

# PROPOSAL RENCANA BISNIS



# Mathricks

Enjoy maths with fun tricks!

Nama:

Diandra Srivania I - SMAN 34 Jakarta

Ayudya Anjani - SMAN 6 Depok



## EXECUTIVE SUMMARY

Matematika merupakan pelajaran yang kurang disukai siswa di Indonesia, dan beberapa siswa baru ingin belajar apabila dilakukan dengan cara yang menyenangkan dan tidak monoton. Mathricks merupakan suatu kartu pembelajaran matematika untuk kelas 4-6 sekolah dasar. Produk ini dilengkapi dengan kartu soal dan kartu tantangan yang dapat menciptakan suasana belajar menyenangkan. Dibagian bawah kartu juga disertai kode QR yang berisi video pembahasan soal dan rangkuman dari materi tersebut. Satu paket pembelajaran berisi 40 kartu soal matematika dan 15 kartu tantangan,

Produk yang kami ciptakan merupakan inovasi baru yang belum ada sebelumnya, maka kami membuat produk ini dari nol untuk mendapatkan hasil yang maksimal dan memperkecil biaya operasional. Target pasar yang kami tuju adalah orang tua dari anak sekolah dasar dan guru matematika. Promosi akan kami lakukan di media sosial dan bazar sekolah.

Modal yang kami butuhkan untuk pendirian bisnis ini relatif kecil, karena kami belum merekrut pegawai dan menyewa tempat. Akan tetapi dengan berjalannya waktu, kami berencana untuk memperluas bisnis kami dengan melakukan keduanya. Penjualan kami menerapkan sistem *ready stock*, sehingga kami selalu memproduksi barang apabila stok menipis.

Mathricks memiliki *payback period* yang sangat cepat, yaitu hanya lima hari. Hal ini dikarenakan modal yang dibutuhkan relatif kecil, sebab kami memanfaatkan teknologi kode QR yang tidak membutuhkan biaya. Kode QR juga praktis, simple, dan mudah diaplikasikan. Karena dengan hanya melakukan *scan* kode yang terdapat di kartu, maka dapat langsung keluar video pembelajaran dan materinya.

## DAFTAR ISI

<i>Executive Summary</i> .....	ii
Daftar Isi .....	iii
<b>BAB I DESKRIPSI BISNIS</b> .....	1
1.1 Latar Belakang Bisnis .....	1
1.2 Deskripsi Bisnis .....	1
1.3 Visi dan Misi .....	2
1.4 Analisis Potensi Penjualan dan Strategi Bersaing .....	2
<b>BAB II OPERASIONAL</b> .....	4
2.1 Tujuan dan Sasaran Operasional .....	4
2.2 Proses Produksi .....	4
2.3 Anggaran Operasional .....	5
<b>BAB III RENCANA PEMASARAN</b> .....	6
3.1 Gambaran Peluang Usaha .....	6
3.2 <i>Marketing Mix</i> .....	6
3.3 <i>STP (Segmenting, Targeting, Positioning)</i> .....	7
3.4 Rencana anggaran pemasaran .....	8
<b>BAB IV RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA</b> .....	9
4.1 Struktur Organisasi .....	9
4.2 Pengelolaan SDM .....	9
4.3 Rencana Anggaran SDM .....	10
<b>BAB V RENCANA KEUANGAN</b> .....	11
5.1 Kebutuhan Modal .....	11
5.2 Sumber Pendanaan dan Kebijakannya .....	11
5.3 Proyeksi Keuangan Dalam Jangka Waktu Satu Tahun .....	11
5.4 Analisis <i>Break-Event Point</i> .....	12
5.5 <i>Payback Period</i> .....	13
<b>BAB VI DIGITALISASI</b> .....	14
6.1 Teknologi yang digunakan.....	14
6.2 Pemanfaatan teknologi dalam Mathricks.....	14
<b>BAB VII PENUTUP</b> .....	15
Kesimpulan .....	15
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	16
<b>LAMPIRAN</b> .....	17

## **BAB 1**

### **DESKRIPSI BISNIS**

#### **1.1 Latar Belakang**

Saat ini pendidikan merupakan salah satu kebutuhan primer, karena pendidikan berperan penting dalam mengasah kemampuan berfikir seseorang. Salah satunya dengan belajar matematika, karena mengasah kemampuan untuk berfikir dengan kritis. Tetapi banyak orang yang tidak menyukainya karena dianggap sulit dan tidak menyenangkan.

Cara pembelajaran di Indonesia bersifat monoton, dan tidak semua anak dapat menangkap materi pembelajaran tersebut. Pembelajaran biasa dilakukan melalui buku paket dan power point, sehingga siswa mudah bosan, mengantuk, dan tidak semangat belajar. Hal ini membuat siswa sulit untuk fokus dan malas belajar. Terutama siswa sekolah dasar (SD) yang lebih menyukai bermain ketimbang belajar.

Di era globalisasi ini, hampir semua bidang (transportasi, ekonomi, dan lain-lain) menggunakan teknologi, termasuk pendidikan. Dalam hal ini, kita dapat memanfaatkannya dengan mengakses pembelajaran menggunakan ponsel. Akan tetapi, materi pembelajaran yang tersedia di internet terkadang belum tentu akurat.

Oleh karena itu, kami berinovasi untuk menciptakan suatu produk pembelajaran yang tidak membosankan, serta memanfaatkan kemajuan teknologi. Produk yang kami tawarkan juga sudah di cek ke akuratan materi tersebut, sehingga tidak ada pembelajaran yang salah.

#### **1.2 Deskripsi Bisnis**

Mathricks merupakan nama dari produk yang kami ciptakan, yang bermakna suatu trik dalam mengerjakan matematika. Produk yang kami ciptakan berupa permainan kartu, yang berisi soal-soal matematika. Selain itu, di dalam produk kami juga terdapat kartu yang berisi sebuah tantangan. Hal yang unik di dalam produk kami ini yaitu adanya kode QR di bagian bawah setiap kartu soal. Kode QR ini berisi video pembahasan soal dan rangkuman dari materi tersebut.



Cara memainkan Mathricks sangatlah menyenangkan. Pertama-tama, setiap pemain akan memilih satu kartu secara acak dan tidak boleh melihat isi soal yang tertera di kartu tersebut terlebih dahulu. Kemudian, ketika seluruh peserta telah mengambil kartu, maka mereka harus mengerjakan soal yang tertera di kartu yang mereka dapatkan. Setelah selesai mengerjakan, untuk mengecek benar tidaknya jawaban, *scan* kode QR untuk mengetahui jawaban yang benar serta cara pengerjaannya. Pemain yang salah menjawab harus mengambil kartu tantangan, dan melakukan tantangan tersebut. Pemain yang telah mendapatkan kartu tantangan, berhak memilihkan kartu untuk peserta lainnya di babak berikutnya. Misal ada lima pemain, maka orang tersebut mengambil lima kartu soal, dan bebas memilihkan kartu soal untuk dirinya dan pemain lain. Ada berbagai jenis materi dari produk yang kami tawarkan, yaitu untuk tingkatan sekolah dasar kelas 4-6, dengan mata pelajaran matematika.

### 1.3 Visi dan Misi

Visi :

Menciptakan pembelajaran matematika yang menyenangkan, tidak membosankan, dan efektif.

Misi :

- Menciptakan pembelajaran yang menyenangkan.
- Mengubah sudut pandang siswa tentang matematika yang menyeramkan.
- Membantu siswa agar lebih cepat menangkap pelajaran.
- Memberikan materi pembelajaran yang akurat.

### 1.4 Analisis Potensi Penjualan dan Strategi Bersaing

Mathricks memiliki potensi penjualan yang baik, karena ini merupakan suatu produk baru dan unik yang belum dijual dimanapun. Sehingga kami tidak memiliki pesaing sejenis yang menjual produk yang sama persis. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, bahwa jumlah peserta didik paling banyak menduduki bangku sekolah dasar. Oleh sebab itu ini menjadi suatu peluang karena banyaknya

anak sekolah dasar di Indonesia. Selain itu anak Indonesia juga menyukai suatu pembelajaran yang tidak monoton.

Strategi bersaing yang kami gunakan adalah strategi prospektor, dengan menciptakan suatu inovasi produk yang baru. Inovasi produk yang kami ciptakan juga disesuaikan kemajuan teknologi, sehingga konsumen menjadi lebih tertarik untuk mencobanya dan tidak ketinggalan zaman.

## BAB II

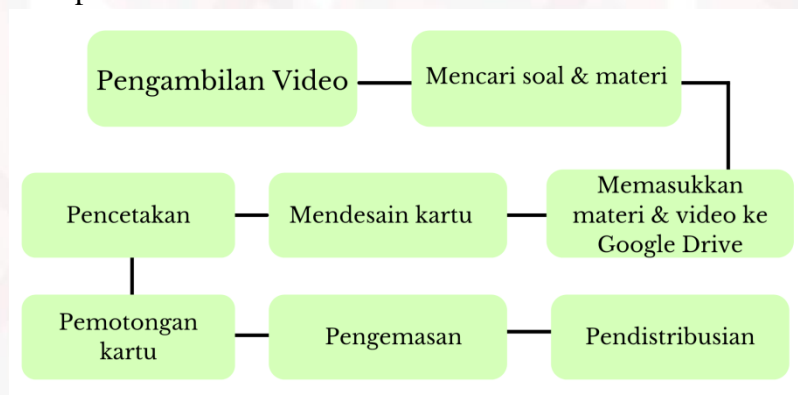
### RENCANA OPERASIONAL

#### 2.1 Tujuan dan Sasaran Operasional

Produk yang kami buat ini dimulai dari nol, karena kami membuat inovasi baru yang sebelumnya belum ada. Dan menurut kami jika membuat sendiri, maka biaya anggarannya akan lebih murah dibanding mengkreasikan produk yang sudah ada. Kami juga akan mencetaknya di tempat fotokopi, sehingga lebih murah dan efisien.

Kami akan menyetok produk, jadi tidak setiap hari memproduksi. Karena kami menargetkan untuk membuat produk langsung dalam jumlah yang banyak. Sehingga ketika ada yang membeli produk kami ini sistemnya barang sudah tersedia, bukan *pre-order*.

#### 2.2 Proses produksi



Penjelasan :

- Pengambilan video berupa penjelasan cara penyelesaian soal.
- Mencari soal dan materi matematika, beserta materi yang dapat menjelaskan soal tersebut secara rinci.
- Memasukkan materi dan video ke *Google Drive*, kemudian diubah ke dalam bentuk kode QR.
- Mendesain kartu dengan membuat *template* desain kartu, kemudian memasukan soal-soal yang telah ada dan tantangan ke setiap kartu.

- Pencetakan dilakukan dengan mencetak kartu yang telah di desain di tempat fotokopi, dalam selembaar karton berisi beberapa kartu.
- Pemotongan kartu menggunakan *cutter*, dalam hal ini langsung memotongnya dalam jumlah yang banyak.
- Pengemasan dengan memasukkan kartu ke dalam kotak kemasan.
- Pendistribusian produk kepada konsumen.

### 2.3 Anggaran Operasional

Anggaran operasional dari Mathricks meliputi pencetakan dan pemotongan. Untuk pencetakan, kami mencetaknya di tempat fotokopi dan menggunakan tiga lembar untuk setiap produk. Untuk pemotongan, kami akan menggunakan *cutter* dan penggaris.

Estimasi biaya kegiatan operasional :

- Pencetakan tiga lembar kertas karton A3	: Rp13.500,00
- Tiga <i>cutter</i>	: Rp30.000,00
- Dua penggaris	: Rp30.000,00
<b>Total anggaran dari kegiatan operasional</b>	<b>: Rp73.500,00</b>



## **BAB III**

### **RENCANA PEMASARAN**

#### **3.1 Gambaran Peluang Usaha**

Matematika merupakan pelajaran yang tidak disukai dan dianggap menyeramkan oleh banyak orang. Terutama anak-anak, kerap kali mereka menganggap belajar merupakan hal yang membosankan. Oleh sebab itu kami yakin, Mathricks akan memiliki peluang yang besar dalam memajukan minat anak di bidang pelajaran matematika. Serta produk ini juga belum pernah ditemukan di manapun. Kami juga berencana untuk mendistribusikan dan menjualnya secara online, dan dengan berjalannya waktu kami juga akan bekerjasama dengan toko buku. Kami juga akan terus mempertahankan kualitas produk kami, mulai dari kerapihan, desain, dan kemasan, sehingga konsumen kami akan membeli kembali produk Mathricks dengan varian yang berbeda.

#### **3.2 Marketing Mix**

##### **1. *Product***

Produk yang kami jual adalah kartu belajar matematika yang ditujukan untuk siswa Sekolah Dasar (SD). Produk yang kami tawarkan sangatlah unik, karena kami menjual suatu paket pembelajaran yang berisi 40 kartu soal-soal matematika, dan 15 kartu tantangan. Pada kartu soal ditandai dengan warna merah, sedangkan kartu tantangan berwarna biru. Selain itu, dibagian bawah setiap kartu soal tertera kode QR yang berisikan video pembahasan soal dan rangkuman materi tersebut. Hal ini berguna agar siswa lebih antusias dalam belajar dan tidak bosan. Ada tiga tipe produk yang kami tawarkan, berdasarkan tingkatan kelas, yaitu untuk kelas 4,5, dan 6 SD.

##### **2. *Price***

Harga yang kami tawarkan cukup terjangkau, yaitu Rp55.000,00 untuk 1 paket kartu yang berisikan kartu soal dan kartu tantangan.

### 3. *Place*

Bisnis yang kami jalankan ini akan dipasarkan secara online, selain itu kami juga berencana ingin memasarkannya secara offline dengan cara bekerjasama dengan toko-toko buku.

### 4. *Promotion*

Melakukan promosi secara langsung dan tidak langsung dengan cara :

- *Advertising*

Melakukan promosi di media sosial, seperti Instagram, Tiktok, dan Facebook. Serta meminta bantuan kepada orang tua untuk menyebarkan info tentang produk ini dan mempromosikannya di grup WhatsApp orang tua, dengan demikian orang di grup WhatsApp tersebut akan mempromosikannya ke grup lain. Kami juga akan membagikan brosur ke sekolah-sekolah di jenjang sekolah dasar yang sedang mengadakan acara ambil rapot, serta membuka bazar di *event-event* sekolah yang mengundang orangtua. Kedua cara ini dianggap efektif karena target pasarnya akan lebih sesuai.

- *Public Relation*

Bekerjasama dengan komunitas guru matematika, sehingga mereka dapat menerapkan permainan ini saat mengajar. Selain itu kami akan memberikan harga spesial kepada komunitas tersebut, dengan syarat mereka harus mempromosikan bisnis kami ke komunitas guru matematika yang lainnya.

- *Personal Selling*

Menawarkan secara langsung kepada kerabat terdekat.

### 3.3 *STP (Segmenting, Targeting, and Positioning)*

#### 1. *Segmenting*

##### a. *Segmenting Consumers Markets*

- *Demographic Segmentation*

Target pasar yang kami tuju adalah orang tua yang memiliki anak yang berusia 9-12 tahun atau sedang menempuh pendidikan sekolah dasar

kelas 4-6. Selain itu, kami juga menargetkan guru matematika, agar dapat membuat pelajaran lebih menyenangkan dan tidak membosankan.

- *Geographic Segmentation*

Segmentasi wilayah penjualan kami untuk awal pendirian bisnis ini meliputi daerah Jabodetabek. Akan tetapi dengan berkembangnya bisnis ini dan dikenalnya Mathricks, kami akan menyalurkan produk ini ke toko buku di luar Jabodetabek.

- *Behavioral Segmentation*

Segmentasi pasar yang kami tuju adalah anak-anak yang sulit menangkap pelajaran dengan cara yang monoton, terutama terhadap anak yang suka belajar sambil bermain.

b. *Segmenting Business Markets*

Karakteristik yang dimiliki oleh Mathricks menjual suatu produk pembelajaran yang dikemas dalam permainan kartu.

2. *Targeting*

Target pasar yang akan kami terapkan adalah *concentrate targeting strategy* yaitu dengan hanya memfokuskan pada satu atau beberapa pembeli saja, yaitu siswa sekolah dasar, guru matematika, dan juga orang tua.

3. *Positioning*

Kami memposisikan bisnis kami sebagai media pembelajaran siswa. Dengan inovasi yang unik, maka produk kami akan siap bersaing di pasar.

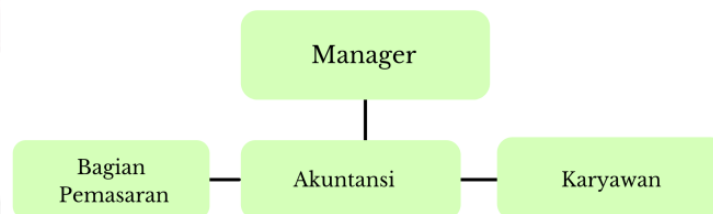
### 3.4 Rencana Anggaran Pemasaran

Rencana anggaran pemasaran dari Mathricks selama setahun sebesar Rp2.000.000,00. Hal tersebut meliputi biaya pembagian brosur dan mengikuti bazar di sekolah-sekolah.

## BAB IV

### RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA

#### 4.1 Struktur Organisasi



Karyawan: Orang yang melakukan pengemasan dan pemotongan kartu.

#### 4.2 Pengelolaan SDM

No	Jabatan	Jumlah
1.	Manajer	1
2.	Akuntan	1
3.	Karyawan	2
4.	Bagian Pemasaran	1
Jumlah		5

Tabel diatas berlaku apabila sudah merekrut pegawai.

Pada awal pendirian bisnis ini, kami belum akan merekrut pegawai. Bisnis ini akan kami jalankan berdua, dengan masing-masing dari kami akan membagi tugas sebagai manajer, akuntan, dan bagian pemasaran. Untuk pengemasan dan pemotongan akan dikerjakan secara bersama-sama. Hal ini kami lakukan untuk mengurangi modal di awal dan akan merekrut pegawai apabila sudah memiliki omzet yang besar serta penjualan yang luas.

Ketika melakukan rekrutmen, kami akan mencari dan memperkerjakan orang yang rajin dan bertanggung jawab. Kami juga ingin menanamkan rasa kekeluargaan antar pekerja di perusahaan ini. Karena produk yang kami buat bertujuan untuk memudahkan orang yang menggunakannya sehingga pekerja kami



akan diperlakukan secara nyaman dan tidak tertekan. Untuk dibagian pemotongan, kami akan mencari orang yang teliti dan rapih, akan tetapi awalnya kami akan melatihnya terlebih dahulu.

#### 4.3 Rencana Anggaran SDM (Sumber Daya Manusia)

Gaji karyawan	: Rp1.500.000,00
Akuntan	: Rp3.000.000,00
Bagian Pemasaran	: Rp3.000.000,00

Waktu kami mempekerjakan pegawai tidak setiap hari, hanya lima kali seminggu atau tergantung stok ketika menipis. Karena sistem penjualan kami ini *ready stock*, sehingga kami berupaya selalu sedia stok. Akan tetapi, rencana pengelolaan SDM ini baru akan kami lakukan apabila penjualan sudah luas, jadi kemungkinan di tahun pertama kami akan mengerjakannya berdua saja tanpa adanya pegawai. Untuk orang yang didalam video pembahasan tidak kami masukkan kedalam pengelolaan SDM karena akan dilakukan oleh kami sendiri, sebab satu video dapat digunakan secara terus-menerus.

## BAB V

### RENCANA KEUANGAN

#### 5.1 Kebutuhan Modal

- Peralatan pemotongan : Rp 60.000,00
- Peralatan pengambilan video : Rp175.000,00  
(*ringlight* dan papan tulis mini)

Keterangan : Untuk pengambilan videonya menggunakan ponsel yang sudah kami miliki.

- Kas : Rp300.000,00
  - Satu paket kartu:
    - Tiga karton A3 yang sudah di print : Rp13.500,00
    - Kotak pengemasan : Rp800,00
    - Stiker untuk pengemasan : Rp200,00
- Total : Rp14.500,00

#### 5.2 Sumber Pendanaan dan Kebijakannya

Sumber pendanaan berasal dari swadaya para pemilik. Untuk produksi selanjutnya, menggunakan modal dari keuntungan penjualan sebelumnya. Kami juga akan mengeluarkan dana untuk memasarkan produk kami ini melalui brosur yang disebar ke sekolah-sekolah. Kemudian jika jangkauan pasar kami semakin luas dan produk makin dikenal, kami akan merekrut pegawai.

#### 5.3 Proyeksi Keuangan dalam jangka Waktu Setahun

Dalam jangka waktu tiga tahun ke depan, kami berencana untuk tidak menggunakan seluruh keuntungan, karena sebagian dari keuntungan tersebut akan kami investasikan ke deposito. Kami memilih langkah itu, karena kami berpikir bahwa dengan menggunakan deposito, kami bisa menginvestasikan sebagian dari

keuntungan kami. Bank yang akan kami pilih adalah bank yang memang sudah terpercaya dan memiliki bunga yang cukup tinggi. Untuk menginvestasikannya akan kami lakukan dengan jangka waktu 6 bulan dan tidak mengambil waktu lebih lama untuk menghindari resiko apabila sewaktu-waktu membutuhkan uang tersebut. Kami juga akan memproyeksikan sebagian uang kami di tabungan untuk mengelola seluruh uang kami. Kami akan menggunakan uang di tabungan terlebih dahulu apabila deposito belum cair agar tidak terkena penalti. Deposito juga akan kami gunakan untuk target pengembangan bisnis kami.

#### 5.4 Analisis *Break-Event Point*

##### a. BEP Penjualan dalam Unit

$$\text{BEP} = \text{FC} / \text{P} - \text{VC}$$

Keterangan :	BEP	= <i>Break-even Point</i> (titik impas)
	FC	= <i>Fixed Cost</i> (biaya tetap)
	VC	= <i>Variable Cost</i> (biaya variable)
	P	= Harga produk

Perhitungan:

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \text{Total biaya tetap} / (\text{HJ per unit} - \text{VC per unit}) \\ &= \text{Rp } 235.000 / (\text{Rp } 55.000 - \text{Rp } 14.500) \\ &= 6 \text{ unit} \end{aligned}$$

##### b. BEP Penjualan dalam Rupiah

$$\text{Target penjualan} = 300 \text{ unit}$$

$$\text{BEP rupiah} = \text{FC} / (1 - \text{VC} / \text{TR})$$

$$\text{Keterangan: TR} = \text{Total Revenue (Penjualan Total)}$$

Perhitungan :

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \text{Biaya tetap} / (1 - \text{VC} / \text{TR}) \\ &= 235.000 / (1 - 725.000 / 2.750.000) \\ &= 235.000 / 0,74 \\ &= \text{Rp } 317.567,00 \end{aligned}$$

### 5.5 Payback Period

Target Penjualan	50 unit/bulan atau 600 unit/tahun
Investasi awal	Rp300.000,00
Kas masuk (nett)	Rp22.365.000,00
Payback period (investasi/ arus kas)	0,013 tahun atau 5 hari

Arus kas :

#### 1. Arus kas dari aktivitas operasional

Penerimaan dari pelanggan	Rp33.000.000,00
Pembayaran ke vendor	(Rp8.700.000,00)
Pengeluaran operasional lainnya	(Rp235.000,00)
Pembayaran promosi	(Rp2.000.000,00)
<b>Kas bersih dari aktivitas operasional</b>	<b>Rp22.065.000,00</b>

#### 2. Arus kas dari aktivitas keuangan

Modal	Rp300.000,00
<b>Kas bersih dari aktivitas keuangan</b>	<b>Rp300.000,00</b>

<b>Kenaikan (penurunan) kas</b>	<b>Rp22.365.000,00</b>
---------------------------------	------------------------



## **BAB VI**

### **DIGITALISASI**

#### **6.1 Teknologi yang Digunakan**

Pemanfaatan teknologi yang kami gunakan dalam Mathricks adalah kode QR. Kode QR adalah kode matriks atau barcode dua dimensi yang berasal dari kata *Quick Response* yang bekerja dengan cara membaca beberapa komponen pada kotak kode. Tiga kotak besar di setiap sudutnya menggambarkan pembatas kode. Sedangkan kotak yang lebih kecil berguna untuk mengukur besar kotak.

Beberapa komponen yang ada di tengah kode adalah pola waktu, data informasi, dan nomor versi. Area ini dibaca oleh *scanner* dan diproses datanya sehingga kode QR berfungsi. Kode QR biasa digunakan pada pembayaran *digital*, iklan, menyimpan alamat URL, kartu nama, tanda bus, bahkan kartu pembelajaran seperti Mathricks ataupun media lainnya.

#### **6.2 Pemanfaatan Teknologi dalam Mathricks**

Mathricks menggunakan teknologi kode QR karena praktis, simpel, mudah untuk diaplikasikan, dan lebih cepat membaca data dibanding *barcode*. Selain itu kode QR juga tidak membutuhkan biaya, hanya dengan membuka aplikasi *scan* kode QR atau aplikasi lain yang mendukung pengaksesan kode QR. Dengan melakukan *scan* tersebut menggunakan ponsel, maka bisa langsung terbuka *file* di dalam kode QR tersebut. Fungsinya di kartu belajar mathricks ini, dengan hanya melakukan *scan* kode yang ada di kartunya, dapat langsung keluar video pembelajaran dan materinya.

## **BAB VII**

### **PENUTUP**

#### **Kesimpulan**

Mathricks merupakan kartu pembelajaran matematika yang bertujuan untuk menciptakan suasana belajar matematika menjadi menyenangkan. Produk ini dapat mengubah sudut pandang siswa akan matematika. Kami yakin bahwa produk ini dapat bersaing di pasaran, bahkan sebagai pelopor mainan kartu pembelajaran karena produk ini merupakan hal yang unik dan sangat bermanfaat. Peluang dari produk ini juga besar karena dengan modal yang kecil kami dapat menggapai keuntungan lebih dari 100%, sebab menggunakan teknologi kode QR yang gratis. Oleh sebab itu menurut kami mendirikan bisnis ini sangatlah menjanjikan dan dapat berpengaruh dalam pengajaran matematika di era digitalisasi.

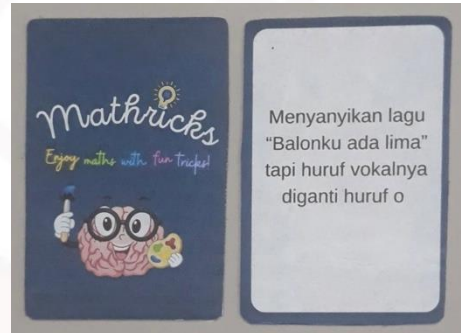
## DAFTAR PUSTAKA

- Xendit. 2019. Ini Segmenting, Targeting, & Positioning, di Strategi Pemasaran.  
<https://www.xendit.co/id/blog/pahami-segmenting-targeting-positioning-dalam-strategi-pemasaran/>
- Tanpa Nama. 2020. Apa Perbedaan Deposito dan Tabungan?  
<https://www.google.co.id/amp/s/www.cermati.com/artikel/amp/apa-perbedaan-deposito-dan-tabungan>
- Tanpa Nama. 2019. Mengenal QR Code.  
<https://www.jaringanprima.co.id/id/mengenal-qr-code>
- Rahmaliyah, Nadiyah. 2021. Apa itu QR Code dan Berbagai Fungsinya.  
<https://glints.com/id/lowongan/qr-code-adalah/#.YGgOvCUwoIS>

## LAMPIRAN



Kartu Soal Matematika



Kartu Tantangan



Kotak Pengemasan

## BIODATA PESERTA



Biodata Peserta 1



Biodata Peserta 2