

PROPOSAL
PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA
“BridZar: Bridal Bazaar”



Oleh :

Akhdan Arif Prayoga	122140099
Muhammad Fadhil Zurani	122140146
Dito Rifki Irawan	122140153
Nashwa Putri Laisya	122140180
Muhammad Yusuf	122140193

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
INSTITUT TEKNOLOGI SUMATERA
LAMPUNG SELATAN

2024

LEMBAR PENGESAHAN
Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) 2024

Judul Usaha : Wedding Platform
Merk Usaha : BridZar
Tahapan Usaha : Tahapan Awal/Tahapan Bertumbuh*
Kategori Usaha : Bisnis Digital
Ketua Pengusul

- **Nama Lengkap** : Muhammad Yusuf
- **NIM/NPM** : 122140193
- **Fakultas** : Fakultas Teknologi Industri (FTI)
- **Nomor HP** : +6281717403694
- **Alamat Surel (Email)** : muhammad.122140193@student.itera.ac.id

Anggota Pengusul 1

- **Nama Lengkap** : Muhammad Fadhil Zurani
- **NIM/NPM** : 122140146
- **Fakultas** : Fakultas Teknologi Industri (FTI)

Anggota Pengusul 2

- **Nama Lengkap** : Dito Rifki Irawan
- **NIM/NPM** : 122140153
- **Fakultas** : Fakultas Teknologi Industri (FTI)

Anggota Pengusul 3

- **Nama Lengkap** : Nashwa Putri Laisya Hrp
- **NIM/NPM** : 122140180
- **Fakultas** : Fakultas Teknologi Industri (FTI)

Dana yang diusulkan : Rp14.998.899

Menyetujui,
**Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kemahasiswaan**


Prof. Dr. Ing. Khairurrijal, M.Si
NIP. 19650216 199103 1 002

Lampung Selatan, 8 Maret 2024
Ketua Pengusul,


Muhammad Yusuf
NIM 122140193

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN.....	4
1.1 Latar Belakang Usaha	4
BAB II DESKRIPSI USAHA.....	5
2.1 Kategori	5
1. Tujuan Mulia (Noble Purpose)	5
2. Konsumen Potensial.....	5
3. Produk.....	6
4. Sumber Daya	8
5. Pemasaran	9
2.2 Kategori Bisnis Digital.....	10
A. Permasalahan dan Solusi (Problem and Solution Fit).....	10
B. Analisis Pasar (Market Analysis)	10
C. Monetisasi	11
D. Traction.....	11
BAB III RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN	12
3.1 Rencana Anggaran.....	12
3.2 Rencana Kegiatan	12
BAB IV PENUTUP	14
5.1 Kesimpulan.....	14
REFERENSI.....	15
LAMPIRAN.....	16

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Usaha

BridZar (*Bridal Bazaar*) adalah sebuah platform daring yang menyediakan layanan *wedding organizer* serta berbagai produk dan jasa yang berkaitan dengan pernikahan kedua mempelai. Didirikan dengan tujuan untuk menyediakan pengalaman perencanaan pernikahan yang lengkap dan menyenangkan bagi kedua mempelai, BridZar menyajikan berbagai layanan dan produk dari berbagai vendor terpercaya dalam satu platform yang mudah diakses.

BridZar dirancang mulai dari konsepsi awal hingga peluncuran platform daring yang fungsional. Sebagai sebuah platform yang beroperasi dalam kategori layanan *wedding organizer* dan *e-commerce*, BridZar menawarkan produk dan jasa berkualitas tinggi untuk memenuhi kebutuhan pernikahan. Dengan struktur organisasi yang efisien dan terorganisir dengan baik, BridZar melibatkan tim yang berdedikasi untuk memberikan pengalaman terbaik kepada pengguna platform.

Berbasis secara daring (*online*), BridZar dapat diakses dari mana saja melalui perangkat komputer atau perangkat seluler dengan koneksi internet. Meskipun berbasis daring, Pada tahap awal perilisan, BridZar melayani pengguna yang berdomisili di Lampung, apabila berjalan dengan baik dan berhasil menggaet banyak peminat, maka akan ditingkatkan ke skala yang lebih besar baik itu domestik maupun internasional.

Platform Bridzar memiliki tujuan untuk menghubungkan para vendor dan client pada tahap awal perilisan, jika platform berhasil menggait lebih banyak user, Bridzar akan mengadakan perluasan kategori bisnis ke jasa, yakni menjadi koodinator lapangan yang mengawasi para vendor yang menjadi pilihan client pada acara pernikahannya.

BAB II DESKRIPSI USAHA

2.1 Kategori

BridZar menawarkan sejumlah kategori usaha yang meliputi berbagai aspek perencanaan dan pelaksanaan pernikahan. Salah satu kategori utamanya adalah layanan perencanaan pernikahan yang menyeluruh. Ini mencakup segala hal mulai dari konsultasi awal hingga eksekusi penuh dari rencana pernikahan yang dipersonalisasi sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasangan pengantin. Selain itu, BridZar juga menawarkan layanan desain dan dekorasi, yang mencakup pemilihan tema, tata letak ruangan, serta detail-dekorasi yang menciptakan atmosfer yang diinginkan oleh pasangan pengantin.

Manajemen acara adalah kategori usaha lainnya yang penting, di mana platform bertanggung jawab untuk merencanakan, mengkoordinasikan, dan mengelola semua aspek teknis dan logistik dari acara pernikahan, memastikan bahwa semuanya berjalan lancar pada hari yang ditentukan. Selain itu, teknologi dan inovasi menjadi kategori usaha yang semakin berkembang dalam platform ini, dengan penyediaan situs web untuk memudahkan komunikasi antara pengantin dan penyelenggara, serta penggunaan alat-alat digital untuk perencanaan anggaran dan manajemen tamu undangan [1]. Dalam hal ini, BridZar juga menjalin kemitraan dengan berbagai vendor pernikahan, termasuk fotografer, katering, penyedia busana pengantin, dan lainnya, untuk memperluas jaringan layanan yang ditawarkan kepada pengantin.

Dengan demikian, platform wedding organizer mengusung pendekatan yang komprehensif dalam menghadirkan berbagai kategori usaha yang diperlukan untuk merencanakan dan melaksanakan pernikahan impian setiap pasangan.

1. Tujuan Mulia (Noble Purpose)

BridZar adalah platform yang bertujuan untuk menghubungkan calon pengantin dengan vendor pernikahan yang profesional agar mendapatkan pengalaman pernikahan yang lebih efisien dan menyenangkan. Dengan menyediakan berbagai fitur untuk kelengkapan penggunaan untuk mempermudah calon pengantin dalam proses perencanaan pernikahan mereka.

Vendor-vendor yang terdaftar telah melewati proses seleksi yang ketat sehingga terjamin kualitas serta profesionalitasnya sehingga para calon pengantin tidak perlu merasa khawatir tentang kualitas pelayanan yang mereka terima.

2. Konsumen Potensial

1. Karakteristik Calon Konsumen

Pasangan yang ingin menikah yang sedang mencari jasa dan perlengkapan pernikahan dan Vendor yang ingin mendaftarkan produk pernikahan mereka untuk memperluas jangkauan pasar dengan bergabung di platform BridZar.

2. Problem/Masalah Konsumen:

- a. Keterbatasan waktu
Mereka memiliki jadwal yang padat sehingga sulit untuk memperhatikan detail-detail pernikahan.
- b. Keterbatasan finansial
Ada yang memiliki keterbatasan anggaran untuk persiapan pernikahan mereka.
- c. Ketidakpastian dalam memilih vendor
Mereka merasa khawatir untuk memilih vendor yang tepat dan berkualitas.

3. Potensi Pasar

Dengan meningkatnya minat akan pernikahan yang personal dan unik, permintaan akan layanan wedding organizer dan produk pernikahan berkualitas tinggi juga mengalami peningkatan. Hal ini menandakan bahwa pasangan lebih memperhatikan detail-detail kecil dalam pernikahan mereka dan mencari layanan yang dapat membantu mereka mewujudkan visi mereka. BridZar hadir untuk memenuhi kebutuhan ini dengan menyediakan layanan wedding organizer yang dapat disesuaikan dengan gaya dan preferensi masing-masing pasangan. Di tengah kesadaran pasar pernikahan akan pentingnya kualitas produk dan layanan, pasangan ingin memastikan bahwa mereka mendapatkan yang terbaik untuk hari istimewa mereka. Dengan fokus pada produk pernikahan berkualitas tinggi dan kerja sama dengan vendor-vendor terpercaya, BridZar siap memenuhi kebutuhan akan standar kualitas yang tinggi ini.

3. Produk

BridZar merupakan platform berbasis web yang menyediakan jasa-jasa para vendor pernikahan. Di dalam platform ini konsumen dapat memesan vendor-vendor pernikahan yang terpercaya dan profesional untuk memenuhi kebutuhan pernikahan mereka.

Bridzar mempunyai banyak fitur yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan. fitur-fitur yang ditawarkan oleh BridZar untuk meningkatkan pengalaman pengguna dan memudahkan proses perencanaan pernikahan konsumen, antara lain:

1. Portofolio Vendor
BridZar menyediakan portofolio lengkap dari para vendor yang terdaftar, sehingga konsumen dapat melihat hasil kerja vendor tersebut.
2. Penjadwalan Pertemuan antara Vendor dan Konsumen
Fitur ini memungkinkan konsumen untuk membuat jadwal pertemuan

langsung dengan vendor-vendor yang diminati.

3. Layanan Pelanggan

BridZar menyediakan fitur layanan pelanggan yang siap membantu konsumen dalam menjawab pertanyaan, memberikan saran, serta membantu mengatasi masalah yang terjadi selama proses perencanaan pernikahan

4. Testimoni Pelanggan

Fitur testimoni ini memungkinkan konsumen untuk membaca pengalaman nyata dari konsumen sebelumnya yang menggunakan jasa vendor tersebut

5. Ulasan dan Rating

Selain testimoni pelanggan, konsumen juga dapat memberikan ulasan dan rating kepada para vendor yang terdaftar, membantu konsumen lain dalam memilih vendor yang cocok.

ANALISIS SWOT



<i>Pain</i>	<i>Gain</i>	<i>What They Get</i>
Sulit mengatur jadwal pertemuan dengan vendor pernikahan	Kemudahan dalam menentukan jadwal bertemu dengan vendor pernikahan yang sesuai	Pengguna mendapatkan kemudahan dalam mengatur dan mengelola jadwal pertemuan dengan vendor pernikahan
Kesulitan memilih vendor pernikahan yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran	Akses mudah ke informasi vendor pernikahan yang terpercaya dan sesuai dengan kebutuhan	Pengguna mendapatkan akses ke berbagai opsi vendor pernikahan yang telah diverifikasi, membantu mereka memilih yang terbaik sesuai dengan preferensi dan anggaran mereka
Bingung menghitung anggaran pernikahan secara rinci	Alat perencanaan anggaran yang komprehensif dan mudah digunakan	Pengguna mendapatkan alat perencanaan anggaran yang membantu mereka menghitung dan memantau pengeluaran pernikahan secara rinci dan terorganisir

4. Sumber Daya

a. Tim Usaha

BridZar dibangun oleh tim yang berdedikasi dan berpengalaman dalam industri pernikahan. Tim ini terdiri dari profesional yang memiliki keahlian dalam bidang teknologi informasi, manajemen acara, pemasaran, dan layanan pelanggan. Setiap anggota tim memiliki komitmen yang tinggi untuk memberikan pengalaman pernikahan yang luar biasa bagi setiap pasangan yang menggunakan BridZar.

Nama Tim Usaha	Jobdesk
Muhammad Yusuf	FrontEnd Developer
Akhdan Arif Prayoga	BackEnd, Pemasaran
Muhammad Fadhil Zurani	BackEnd, Pemasaran
Nashwa Putri Laisya	Web Designer

b. Sumber Daya Fisik dan Non-Fisik

Fisik: BridZar menggunakan teknologi modern dan infrastruktur komputer yang canggih untuk mendukung platform daringnya. Selain itu, BridZar juga memiliki kantor yang dilengkapi dengan perangkat keras dan lunak yang diperlukan untuk operasional sehari-hari.

Non-Fisik: Sumber daya non-fisik BridZar mencakup keahlian dan pengalaman timnya dalam industri pernikahan, kemampuan untuk berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan tren, serta koneksi dengan vendor dan mitra potensial. Tim BridZar juga dilengkapi dengan kemampuan manajemen yang kuat, termasuk kemampuan dalam perencanaan strategis, pengambilan keputusan yang cepat, dan manajemen risiko yang efektif. Selain itu, BridZar juga mengandalkan kecerdasan dan kreativitas timnya untuk terus meningkatkan dan mengembangkan platformnya agar dapat memenuhi kebutuhan pengguna dengan lebih baik.

5. Pemasaran

Strategi pemasaran BridZar akan difokuskan pada berbagai pendekatan yang menarik dan efektif untuk menjangkau calon mempelai dan menarik minat mereka untuk menggunakan platform ini. Berikut adalah beberapa strategi pemasaran yang akan digunakan:

a. Pemasaran Digital

BridZar akan memanfaatkan pemasaran digital melalui berbagai platform online, seperti media sosial (Instagram, Facebook, Pinterest), Google Ads, dan situs web. Kami akan menggunakan konten kreatif, visual menarik, dan cerita pengguna untuk menarik perhatian calon pengantin perempuan dan memperkenalkan mereka pada layanan dan produk BridZar.

b. Kolaborasi dengan Influencer

BridZar akan bekerja sama dengan influencer terkemuka di industri pernikahan untuk memperluas jangkauan dan memperkenalkan platform kepada audiens yang relevan. Kami akan mengajak influencer untuk berpartisipasi dalam kampanye pemasaran, unboxing, dan ulasan produk untuk memberikan testimoni yang otentik dan menarik.

- c. Event Pameran Pernikahan
BridZar akan berpartisipasi dalam berbagai event pameran pernikahan dan bridal expo untuk menampilkan produk dan jasa kami kepada calon mempelai secara langsung. Kami akan memanfaatkan kesempatan ini untuk berinteraksi langsung dengan calon konsumen, menyediakan demo produk, dan menawarkan penawaran khusus.
- d. Konten Berkualitas
BridZar akan fokus pada pembuatan konten berkualitas tinggi yang informatif dan inspiratif terkait tren pernikahan, tips perencanaan pernikahan, ide dekorasi, dan banyak lagi. Konten ini akan dipublikasikan secara rutin di blog BridZar, di media sosial, dan melalui email *newsletter* untuk membangun kepercayaan dan keterlibatan dengan audiens kami.
- e. Program Afiliasi
BridZar akan meluncurkan program afiliasi yang mengundang vendor pernikahan terkait untuk bermitra dengan kami. Dengan program ini, vendor dapat memasarkan produk dan layanan mereka kepada audiens BridZar, sementara kami mendapatkan komisi dari setiap transaksi yang terjadi melalui referensi mereka.

2.2 Kategori Bisnis Digital

A. Permasalahan dan Solusi (Problem and Solution Fit)

BridZar hadir sebagai solusi atas tantangan yang dihadapi oleh pasangan yang merencanakan pernikahan. Permasalahan utama yang sering dihadapi adalah keterbatasan waktu, sumber daya, dan pengetahuan dalam merencanakan pernikahan yang sempurna. BridZar menawarkan solusi yang inovatif dengan menyediakan platform digital yang menyatukan semua aspek perencanaan pernikahan dalam satu tempat. Dengan fitur-fitur seperti daftar vendor terpercaya, alat perencanaan anggaran, inspirasi desain dan dekorasi, serta manajemen acara yang terintegrasi, BridZar membantu pasangan untuk mengatasi kompleksitas pernikahan mereka dan merencanakan pernikahan impian tanpa stres [2].

B. Analisis Pasar (Market Analysis)

Industri pernikahan adalah industri yang terus berkembang, dengan pasar yang besar dan beragam. Menurut penelitian terbaru, industri pernikahan global bernilai miliaran dolar dan terus bertumbuh setiap tahunnya. Di sisi lain, penggunaan teknologi digital dalam perencanaan pernikahan juga semakin meningkat, dengan banyak pasangan yang mencari solusi online untuk membantu mereka merencanakan pernikahan mereka. Dengan demikian, BridZar memiliki potensi yang besar untuk sukses di pasar ini dengan menyediakan platform yang user-friendly, inovatif, dan terpercaya [2].

C. Monetisasi

BridZar akan menerapkan model monetisasi yang beragam untuk mendapatkan pendapatan. Ini termasuk biaya langganan premium untuk akses ke fitur-fitur eksklusif, komisi atas transaksi yang dilakukan melalui platform, dan juga pemasaran sponsor atau iklan. Dengan pendekatan monetisasi yang beragam, BridZar dapat memastikan pendapatan yang stabil dan berkelanjutan.

D. Traction

Meskipun BridZar baru meluncur dan masih dalam tahap awal pengembangan, kami telah mulai menarik minat awal dari calon pengguna dan vendor. Kami telah melakukan survei dan wawancara dengan pasangan yang akan menikah untuk memahami kebutuhan dan preferensi mereka, dan respon awalnya sangat positif. Selain itu, meskipun masih dalam tahap pengembangan, beberapa vendor pernikahan terkemuka telah menunjukkan minat dalam bergabung dengan platform kami. Dengan pertumbuhan ini, BridZar yakin akan mencapai tingkat adopsi yang lebih luas di pasar.

BAB III RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN

3.1 Rencana Anggaran

No.	Nama Barang	Jumlah	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah Harga
1	Domain	1	Tahun	Rp199.999	Rp199.999
2	Hosting	12	Bulan	Rp229.900	Rp2.758.800
3	Code & Development	1	Project	Rp7.000.000	Rp7.000.000
4	Web Maintenance	1	Tahun	Rp1.500.000	Rp1.500.000
5	Iklan	1	Ads	Rp1.000.000	Rp1.000.000
6	Legalitas dan Perizinan	1	Merk	Rp1.800.000	Rp1.800.000
Total					Rp14.258.799

3.2 Rencana Kegiatan

Kegiatan Utama	Rencana						Penanggung Jawab
	Kegiatan	Jenis Barang	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	
Pengembangan	Analisis	Non-Fisik	1	Rp250.000	Rp9.958.899	Pembuatan aplikasi dari developing hingga deploy di server	Managerial , UI/UX Design, Developer
	Komunikasi		1	Rp250.000			
	Modelling		1	Rp500.000			
	Develop & Coding		1	Rp4.000.000			
	Testing		1	Rp2.000.000			
	Deploy & Hosting		1/Tahun	Rp2.958.899			
Lisensi	Hak Paten dll	Non-Fisik	1	Rp1.800.000	Rp1.800.000	Berhasil mendaftarkan Hak Paten BridZar	Managerial
Marketing	Branding sosial media	Non-fisik	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Bridzar bisa dikenal oleh banyak orang, khususnya para calon pengantin	Seluruh Tim
	Word of Mouth		1	Rp0			
Pengembangan Sumber Daya	Update Konten newslatter	Non-fisik	1/Hari	Rp.0	Rp1.700.000	Menjaga agar bisnis BridZar terus	Managerial & Pemasaran

	& blog					berkembang dan tetap up-to-date dengan perkembangan zaman	
	Evaluasi Kinerja & hasil		1/Minggu	Rp200.000			
	Web Maintenance		1/Tahun	Rp1.500.000			
Lainnya	Listrik	Non-fisik	1/Bulan	Rp150.000	Rp540.000	Kebutuhan produksi BridZar	Managerial
	Internet		1/Bulan	Rp390.000			
Total					Rp14.998.899		

BAB IV

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

BridZar adalah platform yang inovatif dan terpercaya dalam industri layanan pernikahan, yang bertujuan untuk menyediakan solusi lengkap dan terpadu bagi calon pengantin. Dengan fokus pada layanan *wedding organizer* dan *e-commerce*, BridZar menawarkan berbagai produk dan jasa berkualitas untuk memenuhi kebutuhan pernikahan dari persiapan hingga pelaksanaan acara.

Dengan mengintegrasikan teknologi digital dan pendekatan pemasaran yang efektif, BridZar mampu menjangkau pasar target secara luas dan meningkatkan kesadaran merek. Kolaborasi dengan influencer terkemuka, pameran pernikahan, dan program afiliasi merupakan strategi pemasaran yang efektif untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan minat calon pengantin perempuan.

Selain itu, BridZar memiliki struktur organisasi yang efisien dan terorganisir dengan baik, didukung oleh tim yang berdedikasi untuk memberikan layanan terbaik kepada pengguna platform. Dengan komitmen pada kualitas, keandalan, dan kepuasan pelanggan, BridZar siap menjadi mitra terpercaya bagi calon pengantin perempuan dalam mewujudkan pernikahan impian mereka.

Dalam proposal ini, BridZar siap untuk menghadirkan inovasi dan nilai tambah yang signifikan bagi industri pernikahan, serta berkontribusi dalam menciptakan pengalaman pernikahan yang tak terlupakan bagi setiap pasangan yang ingin mewujudkan *wedding dream* mereka.

REFERENSI

- [1] H. N. C. Jatmika Prajayastanda, "Formulating Business Model Wedding Website," p. 2, 2021.
- [2] F. O. Hariani, "ANALISIS MANAGEMENT EVENT WEDDING ORGANIZER DI DAERAH," p. 4, 2021.
- [3] M. A. I. P. Sindhi Diah Ayu Palupi, "Sistem Informasi Booking Wedding Organizer Berbasis Website pada Max Entertainment Kudus," p. 38, 2023.

LAMPIRAN

Biodata Tim	
Ketua	Muhammad Yusuf 122140193 +62 817-1740-3694 muhammad.122140193@student.itera.ac.id
Anggota-1	Muhammad Fadhil Zurani 122140146 +62 857-8898-0896 muhammad.122140146@student.itera.ac.id
Anggota-2	Dito Rifki Irawan 122140153 +62 822-6914-7670 dito.122140153@student.itera.ac.id
Anggota-3	Nashwa Putri Laisya Hrp 122140180 +62 882-8787-9891 nashwa.122140180@student.itera.ac.id
Anggota-4	Akhdan Arif Prayoga 122140099 +62895621532174 akhdan.122140099@student.itera.ac.id