bantuan: Mereka memiliki akses ke pusat bantuan khusus untuk penyedia jasa, yang berisi panduan, FAQ, dan sumber daya lainnya untuk membantu mereka dalam menggunakan platform.
4. Pelanggan:
  - Pemilihan Penyedia Jasa: Pelanggan dapat menggunakan fitur filter untuk memilih penyedia jasa berdasarkan lokasi, kategori, atau kriteria lainnya.
  - Transaksi Pemesanan: Setelah menemukan penyedia jasa yang cocok, pelanggan dapat melakukan pemesanan melalui platform dengan menentukan detail pesanan, seperti tanggal, waktu, dan jumlah yang dibutuhkan.
  - Pembayaran: Mereka perlu melakukan pembayaran, dengan minimal pembayaran uang muka (DP) sebesar 50% dari total biaya pesanan, menggunakan metode pembayaran yang tersedia di platform.
  - Review Produk: Setelah menggunakan jasa, pelanggan dapat memberikan ulasan dan penilaian terhadap produk/jasa yang mereka terima, memberikan umpan balik yang berguna bagi penyedia jasa dan calon pelanggan lainnya.
  - Pusat Bantuan: Mereka juga memiliki akses ke pusat bantuan khusus untuk pelanggan, yang menyediakan panduan, FAQ, dan informasi lainnya untuk membantu mereka dalam menggunakan platform.

## ANALISIS KEUANGAN

### 5.1 Investasi yang diperlukan

			
Nama	QTY	Nominal	Total
Biaya Marketing	Tahun	200.000.000	200.000.000
Development dan Maintenance WEB	Paket	70.000.000	70.000.000
Internet	Tahun	15.000.000	15.000.000
Cloud Server	Tahun	40.000.000	40.000.000
Legalitas	Paket	10.000.000	10.000.000
Operasional Lainnya	Tahun	165.000.000	165.000.000
Total			500.000.000


### 5.2 Penentuan harga pokok penjualan



### 5.3 Rencana Neraca awal dan Neraca akhir tahun


#### Neraca Awal Tahun


			
Aset	QTY	Nominal	Total
Kas	Tahun	250.000.000	250.000.000
Piutang Usaha	Tahun	0	0
Persediaan	Tahun	0	0
Peralatan	Tahun	50.000.000	50.000.000
Total			300.000.000

			
Kewajiban dan Ekuitas	QTY	Nominal	Total
Utang Usaha	Tahun	100.000.000	100.000.000
Utang Bank	Tahun	200.000.000	200.000.000
Modal Pemilik	Tahun	0	0
Total			300.000.000



## Neraca Akhir Tahun

			
Aset	QTY	Nominal	Total
Kas	Tahun	48.469.368.750	48.469.368.750
Piutang Usaha	Tahun	200.000.000	200.000.000
Persediaan	Tahun	50.000.000	50.000.000
Peralat	Tahun	70.000.000	70.000.000
Total			48.789.368.750

			
Kewajiban dan Ekuitas	QTY	Nominal	Total
Utang Usaha	Tahun	300.000.000	300.000.000
Utang Bank	Tahun	500.000.000	500.000.000
Modal Pemilik	Tahun	47.989.368.750	47.989.368.750
Total			48.789.368.750

## 5.4 Rencana laporan Laba/Rugi



Pendapatan (Pengguna x Harga Setelah Ambil Laba)	1.000.000.000 (5.000 x 200.000)
Harga Pokok Penjualan (HPP)	500.000.000
Laba Kotor	500.000.000

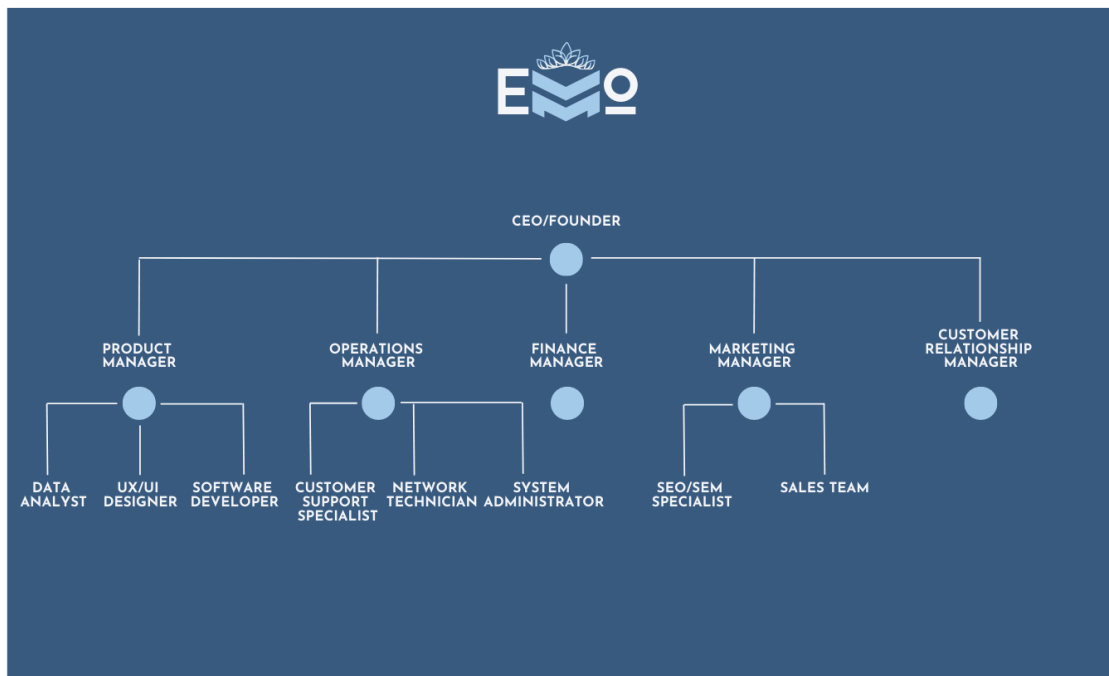
Biaya Operasional	QTY	Nominal	Total
Biaya Marketing	Tahun	200.000.000	200.000.000
Development dan Maintenance WEB	Paket	70.000.000	70.000.000
Internet	Tahun	15.000.000	15.000.000
Cloud Server	Tahun	40.000.000	40.000.000
Legalitas	Paket	10.000.000	10.000.000
Operasional Lainnya	Tahun	165.000.000	165.000.000
Total			500.000.000

Laba Operasional	500.000.000
Laba Bersih	500.000.000

## ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

### 6.1 Pemanfaatan SDM

Untuk memanfaatkan SDM dalam pembangunan platform Everlasting Moment, beberapa peran kunci diperlukan. Tim pengembangan akan dipimpin oleh pengembang perangkat lunak yang bertanggung jawab atas pengkodean, pengujian, dan pemeliharaan kode platform. Spesialis desain UI/UX akan merancang antarmuka pengguna yang intuitif dan menarik, memastikan pengalaman pengguna yang optimal. Seorang ahli database akan memastikan struktur database yang efisien dan aman. Spesialis keamanan cyber akan bertanggung jawab atas keamanan platform dari serangan cyber. Manajer proyek akan mengelola jadwal, anggaran, dan sumber daya manusia, sedangkan spesialis pengembangan bisnis akan mengidentifikasi peluang bisnis baru. Customer support representative akan menyediakan dukungan pelanggan yang berkualitas, sementara spesialis pemasaran digital akan merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran. Seorang ahli analisis data akan menganalisis data pengguna dan kinerja platform, sementara manajer produk akan merancang roadmap produk dan mengelola prioritas fitur. Dengan berbagai peran ini, SDM akan digunakan secara efektif untuk mengembangkan, mengelola, dan memperluas platform Everlasting Moment.



### 6.2 Kualifikasi SDM yang dibutuhkan

#### 1. Product Development Team:

- Product Manager : Bertanggung jawab atas pengembangan produk dan strategi produk jangka panjang.
- Software Developer: Bertanggung jawab atas pengembangan dan pemeliharaan platform Everlasting Moment, baik versi web maupun aplikasi mobile.

- UX/UI Designer : Bertanggung jawab atas pengalaman pengguna dan desain antarmuka pengguna yang intuitif dan menarik.
  - Data Analyst: Bertanggung jawab atas analisis data pengguna untuk mendukung pengambilan keputusan dalam pengembangan produk.
2. Tim Pemasaran dan Penjualan (Marketing and Sales Team):
    - Marketing Manager : Bertanggung jawab atas strategi pemasaran dan promosi untuk meningkatkan kesadaran merek dan memperluas pangsa pasar.
    - SEO/SEM Specialist : Bertanggung jawab atas optimisasi mesin pencari dan iklan online untuk meningkatkan visibilitas online Everlasting Moment.
    - Customer Relationship Manager: Bertanggung jawab atas membangun dan memelihara hubungan yang baik dengan pelanggan serta menangani keluhan dan permintaan pelanggan.
    - Sales Team : Bertanggung jawab atas penjualan langsung dan negosiasi dengan mitra bisnis.
  3. Operational Management Team :
    - CEO/Founder : Bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis dan visi jangka panjang perusahaan.
    - Operations Manager : Bertanggung jawab atas pengelolaan operasional sehari-hari platform Everlasting Moment, termasuk manajemen rantai pasokan dan layanan pelanggan.
    - Finance Manager : Bertanggung jawab atas manajemen keuangan perusahaan, termasuk perencanaan anggaran, pembayaran, dan pelaporan keuangan.
  4. Technical Support Team :
    - Customer Support Specialist: Bertanggung jawab atas menyediakan bantuan teknis dan dukungan kepada pengguna platform Everlasting Moment.
    - Network Technician : Bertanggung jawab atas pemeliharaan infrastruktur teknis dan keamanan jaringan.
    - System Administrator : Bertanggung jawab atas pemeliharaan server dan sistem untuk memastikan ketersediaan dan kinerja yang optimal.

### 6.3 Spesifikasi jabatan

1. **Product Manager:**
  - Bertanggung jawab atas pengembangan produk dan strategi produk jangka panjang.
  - Merumuskan visi produk dan menetapkan prioritas fitur.
  - Memimpin tim pengembangan produk untuk mencapai tujuan bisnis.
2. **Software Developer:**
  - Bertanggung jawab atas pengembangan dan pemeliharaan platform Everlasting Moment, termasuk versi web dan aplikasi mobile.
  - Memiliki keahlian dalam bahasa pemrograman tertentu dan teknologi terkait.
  - Mampu bekerja sama dengan tim untuk mengimplementasikan fitur-fitur baru dan memperbaiki bug.



**3. UX/UI Designer:**

- Bertanggung jawab atas pengalaman pengguna dan desain antarmuka pengguna yang intuitif dan menarik.
- Memiliki keterampilan dalam desain grafis dan penggunaan alat desain seperti Adobe XD atau Sketch.
- Mampu melakukan penelitian pengguna dan mengintegrasikan umpan balik pengguna dalam desain.

**4. Data Analyst:**

- Bertanggung jawab atas analisis data pengguna untuk mendukung pengambilan keputusan dalam pengembangan produk.
- Memiliki keterampilan analisis data dan penggunaan alat analisis seperti Python, R, atau SQL.
- Mampu menyajikan wawasan data dengan jelas dan mempengaruhi keputusan bisnis.

**5. Marketing Manager:**

- Bertanggung jawab atas strategi pemasaran dan promosi untuk meningkatkan kesadaran merek dan memperluas pangsa pasar.
- Memiliki pengetahuan yang kuat tentang strategi pemasaran digital dan offline.
- Mampu mengelola anggaran pemasaran dan menganalisis ROI kampanye.

**6. SEO/SEM Specialist:**

- Bertanggung jawab atas optimisasi mesin pencari dan iklan online untuk meningkatkan visibilitas online Everlasting Moment.
- Memiliki pengetahuan mendalam tentang algoritma mesin pencari dan strategi peringkat.
- Mampu menganalisis kinerja kampanye dan mengoptimalkan strategi berdasarkan data.

**7. Customer Relationship Manager:**

- Bertanggung jawab atas membangun dan memelihara hubungan yang baik dengan pelanggan serta menangani keluhan dan permintaan pelanggan.
- Memiliki keterampilan komunikasi yang kuat dan empati terhadap kebutuhan pelanggan.
- Mampu menganalisis umpan balik pelanggan dan mengkoordinasikan respons dengan tim internal.

**8. Sales Team:**

- Bertanggung jawab atas penjualan langsung dan negosiasi dengan mitra bisnis untuk meningkatkan penjualan platform.
- Memiliki kemampuan dalam bernegosiasi dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan mitra.
- Mampu mengidentifikasi peluang penjualan baru dan mengembangkan strategi penjualan yang efektif.

**9. CEO/Founder:**

- Bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis dan visi jangka panjang perusahaan.

- Memimpin pengembangan visi dan strategi perusahaan.
- Mengkoordinasikan dengan tim manajemen untuk memastikan pencapaian tujuan perusahaan.

**10. Operations Manager:**

- Bertanggung jawab atas pengelolaan operasional sehari-hari platform Everlasting Moment, termasuk manajemen rantai pasokan dan layanan pelanggan.
- Memiliki kemampuan organisasi yang kuat dan pemahaman tentang proses operasional.
- Mampu mengidentifikasi dan mengimplementasikan perbaikan proses untuk meningkatkan efisiensi.

**11. Finance Manager:**

- Bertanggung jawab atas manajemen keuangan perusahaan, termasuk perencanaan anggaran, pembayaran, dan pelaporan keuangan.
- Memiliki pengetahuan yang kuat tentang akuntansi dan analisis keuangan.
- Mampu mengelola kas perusahaan dengan bijaksana dan memberikan analisis keuangan yang mendalam.

**12. Customer Support Specialist:**

- Bertanggung jawab atas menyediakan bantuan teknis dan dukungan kepada pengguna platform Everlasting Moment.
- Memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan kesabaran dalam menangani pertanyaan dan masalah pengguna.
- Mampu memberikan solusi yang efektif dan memuaskan bagi pengguna.

**13. Network Technician:**

- Bertanggung jawab atas pemeliharaan infrastruktur teknis dan keamanan jaringan.
- Memiliki pengetahuan yang mendalam tentang jaringan komputer dan protokol keamanan.
- Mampu mengidentifikasi dan mengatasi masalah jaringan dengan cepat dan efisien.

**14. System Administrator:**

- Bertanggung jawab atas pemeliharaan server dan sistem untuk memastikan ketersediaan dan kinerja yang optimal.
- Memiliki keahlian dalam administrasi sistem operasi dan perangkat keras.
- Mampu merencanakan dan mengimplementasikan strategi backup dan pemulihan data.

#### **6.4 Sistem penggajian dan kompensasi**

Dalam upaya untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kesejahteraan karyawan, Everlasting Moments (EVMO) bermaksud untuk mengimplementasikan sistem payroll. Sistem ini akan menjadi langkah strategis dalam meningkatkan manajemen penggajian dan administrasi karyawan secara menyeluruh.

Sistem payroll bertujuan untuk mengoptimalkan proses pembayaran gaji karyawan, mengurangi waktu dan upaya yang dibutuhkan dalam administrasi penggajian, serta memastikan konsistensi dan akurasi dalam perhitungan gaji setiap bulan. Penggunaan sistem payroll akan memungkinkan EVMO untuk memperlancar operasional penggajian, mengurangi potensi kesalahan manusia, dan meningkatkan transparansi dalam pembayaran gaji. Hal ini akan menciptakan lingkungan kerja yang lebih profesional, di mana karyawan merasa dihargai dan diperlakukan secara adil.

Selain itu, sistem payroll juga akan memberikan manfaat bagi pertumbuhan jangka panjang EVMO. Dengan membebaskan sumber daya manusia dari tugas administratif yang memakan waktu, kami dapat lebih fokus pada pengembangan layanan, inovasi teknologi, dan pelayanan pelanggan.

Dengan implementasi sistem payroll, EVMO menegaskan komitmen untuk menjadi perusahaan yang bertanggung jawab dan profesional dalam mengelola sumber daya manusia. Langkah ini akan membantu menciptakan lingkungan kerja yang lebih produktif, harmonis, dan berkelanjutan bagi semua pihak yang terlibat.

## STRATEGI BISNIS

### 7.1 Kekayaan intelektual: Status paten dan lisensi

Kekayaan intelektual adalah aset berharga yang berasal dari hasil kreativitas dan inovasi, seperti yang dimiliki oleh Everlasting Moment (EVMO). EVMO mencakup hak cipta, hak paten, hak merek dagang, dan hak desain industri yang merupakan landasan dari produk dan layanan inovatif yang ditawarkan.

Terdapat beberapa fungsi penting dari kekayaan intelektual EVMO:

1. **Perlindungan Hukum:** Hak kekayaan intelektual memberikan perlindungan hukum yang penting bagi EVMO, memastikan bahwa produk dan inovasi yang dikembangkan tidak dapat disalin atau digunakan oleh pihak lain tanpa izin yang sesuai.
2. **Nilai Ekonomi:** Hak kekayaan intelektual memberikan nilai ekonomi yang signifikan bagi EVMO. Ini membuat produk dan layanan EVMO menjadi aset berharga yang dapat dimanfaatkan dalam transaksi bisnis, termasuk dalam hal kerjasama dengan mitra dan pemasaran produk.
3. **Mendorong Inovasi:** Adanya hak kekayaan intelektual seperti paten dan hak cipta mendorong EVMO dan pelaku industri lainnya untuk terus berinovasi. Perlindungan hukum ini memberikan insentif kepada tim pengembangan untuk mengeksplorasi ide-ide baru dan menciptakan solusi yang lebih baik.
4. **Meningkatkan Kepercayaan Pelanggan:** Melalui hak kekayaan intelektual yang terdaftar dan dilindungi, EVMO dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap produk dan layanannya. Hal ini menunjukkan bahwa produk EVMO telah diakui secara resmi oleh pemerintah dan badan hukum lainnya.

Everlasting Moment akan mengajukan paten untuk teknologi dan fitur yang dimiliki oleh aplikasi. Proses ini melibatkan langkah-langkah seperti penelitian, penulisan klaim paten, dan pengajuan permohonan paten kepada badan paten yang berwenang. Dengan memperoleh status paten, Everlasting Moment dapat melindungi inovasi dari penggunaan yang tidak sah oleh pihak lain dan memastikan bahwa memiliki hak eksklusif atas teknologi yang akan kembangkan. Biaya perizinan hak kekayaan intelektual telah dimasukkan ke dalam rincian biaya awal EVMO, sehingga bisnis ini dapat beroperasi secara legal dan aman.

## 7.2 Strategi penjualan dan marketing

### 1. Melakukan Analisis SWOT

SWOT		
Strength		Weakness
1	Everlasting Moment menyediakan platform terpadu untuk merencanakan, mengatur, dan melacak semua aspek pernikahan, mulai dari makeup, dekorasi tempat hingga souvenir.	Meskipun memiliki fitur-fitur kunci, beberapa fitur yang mungkin diharapkan oleh pengguna mungkin masih kurang atau belum dikembangkan sepenuhnya.
2	Kerjasama yang solid dengan berbagai vendor pernikahan, seperti tempat, dekorator, fotografer, dan katering, untuk menyediakan beragam pilihan yang berkualitas bagi pengguna.	Meskipun kerjasama dengan vendor adalah keuntungan, ketergantungan pada vendor tersebut juga dapat menyebabkan keterbatasan dalam pilihan atau fleksibilitas.
3	Antarmuka yang ramah pengguna dan proses yang intuitif membuat pengalaman merencanakan pernikahan menjadi menyenangkan dan mudah.	Ketergantungan pada koneksi internet untuk mengakses aplikasi dapat menjadi kendala, terutama di daerah dengan konektivitas yang tidak stabil.
Oppurtunities		Threats
1	Peluang untuk memperluas cakupan ke pasar regional atau internasional yang lebih luas, mengakomodasi pernikahan yang berbeda budaya dan tradisi.	Persaingan dari aplikasi wedding planner lainnya atau layanan wedding planner tradisional yang sudah mapan dapat menjadi ancaman bagi penetrasi pasar Everlasting Moment.
2	Peluang untuk terus mengembangkan dan meningkatkan fitur-fitur aplikasi berdasarkan umpan balik pengguna dan perkembangan tren dalam industri pernikahan.	Perubahan tren dalam industri pernikahan atau perubahan preferensi pengguna dapat mengakibatkan penurunan permintaan atau kebutuhan akan layanan Everlasting Moment.
3	Potensi untuk meningkatkan kehadiran digital dan strategi pemasaran online untuk menjangkau lebih banyak calon pengantin yang menggunakan internet sebagai sumber utama informasi	Gangguan teknis atau keamanan data yang tidak terduga dapat mengganggu kinerja aplikasi dan mengurangi kepercayaan pengguna.
4	Kemungkinan untuk menjalin kemitraan dengan penyedia layanan terkait, seperti aplikasi pembuat undangan atau platform registrasi hadiah pernikahan, untuk menyediakan paket yang lebih lengkap bagi pengguna.	Perubahan kebijakan platform digital, seperti App Store atau Google Play Store, dapat mempengaruhi visibilitas atau aksesibilitas aplikasi Everlasting Moment.
5	Peluang untuk diversifikasi pendapatan dengan menawarkan layanan tambahan, seperti konsultasi pernikahan virtual atau pelatihan perencanaan pernikahan.	Faktor-faktor eksternal seperti kondisi ekonomi yang buruk atau situasi politik yang tidak stabil dapat memengaruhi keputusan pengantin untuk menggunakan layanan wedding planner.

### 2. Content Marketing

Everlasting Moment melibatkan pembuatan konten berkualitas tinggi yang relevan dengan pernikahan, seperti artikel tentang tren pernikahan terbaru, tips perencanaan



pernikahan, ide dekorasi, dan inspirasi gaya pernikahan. Konten tersebut didistribusikan melalui blog perusahaan, saluran media sosial, dan buletin email. Visual yang menarik seperti gambar dan video digunakan untuk meningkatkan daya tarik konten.

### **3. Influencer Marketing**

Everlasting Moment bermitra dengan influencer yang memiliki audiens yang relevan dengan pasar target, seperti blogger pernikahan, desainer pernikahan, atau influencer lifestyle. Influencer tersebut merekomendasikan aplikasi Everlasting Moment kepada pengikut mereka melalui konten sponsor, unboxing, atau ulasan produk. Kemitraan jangka panjang dengan influencer juga dibangun untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

### **4. Social Media Advertising**

Everlasting Moment melakukan iklan berbayar di platform media sosial utama seperti Instagram, Facebook, dan Pinterest untuk meningkatkan kesadaran merek dan mengarahkan lalu lintas ke situs web atau aplikasi. Iklan ditargetkan kepada calon pengantin atau mereka yang sedang merencanakan pernikahan dengan menggunakan fitur penargetan yang tersedia di platform media sosial.

### **5. Search Engine Optimization (SEO)**

Melalui Search Engine Optimization (SEO), situs web Everlasting Moment dioptimalkan untuk peringkat tinggi dalam hasil pencarian Google dan mesin pencari lainnya. Strategi SEO seperti penelitian kata kunci, pembuatan konten berkualitas, optimasi meta tag, dan pembangunan tautan digunakan untuk meningkatkan visibilitas online.

### **6. Loyalty Program**

Everlasting Moment menciptakan program loyalitas untuk pengguna setia, dengan memberikan diskon khusus, akses ke fitur eksklusif, atau insentif lainnya bagi pengguna yang menggunakan aplikasi secara teratur atau mengundang teman. Tawaran khusus juga dikirimkan kepada anggota program loyalitas, seperti tawaran ulang tahun, untuk memperkuat hubungan dengan pelanggan.

### **7. Partnering**

Kemitraan Everlasting Moment mencakup kerja sama dengan vendor pernikahan lokal seperti gedung pernikahan, fotografer, dekorator, dan perancang gaun. Mitra ini mempromosikan Everlasting Moment kepada klien mereka, sementara Everlasting Moment memberikan keuntungan atau insentif kepada mitra potensial untuk memasarkan dan merekomendasikan aplikasi kepada pelanggan mereka.

### 7.3 Strategi Keuangan

- Jumlah dana investasi yang dibutuhkan

			
Nama	QTY	Nominal	Total
Biaya Marketing	Tahun	200.000.000	200.000.000
Development dan Maintenance WEB	Paket	70.000.000	70.000.000
Internet	Tahun	15.000.000	15.000.000
Cloud Server	Tahun	40.000.000	40.000.000
Legalitas	Paket	10.000.000	10.000.000
Operasional Lainnya	Tahun	165.000.000	165.000.000
Total			500.000.000

- Cash flow, Proyeksi pendapatan dalam 3-5 tahun.

						
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5	Total
<b>Cash Inflow</b>						
Pengguna	5.000	5.500	6.050	6.655	7.320	30.525
Income	1.000.000.000	1.100.000.000	1.210.000.000	1.331.000.000	1.464.100.000	6.105.100.000
<b>Cash Outflow</b>						
Biaya Marketing	200.000.000	220.000.000	225.000.000	235.000.000	245.000.000	1.125.000.000
Development dan Maintenance WEB	70.000.000	75.000.000	86.000.000	93.000.000	100.000.000	424.000.000
Internet	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.400.000	16.876.000	77.276.000
Cloud Server	40.000.000	40.000.000	50.000.000	60.000.000	70.000.000	260.000.000
Legalitas	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	50.000.000
Operasional Lainnya	165.000.000	165.000.000	165.250.000	165.376.500	165.877.000	826.503.500
<b>Cash Sumaries</b>						
Profit Increase%	-	17.57%	16.72%	16.02%	15.42%	-
Income	-	65.000.000	72.750.000	81.337.500	90.849.375	310.936.875

#### 7.4 Strategi untuk mitigasi risiko.

##### 1. Identifikasi Risiko:

Lakukan analisis risiko menyeluruh untuk mengidentifikasi potensi risiko yang dapat mempengaruhi proyek, seperti masalah keamanan data, gangguan teknis, atau perubahan tren pasar.

##### 2. Penerapan Kebijakan dan Prosedur:

Tetapkan kebijakan dan prosedur yang jelas untuk mengelola risiko yang diidentifikasi. Misalnya, kebijakan keamanan data yang ketat, prosedur penanganan insiden, atau prosedur pengembangan perangkat lunak yang terstruktur.

**3. Harga Pelayanan Terlalu Mahal:**

Untuk mengatasi risiko harga pelayanan yang terlalu mahal, lakukan evaluasi harga secara teratur dan bandingkan dengan pesaing. Lakukan negosiasi dengan vendor atau penyedia layanan untuk mendapatkan harga yang lebih kompetitif. Selain itu, berikan berbagai paket atau opsi harga yang dapat disesuaikan dengan anggaran pengguna.

**4. Autentikasi dan Kontrol Akses:**

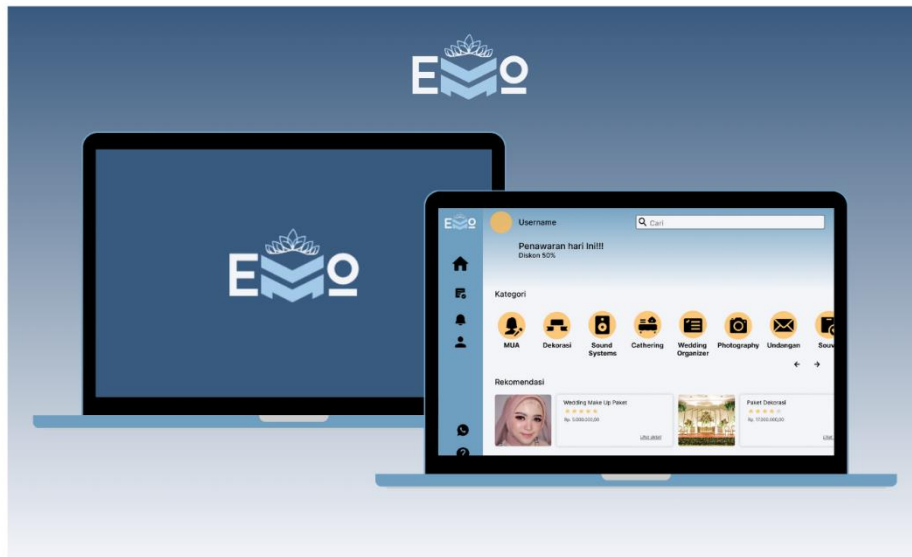
Terapkan metode autentikasi yang kuat dan kontrol akses yang ketat untuk melindungi data sensitif pengguna. Gunakan autentikasi dua faktor, enkripsi data, dan otorisasi akses yang tepat untuk mengurangi risiko pelanggaran keamanan.

**5. Patching dan Upgrading:**

Selalu perbarui perangkat lunak dan sistem keamanan secara teratur untuk mengatasi kerentanan yang diketahui dan meningkatkan keamanan secara keseluruhan. Tetapkan prosedur rutin untuk pemasangan patch dan peningkatan sistem, serta uji coba perubahan sebelum diterapkan secara luas.

## CIRI KHAS KARYA

### Lampiran 1. Mockup EVERLASTING MOMENTS



Memanfaatkan peningkatan literasi digital dan tren e-commerce, EVMO menyediakan katalog vendor pernikahan terpercaya dalam satu platform. Keunggulan utama EVMO meliputi pemesanan layanan online, manajemen anggaran, dan transaksi pembayaran yang aman. Antarmuka yang ramah pengguna dan fitur personalisasi memudahkan pasangan mengatur pernikahan sesuai selera. Sebagai platform pernikahan pertama di Indonesia, EVMO memahami preferensi pasar lokal. EVMO menyasar pasangan yang akan menikah dan penyedia jasa pernikahan yang ingin memperluas jangkauan bisnisnya. Strategi pemasaran EVMO mencakup pemasaran digital, kolaborasi influencer, kemitraan vendor lokal, program loyalitas, dan pameran pernikahan.



## DAFTAR PUSTAKA

Annur, C. M., 2024. *databoks*. [Online]

Available at: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/02/29/ini-10-provinsi-dengan-pernikahan-terbanyak-pada-2023>

Muhamad, N., 2023. *databoks*. [Online]

Available at: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/preview/2023/12/14/indeks-literasi-digital-indonesia-terus-meningkat-sampai-2023>

Wijaya, O. T. H., 2023. E-Commerce: Perkembangan, Tren, dan Peraturan. *JURNAL ILMIAH EKONOMI DAN BISNIS*, pp. 41-47.

## Lampiran

### Lampiran 1 Poster EVMO (Everlasting Moment)

The poster is set against a dark blue background with a faint world map. At the top, there are logos for KMIPN VI and Politeknik Negeri Malang. Below them, the text "EVERLASTING MOMENT" is written in large, white, bold letters on a blue banner. In the center, a smartphone and a laptop are shown. The smartphone screen displays a mobile app interface with various wedding-related icons (Venue, Decorasi, Sound Systems, Catering, Wedding Organizer, Photography, Undangan, Souvenir) and a "Rekomendasi" section listing "Wedding Make Up Paket" with a price of Rp. 5.000.000,00. The laptop screen displays the EVMO logo. At the bottom, there is a blue banner with the text "Wujudkan pernikahan Impianmu Bersama EVMO!" and another banner below it that says "Temukan penyedia jasa dan produk terbaik untuk pernikahan Anda!". To the right of this banner, there is a text box that says "Untuk pebisnis, bergabunglah untuk memperluas bisnis dan tampilkan layanan Anda!".

KMIPN VI

POLITEKNIK NEGERI MALANG

**EVERLASTING  
MOMENT**

EVMO

**Wujudkan pernikahan Impianmu  
Bersama EVMO!**

Temukan penyedia jasa dan produk terbaik  
untuk pernikahan Anda!

Untuk pebisnis, bergabunglah untuk  
memperluas bisnis dan tampilkan layanan Anda!

## Lampiran 2 Surat Orisinalitas Karya



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI MALANG**

Jl. Soekarno Hatta No. 9, Jatimulyo, Lowokwaru, Malang 65141  
Telp. (0341) 404424 - 404425, Fax (0341) 404420  
<http://www.polinema.ac.id>

### SURAT PERNYATAAN KETUA PENGUSUL

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Virnanda Elsa Gladis Nirmala  
NIM : 2231730027  
Fungsional : Ketua

Dengan ini menyatakan bahwa proposal saya dengan judul: Everlasting Moment (EVMO) yang diusulkan dalam Program KMIPN VI Bidang Perancangan Bisnis TIK tahun 2024 bersifat original dan belum pernah diikuti sertakan dalam lomba lain.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Kediri, 19 Mei 2024

Mengetahui  
Dosen Pembimbing

(Toga Aldifa Cinderatama, S.ST., M.Cs)  
NIP.198710112022031002

Yang menyatakan

(Virnanda Elsa Gladis Nirmala)  
NIM. 2231730027