



# ITS YOUTH TECHNOPRENEUR 2022

**KATEGORI**  
IYT JUNIOR

## **MEMO U**

Digital Wedding Invitation

### **MEMO U TEAM**

- M.febriansyah (5025211164)
- Eka Pratiwi Ariyanti (5009201161)
- Eka Yofa Prasetyo (5009211041)
- M.zidane fatuna A. (5009211068)



memou\_id



<https://memou.id>

## 1. IDENTITAS TIM

 <p> NRP : 5025211164  Nama : Muhammad Febriansyah  Departemen : Teknik Informatika </p>	<p>Manajemen Start up dan web Developer</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengawasi dan bertanggung jawab terkait hal-hal yg ada pada Memo-U</li> <li>- Membuat produk dan mengembangkan platform berbasis website untuk Memo-U</li> </ul>
 <p> NRP : 5009201161  Nama : Eka Pratiwi Ariyanti  Departemen : Teknik Fisika </p>	<p>Menghandle Administrasi Memo-U, Content creator, dan Customer Service</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sebagai administrator terutama terkait alur masuk kas Memo-U</li> <li>- Membuat caption &amp; konten pada sosial media</li> <li>- Sebagai penghubung informasi dari Memo-U kepada customer</li> </ul>



 <p>NRP : 5009211041  Nama : Eka Yofa Prasetyo  Departemen : Teknik Fisika</p>	Riset & Pengembangan Produk, dan monitoring Iklan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan riset pada kompetitor dan memberikan inovasi pada produk</li> <li>- Menjalankan dan penanggung jawab pada iklan FB ads</li> </ul>
 <p>NRP : 5009211068  Nama : M. Zidane Fatuna A.  Departemen : Teknik Fisika</p>	Designer & konten pada sosial media, dan Menyusun Strategi marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sebagai desainer terkait hal-hal yg dibutuhkan di Memo-U seperti logo, feed IG, Ads,dll.</li> <li>- Merencanakan strategi marketing yang efektif</li> </ul>

- Nama Dosen Pembimbing : Dyah Sawitri, S.T., M.T.
- NIP/NIDN : 197001011995122001 / 0001017026
- Departemen : Teknik Fisika
- No HP : 081234614424

## 2. DESKRIPSI USAHA

### 2.1 Latar Belakang Usaha

Guncangan ekonomi ini menyebabkan tidak terpenuhinya aspek-aspek materi yang dibutuhkan. Hal tersebut juga tidak luput dari masalah pernikahan, meskipun pada tahun 2020 minat pernikahan sedang menurun sebesar 9,14% dari tahun 2019. Penurunan tersebut merupakan dampak dari


[memou\\_id](https://www.instagram.com/memou_id)

<https://memou.id>

guncangan yang luar biasa dari aspek ekonomi sehingga calon mempelai memutuskan untuk menunda pernikahan yang sebelumnya direncanakan (Muhyiddin, 2021).

Dilansir dari woke.id, harga dari undangan pernikahan hardcover dengan asumsi jumlah tamu undangan sebanyak 100 orang yakni berkisar antara Rp. 550.000-Rp. 1.150.000 dan belum termasuk biaya lainnya. Maka dari itu, perlu adanya bentuk media lain untuk menggantikan undangan konvensional sehingga dapat memangkas biaya pernikahan, dan juga lebih efektif dari segi waktu serta jarak.

Dengan menyebar luasnya digitalisasi teknologi, banyak permasalahan di kehidupan yang dapat diselesaikan secara efisien salah satunya adalah melalui Undangan pernikahan berbasis digital yang merupakan salah satu bentuk media yang dapat digunakan untuk menggantikan undangan konvensional. Dengan biaya yang relatif lebih murah, namun hal tersebut dapat menggantikan fungsi tersendiri dari undangan konvensional.

## 2.2 Profil usaha

MEMO-U merupakan platform penyedia jasa pembuatan *wedding invitation* berbasis digital dalam bentuk website namun dapat menggantikan fungsi dari undangan konvensional yang sudah beroperasi pada tanggal 10 agustus 2022. MEMO-U hadir di tengah masyarakat untuk membantu menyebarkan berita bahagia pernikahan dalam genggaman tanpa perlu keluar rumah dengan misi yaitu memberikan fasilitas dan layanan yang prima kepada konsumen berupa pemangkasan biaya, efisien dalam waktu dan jarak, desain yang inovatif serta meningkatkan inovasi teknologi yang bernilai tambah kepada pelanggan. Kini MEMO-U hadir untuk membantu menyebarkan momen pernikahan dalam bentuk undangan website yang dapat secara otomatis dibagikan melalui WhatsApp kepada para tamu dimana customer dapat memiliki subdomain tersendiri yang memiliki beragam fitur andalan, mulai dari smart dashboard, amplop digital, RSVP, live streaming, wedding wish, photo gallery, background music, dan fitur menarik lainnya.



Memo-U berlokasi di kota Surabaya dan platform MEMO-U dapat diakses pada <https://memou.id> untuk informasi lebih lanjut.

### 2.3 Lokasi usaha (alamat rumah produksi dan/atau outlet)

Lokasi untuk pembuatan usaha kami fleksibel dikarenakan produk usaha yang kami berupa platform website, dan untuk meeting pertemuannya kami menggunakan media seperti zoom atau goggle meet. Namun saat ini kami berlokasi di surabaya

## 3. PRODUK

### 3.1 Deskripsi Produk

Produk MEMO-U berupa *E-wedding invitation* dengan fitur yang diberikan seperti cover page, informasi mempelai (nama mempelai dan nama keluarga), informasi pernikahan, Countdown Timer, Lokasi Gmaps, Live Streaming, backsound musik, galeri foto dan video, amplop digital, RSVP kehadiran, Ucapan dan doa, serta fitur premium Qr-Code, dan E-Guest Book. lalu desain yang diberikan bervariasi dari tema klasik hingga modern dengan animasi yg kreatif. Untuk informasi lebih lanjut dapat di akses pada salah satu demo produk MEMO-U pada <https://memou.id/demo5> .

### 3.2 Pengembangan Produk

Baru-baru ini MEMO-U Terdapat fitur premium yaitu qr code dan E-Quest book, fitur ini digunakan agar para tamu undangan dapat melakukan presensi kehadiran saat hari H hanya dengan menunjukkan qr code saja serta secara otomatis nama tamu undangan akan tercatat pada fitur E-Guest book. Kedua fitur ini juga bertujuan untuk mencegah adanya tamu tidak diundang dan mengetahui jumlah para tamu yang hadir. Lalu untuk memudahkan customer dalam menyebar undangan, MEMO-U memiliki fitur smart whatsapp dan Smart dashboards agar customer dalam menyebar undangan dengan hanya dirumah.

Target kedepan MEMO-U nantinya tidak hanya produk undangan pernikahan saja melainkan terdapat produk undangan lainnya seperti ulang tahun, party, hajatan, kegiatan organisasi, rapat, dan lainnya.



memou\_id

<https://memou.id>

### 3.3 Feedback dari Customer

Dari beberapa customer yang kami peroleh terdapat feedback seperti berikut:

- a. Wedding Haris & Riris → (Adminnya fast respon, desainnya banyak banget, fitur menarik, dan Harganya terjangkau)
- b. Wedding Bonang & Erdilla → (Desain undangannya bagus, harga terjangkau namun masih memberikan tampilan yang elegan )
- c. Wedding Ayun & Yovie → (Adminnya ramah, produk undangannya bagus semua dan fiturnya banyak banget )

## 4. OPERASIONAL USAHA

### 4.1 Deskripsi operasional yang Sudah Berjalan

Saat ini hampir segala operasional dasar bisnis di MEMO-U sudah berjalan. MEMO-U melakukan publish platform dan produk pada bulan juli, lalu untuk konten sosial media MEMO-U rutin untuk mengupload feed & video pada channel instagram yang sudah dimulai pada bulan juni, Adanya WA Bisnis, halaman facebook, pengembangan SDM, dan promosi yang terus dilakukan perkembangan serta evaluasi hingga sekarang sehingga terdapat beberapa pembaharuan baik dalam platform, produk, dan sosial media. Saat ini MEMO-U sudah memiliki beberapa pembaharuan seperti adanya fitur Qr code, smart dashboard, smart Whatsapp, scan kode Qr, E-Guest book, pemesanan dan pembayaran via platform, dan lainnya. Hal tersebut, menurut kami sudah optimal untuk menunjang segala kebutuhan pada customer serta saat ini MEMO-U telah melakukan marketing melalui FB Ads sebanyak 2 kali dengan rata-rata biaya sebesar Rp 350.000.

### 4.2 Tantangan yang Dihadapi dalam operasional usaha

Saat ini Memo-U berada dalam fase *awareness state*, yang mana kami cukup stagnan dalam marketing melalui iklan pada FB Ads. Kami telah melakukan dua kali iklan namun tidak memberikan hasil yang memuaskan sehingga saat ini dilakukannya evaluasi terkait produk, website, sosial media, serta dilakukannya perubahan strategi marketing tidak hanya menggunakan B2C (Business to Customer) melainkan dengan marketing B2B (Business to





Business) dengan cara menawarkan produk MEMO-U dan bekerja sama pada vendor Wedding Organizer, Event Organizer, dan lainnya.

## 5. MITRA USAHA

Saat ini MEMO-U belum memiliki mitra, namun target terdekat kami yaitu menjalin mitra dengan wedding organizer dan sejenisnya dengan metode B2B (business to business) untuk strategi marketing. MEMO-U bekerja sama dengan kelompok mahasiswa semester 3 manajemen bisnis ITS yang terdiri dari 5 orang guna untuk memenuhi kebutuhan dalam pemasaran produk.

## 6. Strategi Pemasaran

### 6.1 Strategi Pemasaran yang dilakukan

Promosi yang dilakukan adalah omni-channel, pemasaran secara online dan offline. Pemasaran online yang dilakukan berupa pemasaran melalui sosial media pada akun Instagram, Youtube, dan TikTok. Sedangkan pemasaran offline yang akan kami lakukan melalui kerjasama dengan beberapa vendor terkait.

MEMO-U melakukan branding ke berbagai Media Sosial dengan target Generasi Milenial dan Z yang sedang ramai digunakan seperti Instagram, Youtube, Tik tok dengan strategi konten yang diterapkan berbeda-beda pada setiap media.

- a) Instagram: Strategi branding yang akan dilakukan platform ini yaitu dengan secara konsisten memberikan informasi di kolom feeds, reels, instastory terkait pernikahan. Untuk pemasaran di Instagram kami menggunakan jasa KOL (Key Opinion Leader) untuk penetrasi awal, selain itu kami melakukan kolaborasi dengan akun Instagram yang mempunyai follower's millennial.
- b) Youtube: Branding yang dilakukan di Youtube cukup berbeda dengan Instagram. Platform MEMO-U memberikan video berdurasi cukup lama berupa testimony, desain undangan customer, dan kegiatan pernikahan dengan disela-sela video diberikan rekomendasi produk MEMO-U.
- c) TikTok: Strategi yang dilakukan adalah dengan membuat konten yang sedang trending dan memasukkan musik yang relevan dalam platform



memou\_id

<https://memou.id>

MEMO-U serta memberikan konten terkait pernikahan dengan pembawaan yang unik dan informatif.

Lalu untuk strategi kerjasama dengan beberapa vendor (B2B) yaitu dengan menawarkan produk MEMO-U kepada beberapa vendor disertai proposal, dan Pitch deck agar vendor dapat mengetahui produk MEMO-U, kemudian kami akan memberikan pelayanan gratis sebanyak 3 kali sebagai branding nama dan meningkatkan kepercayaan kepada vendor, dan diberikan penawaran harga yg lebih murah jika dibanding harga awal jika vendor tersebut mau bekerja sama dengan MEMO-U

## 6.2 Deskripsi 4P (Product, Price, Place, Promotion)

*Product* berupa undangan pernikahan berbasis website. *Price* atau biaya dari undangan ini memiliki 3 paket, sesuai dengan harga dan fitur masing-masing menggunakan teknik Decoy Effect Pricing untuk memikat konsumen. *Place* (Pusat Memo-U akan berada di Surabaya dan menjadi titik pijakan awal berdirinya usaha kami. *Promotion* online melalui Instagram, Facebook, Tik Tok, dan offline melalui kerjasama dengan vendor *Wedding Organizer*, sharing face to face (kata” sing apik e apa).

## 7. KEUANGAN

### 7.1 Sumber Pendanaan

Sumber pendanaan kami saat ini yaitu berasal dari IYT (ITS Youth Entrepreneur) dan Iuran anggota pribadi serta direncanakan untuk mengait investor dan bekerjasama dengan vendor terkait.



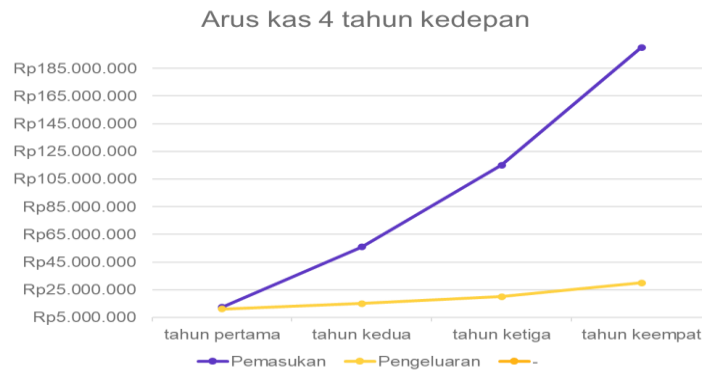
memou\_id

<https://memou.id>



## 7.2 Perhitungan Laba Rugi

## 7.3 Proyeksi pendapatan 3 Tahun kedepan



## 7.4 Penggunaan Dana Termin 1

LAPORAN KEUANGAN MEMO-U							
Bulan juli s/d Oktober 2022							
NO	TANGGAL	JUMLAH	NAMA KEPERLUAN	HARGA SATUAN	KELUAR	MASUK	SALDO
JULI 2022							
1	07/13/2022		Dana Cair	Rp7,000,000		Rp7,000,000	
2	07/14/2022		Iuran IYT untuk sayembara	Rp2,000,000	Rp2,000,000		
3	07/15/2022	3 tahun	sewa Hosting	Rp850,000	Rp850,000		
4	07/15/2022	1 tahun	Sewa Domain	Rp255,000	Rp255,000		
5	07/20/2022	Full Akses	Afinity Designer	Rp560,000	Rp560,000		
6	07/20/2022	1 tahun	Canva Premium	Rp95,000	Rp95,000		
8	07/25/2022		orderan masuk an ahmad bonang saputra	Rp250,000		Rp250,000	
9	07/30/2022		Orderan Masuk an Putri Rizqika	Rp100,000		Rp100,000	
AGUSTUS 2022							
1	08/08/2022		Orderan Masuk an Qurrota A'yun	Rp150,000		Rp150,000	
2	08/20/2022		Top up Iklan FB	Rp30,000	Rp30,000		



			Adds				
3	08/23/2022		Top up Iklan FB Adds	Rp300,000	Rp300,000		
September 2022							
1	09/01/2022		Pengembangan platform & produk	Rp500,000	Rp500,000		
2	09/09/2022		orderan masuk an eka yofa prasetyo	Rp100,000		Rp100,000	
3	09/22/2022		orderan masuk an Erdilla Putri Sitma	Rp150,000		Rp150,000	
OKTOBER 2022							
1	10/16/2022		Top up Iklan FB Adds	Rp500,000	Rp500,000		
2	10/29/2022	3 bulan	Kerja sama With Manbis	Rp600,000	Rp600,000		
TOTAL					5,690,000.00	7,750,000.00	2,060,000.00

## 7.5 Rencana Penggunaan Anggaran IYT Termin 2

Untuk penggunaan dari Anggaran IYT pada termin 2, Memo-U akan berfokus pada biaya marketing, kerjasama vendor, dan pengembangan SDM terutama pada programmer dan designer. Dengan flow cash keuangan sebagai berikut

Bahan baku : Rp 505.000  
 Alat bantu : Rp 415.000  
 Pemasaran : Rp 1.350.000  
 Distribusi : Rp 800.000



Lain-lain : Rp 900.000

TOTAL ANGGARAN : Rp 3.970.000

(terbilang tiga juta sembilan ratus tujuh puluh ribu rupiah)

## 7.6 Laporan perkembangan Omzet sampai dengan money yang sedang berjalan

Berikut merupakan total omset pada MEMO-U dari bulan juli sampai oktober dengan total pemasukan sebesar Rp 750,000.

LAPORAN OMSET MEMO-U			
Bulan juli s/d Oktober 2022			
NO	TANGGAL	NAMA CUSTOMER	PEMASUKAN
JULI 2022			
1	25/07/2022	orderan masuk an ahmad bonang saputra	Rp250,000
2	30/07/2022	Orderan Masuk an Putri Rizqika	Rp100,000
3	08/08/2022	Orderan Masuk an Qurrota A'yun	Rp150,000
2	09/09/2022	orderan masuk an eka yofa prasetyo	Rp100,000
3	09/22/2022	orderan masuk an Erdilla Putri Sitma	Rp150,000
TOTAL			Rp750,000

## 8. EVALUASI INTERNAL TIM

### 8.1 Hal yang sudah berjalan baik

Pada MEMO-U terdapat beberapa yang sudah berjalan dengan optimal sebagai berikut:

- SDM (Sumber Daya Manusia) saat ini memiliki SDM sebanyak 9 orang yang sudah dibagi dalam tugasnya masing-masing.
- Produk undangan & platform secara fungsional sudah dapat digunakan dan diakses oleh customer.
- Konten Sosial media yang upload konten berdasarkan jadwal yang sudah ditentukan.



memou\_id



<https://memou.id>

## 8.2 Hal yang sudah berjalan tetapi belum maksimal

- a. Marketing pada FB Ads, sudah dilakukan sebanyak 2 kali dengan rata-rata biaya 350.000 namun masih belum memberikan hasil yang baik.
- b. Branding MEMO-U pada social media terkhusus Instagram, Facebook, dan Tik Tok yang kurang dalam mengkait kustomer dan followers
- c. Adanya fitur terbaru yaitu qr code, E-Guest book, Smart Whatsapp, dan Smartdashboard guna untuk memudahkan customer

## 8.3 Hal yang ingin dihadirkan dalam memaksimalkan usaha

- a. Adanya pembaharuan fitur pada undangan sebagai bentuk inovasi dan pembeda dari kompetitor yang ada.
- b. Mengembangkan produk tidak hanya undangan pernikahan melainkan terdapat undangan lainnya.
- c. Melakukan strategi marketing B2B dengan menawarkan produk MEMO-U pada wedding organizer, event organizer, photographer wedding, dan vendor-vendor terkait.

## 9. Rencana/Strategi Pengembangan Usaha Selanjutnya

Berikut beberapa strategi untuk usaha kami selanjutnya

### 1. Rencana jangka pendek

- a. Dilakukannya strategi marketing B2B (business to business) kepada vendor terkait seperti wedding organizer, Event Organizer, Fotografer wedding, dll.
- b. Meningkatkan jumlah SDM (Sumber Daya Manusia) yang lebih berkompeten terutama di bidang *designer* dan *web programmer*
- c. Mengembangkan platform, produk, dan konten sosial media berdasarkan tanggapan dari pengguna/customer.

### 2. Rencana jangka panjang

- a. Mengembangkan platform MEMO-U sebagai platform jasa pembuatan undangan digital dengan beragam jenis produk seperti undangan pernikahan, seminar, ulang tahun, acara sekolah, aqiqah, dan lainnya.
- b. Pembentukan badan hukum PT (Perseroan Terbatas) agar dapat



memou\_id



<https://memou.id>

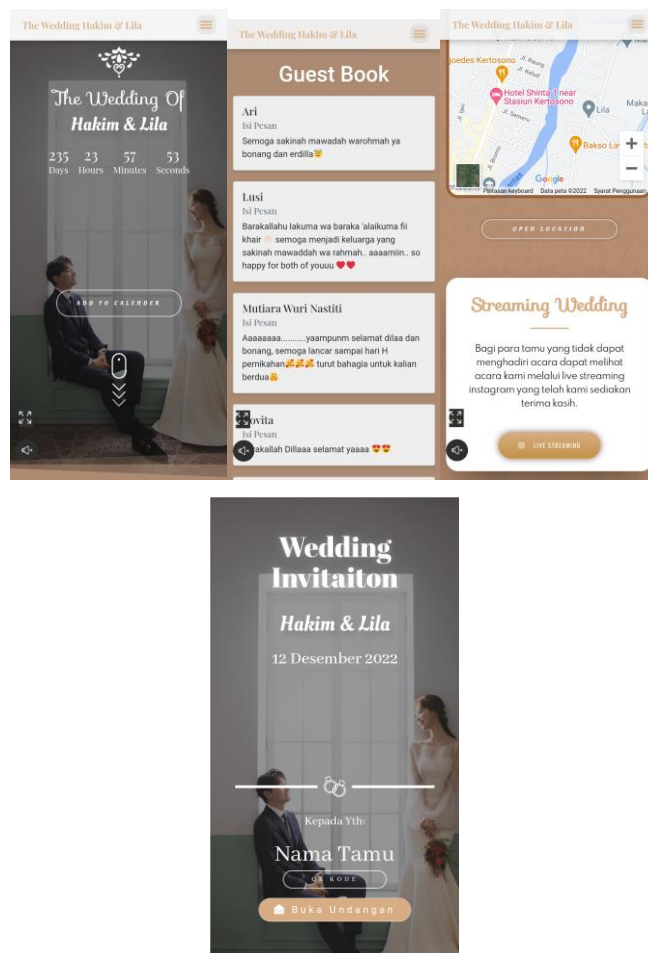
meningkatkan kepercayaan atas kerjasama dengan vendor terkait dan memudahkan dalam memperoleh investor dalam jumlah besar.

## 10. FOTO DOKUMENTASI

### 10.1 Lokasi dan Titik Koordinat Tempat Usaha di Google Maps

Tempat usaha MEMO-U fleksibel dikarenakan produknya yang berbentuk digital, namun Tim MEMO-U sering mengerjakan usaha di kampus Institut Teknologi Sepuluh Nopember. Titik koordinat MEMO-U pada google maps (<https://maps.app.goo.gl/PyYQRB2DBwCkunSz7>)

### 10.2 Produk



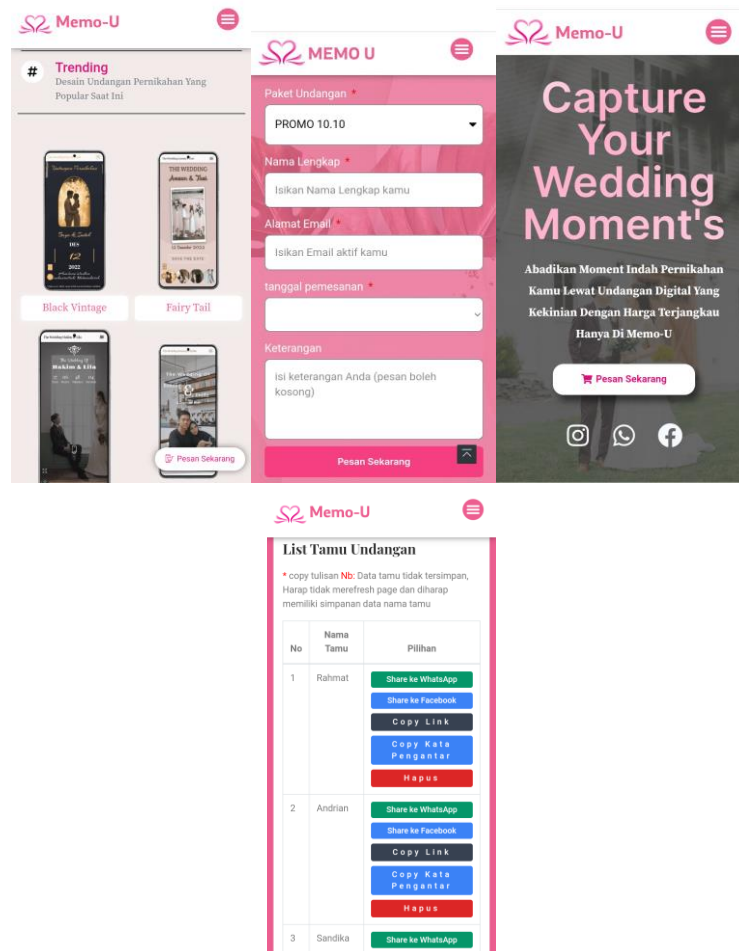
(Gambaran fitur MEMO-U countdown,doa ucapan,gmaps,cover)



memou\_id



<https://memou.id>



(Tampilan undangan, pemesanan, homepage, Smart Whatsapp)

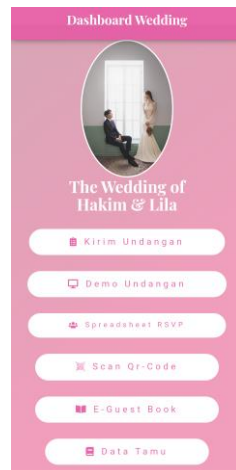


memou\_id



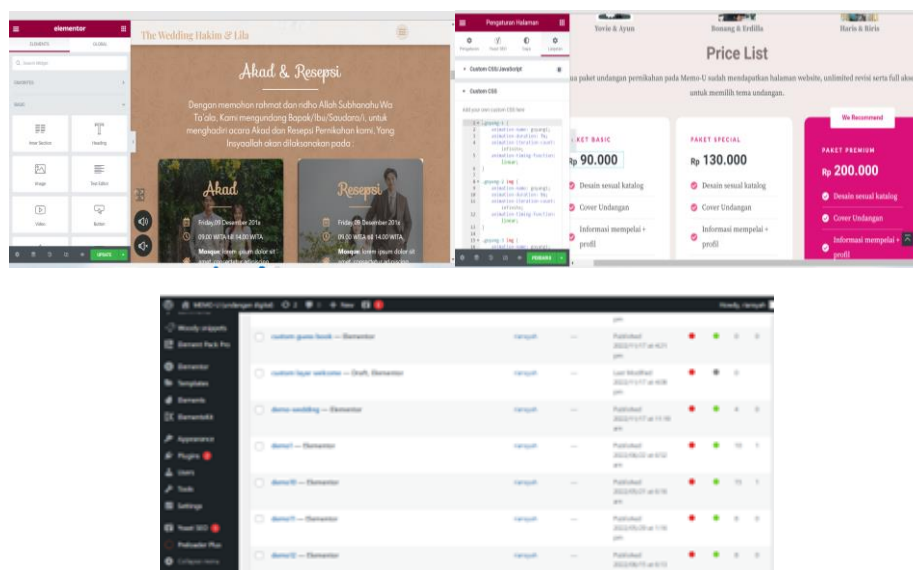
<https://memou.id>



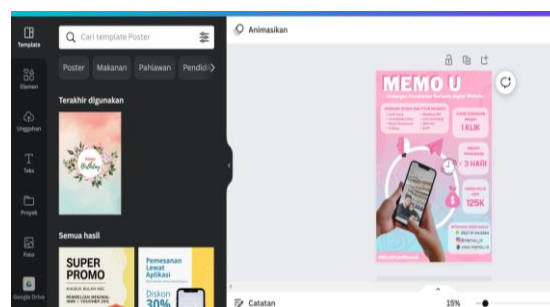


(Fitur premium pada produk E-guest book, Amplop digital, qr code, Smart dashboard)

### 10.3 Proses Produksi



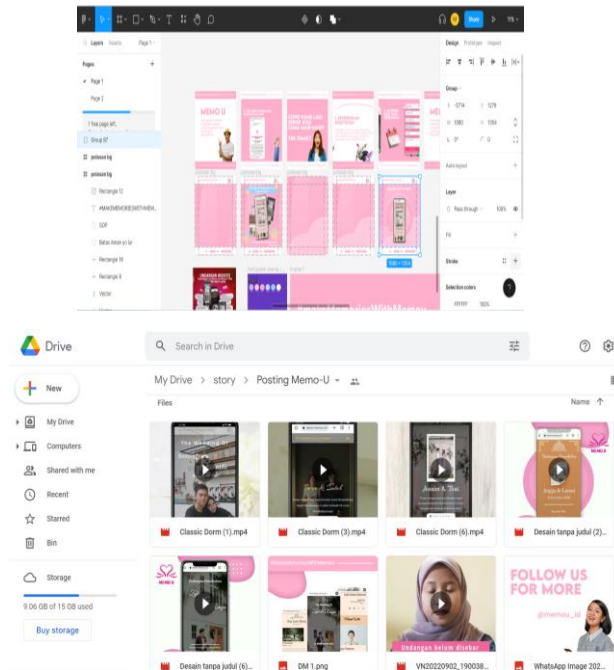
(Pembuatan produk website dengan media wordpress)



memou\_id

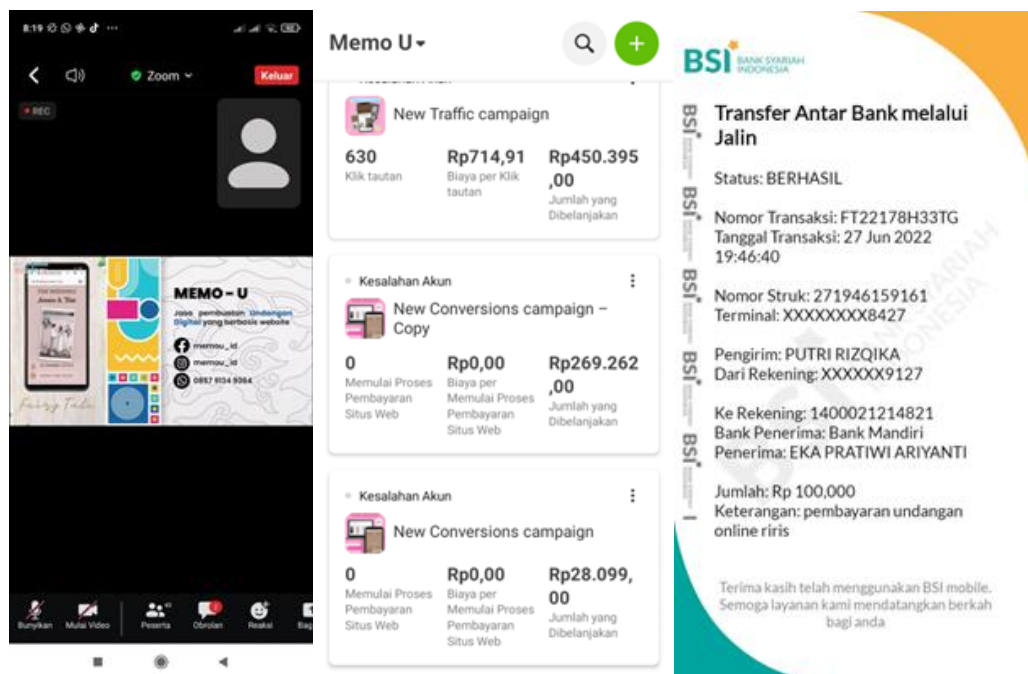


<https://memou.id>



(Pembuatan konten feed & video pada IG, FB, dan TikTok)

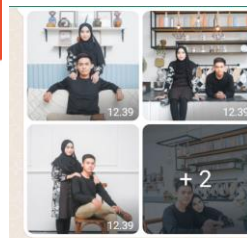
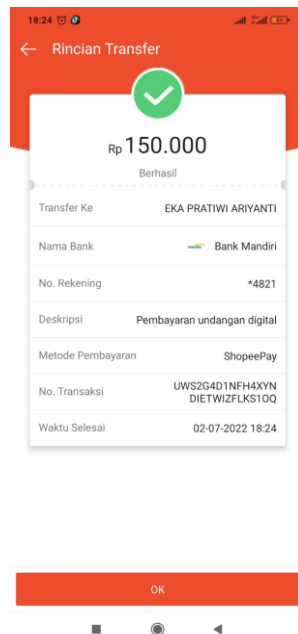
## 10.4 Pemasaran Dan Penjualan



memou\_id



<https://memou.id>



## 11. PENUTUP

Demikian proposal usaha ini kami buat. Kami mengucapkan terima kasih pada pihak yang sudah membantu proses penyusunan proposal bisnis. Kami juga berterima kasih pada para pihak yang berkenan membaca proposal ini. Semoga proposal usaha yang kami ajukan dapat dipertimbangkan, diterima, dan bermanfaat bagi semua. Kami berharap jika proposal ini dapat diterima banyak pihak sebagai tahapan awal untuk merintis usaha MEMOU. Kami menyadari bahwa proposal kami masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat kami harapkan untuk realisasi usaha MEMOU. Atas segala waktu dan perhatian Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

## 12. LAMPIRAN (Rencana Anggaran Belanja untuk Termin 2, sesuai nilai kontrak).

### Belanja bahan

NO	PEMBELANJAN	SATUAN	PERENCANAAN	
			KUANTITAS	TOTALBELANJA (RP.)
1.	Domain	Rp 255.000	1 tahun	Rp 255.000



2.	Lissensi Wedding press	Rp 300,000	1 tahun	Rp 250.000
JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 505.00



**Alat Bantu**

N O	PEMBELANJAA N	SATUA N	PERENCANAAN	
			KUANTITA S	TOTALBELANJ A (RP)
1	Kuota Internet	Rp 50.000	4	Rp 200.000
2	Scanner Qr code box	Rp 215.000	1	Rp 215.000
JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 415.000

**Pemasaran**

N O	PEMBELANJAA N	SATUAN	PERENCANAAN	
			KUANTITA S	TOTALBELAN JA (RP)
1	(B2C) online melalui Ads FB,IG,Google	Rp 150.000 /bln	4	Rp 600.000
2	(B2C) offline seminar, pameran, brosur	Rp 50.000/event	3	Rp 150.000
3	(B2B) Wedding Orgaizer,dlll	Rp 100.000/mitr a	6	Rp 600.000
JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 1.350.000

**Distribusi**

N O	PEMBELANJAA N	SATUAN	PERENCANAAN	
			KUANTITA S	TOTALBELAN JA (RP)
1	Transportasi perjalanan ke	Rp 50.000 /mitra	6	Rp 300.000



	mitra			
2	Uang saku	Rp 50.000/mitra	6	Rp 300.000
3	Akomodasi (menginap)	Rp 100.000/mitra	2	Rp 200.000
JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 800.000

**Lain-lain**

N O	PEMBELANJAA N	SATUAN	PERENCANAAN	
			KUANTITA S	TOTALBELANJ A (RP)
1	Pengembangan produk & pemeliharaan website	Rp 500,000	1	Rp 500,000
2	Pengembangan SDM (Designer & programmer)	Rp 50.000/oran g	8	Rp 400.000
JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 900.000



### 13. LAMPIRAN

Lampiran : Penggunaan Anggaran Termin 1 dan Rancangan Anggaran untuk Termin 2

#### LAPORAN PROGRESS PENGGUNAAN ANGGARAN IYT 2022

Nama Ketua TIM : Muhammad Febriansyah

Judul : Jasa Layanan Pembuatan Wedding Invitation Berbasis Website Digital sebagai Bentuk Pembaharuan dan Membangun Trend Baru

Kategori Usaha : Jasa (bisnis junior)

Nama Perguruan Tinggi : Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Total Pendanaan IYT : Rp 11.000.000,00

Total Dana IYT yang sudah digunakan (Termin 1) : Rp 3.690.000,00

Total Dana IYT yang akan digunakan (Termin 2) : Rp 4.000.000,00

NO.	PEMBELANJAAN	PERENCANAAN (Rp)	PELAKSANAAN (Rp)	% Perencanaan	% Pelaksanaan
1	BAHAN BAKU	Rp 1.984.000	Rp 1.329.000	0,53 %	0,36%
	ALAT BANTU			0,16 %	0,05%





2		Rp 600.000	Rp 200.000		
3	PEMASARAN	Rp 3.300.000	Rp 930.000	0,89 %	0,25%
4	DISTRBUSI	Rp 0	Rp 300.000	0 %	0,08%
5	LAIN-LAIN (Berkaitan langsung dengan pengembangan usaha)	Rp 500.000	Rp 900.000	0,13%	0,24%
JUMLAH PEMBELANJAAN		Rp 6.386.000	Rp 3659.000		



**1) BAHAN BAKU**

NO	PEMBELANJAAN	SATUAN	PERENCANAAN		PELAKSANAAN	
			KUANTITAS	TOTALBELANJA (RP.)	KUANTITAS	TOTAL BELANJA (RP.)
1.	Hosting	Rp 900.000	3 tahun	Rp 900.000	3 tahun	Rp 849.000
3.	Domain	Rp 255.000	1 tahun	Rp 255.000	1 tahun	Rp 230.000
4.	Lissensi Wedding press	Rp 300,000	1 tahun	Rp 250.000	1 tahun	Rp 250.000
4	Affinity Designer	Rp 560.000	Full akses	Rp 560.000		
5	Canva premium	Rp 95.000	Full akses	Rp 95.000		
JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 1.984..000		Rp 1.329.000

**2) ALAT BANTU**

NO	PEMBELANJAAN	SATUAN	PERENCANAAN		PELAKSANAAN	
			KUANTITAS	TOTALBELANJA (RP.)	KUANTITAS	TOTAL BELANJA (RP.)
1.	Kuota internet	Rp 50.000	12	Rp 600.000	4	Rp 200.000



#MAKEMEMORIESWITHMEMOU



JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 600.000		Rp 200.000



memou\_id



<https://memou.id>

**3) PEMASARAN**

NO	PEMBELANJAAN	SATUAN	PERENCANAAN		PELAKSANAAN	
			KUANTITAS	TOTALBELANJA (RP.)	KUANTITAS	TOTAL BELANJA (RP.)
1	(B2C) melalui Ads FB,IG,Google	Rp 600.000 / bln	3	Rp 1.800.000		Rp 830.000
2	(B2C) kegiatan offline,	Rp 50.000 /event	6	Rp 300.000	2	Rp 100.000
JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 3.300.000		Rp 930.000-

**4) DISTRIBUSI**

NO	PEMBELANJAAN	SATUAN	PERENCANAAN		PELAKSANAAN	
			KUANTITAS	TOTAL BELANJA (RP.)	KUANTITAS	TOTAL BELANJA (RP.)
1.	Uang Saku	Rp 50.000/ pertemuan			6	Rp 300.000
JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 0		Rp 300.000



#MAKEMEMORIESWITHMEMOU



memou\_id



<https://memou.id>

**5) LAIN-LAIN (Berkaitan langsung dengan pengembangan usaha)**

NO	PEMBELANJAAN	SATUAN	PERENCANAAN		PELAKSANAAN	
			KUANTITAS	TOTALBELANJA (RP.)	KUANTITAS	TOTAL BELANJA (RP.)
1.	Pengembangan platform	500.000	1	500.000	1	Rp 500.000
2.	Penambahan SDM	Rp 100.000/ org			4	Rp 400.000
JUMLAH BELANJA BAHAN BAKU				Rp 500.000		Rp 900.000

Surabaya, 19 November 2022  
Ketua TIM

Mengetahui,  
Dosen Pendamping/Pembimbing

ttd  
Muhammad Febriansyah  
5025211164

Dyah Sawitri, S.T., M.T.  
197001011995122001 / 0001017026



### Catatan Perhitungan Persentase

% Perencanaan : Nominal item pada uraian perencanaan dibagi jumlah dana yang disetujui  
% Pelaksanaan : Nominal item pada uraian pelaksanaan dibagi jumlah dana yang disetujui




memou\_id




<https://memou.id>




## 14. Lampiran Bukti Pembelanjaan Dana IYT 2022 (nota, kuitansi, dll)





Transaksi Berhasil



**Transaksi Berhasil**

Nomor Referensi 2022101611228589685

Nomor Jurnal 944132

Tanggal Transaksi 16-10-2022

Waktu Transaksi 11:12:33 WIB

Jenis Transaksi Virtual Account Billing

No.VA 8291008230245404

Nama Doku-Facebook MemoU

Total Tagihan Rp 500.000

Biaya admin Rp0

Total Bayar Rp500.000,00

Rekening Debet \*\*\*\*\*422



### Transaksi Berhasil

Nomor Referensi 20221101124720021225

Tanggal Transaksi 01-11-2022

Waktu Transaksi 12:47:23 WIB

Nomor Telepon 085856652403

Provider INDOSAT OOREDOO

Nomor Rekening \*\*\*\*\*422

Nominal Rp50.000,00

Fee Rp1.500,00

Total Rp51.500,00

WMTI-2021-NH244024

NIAGAHOSTER

No	Item	Price	Total
1	Payment for registration	Rp 175.000,00	Rp 175.000,00
2	Domain registration	Rp 1.500,00	Rp 1.500,00
3	Domain renewal	Rp 1.500,00	Rp 1.500,00
<b>Total</b>			<b>Rp 178.000,00</b>

NIAGAHOSTER

Payment for registration

Domain registration

Domain renewal



### Transaksi Berhasil

Nomor Referensi 20221105163956676261

Tanggal Transaksi 05-11-2022

Waktu Transaksi 16:39:55 WIB

Nomor Telepon 082144445148

Provider Voucher Telkomsel

Nomor Rekening \*\*\*\*\*422

Nominal Rp50.000,00

Fee Rp1.500,00

Total Rp51.500,00





Bayar

**Pembayaran Berhasil**

20 Agu 2022 · 21:41:23 WIB · No. Ref. 702208202140371880

Penyedia Jasa

**Doku VA Aggregator**

8889901829014279 - FACEBOOK MEMOU

Detail Pembayaran

**Nominal Pembayaran** Rp 30.000

Biaya Transaksi Gratis

**Total Transaksi** Rp 30.000

Rekening Sumber

**EKA PRATIWI ARIYANTI**

Bank Mandiri - .....4821

Detail Tagihan

No VA 8889901829014279

Nama Facebook MemoU



Bayar

**Pembayaran Berhasil**

23 Agu 2022 · 08:50:22 WIB · No. Ref. 702208230849541630

Penyedia Jasa

**Doku VA Aggregator**

8889901829051700 - FACEBOOK MEMOU

Detail Pembayaran

**Nominal Pembayaran** Rp 300.000

Biaya Transaksi Gratis

**Total Transaksi** Rp 300.000

Rekening Sumber

**EKA PRATIWI ARIYANTI**

Bank Mandiri - .....4821

Detail Tagihan

No VA 8889901829051700

Nama Facebook MemoU

**Transaksi Berhasil**

Nomor Referensi	20220810174943149210
Tanggal Transaksi	10-08-2022
Waktu Transaksi	17:49:36 WIB
Nomor Telepon	082144445148
Provider	Voucher Telkomsel
Nomor Rekening	*****422
Nominal	Rp50.000,00
Fee	Rp1.500,00
Total	Rp51.500,00



memou\_id

<https://memou.id>

**Lampiran Form Catatan dan Saran saat Penilaian Kemajuan Usaha selama training/coaching**

Evaluasi iklan boncos

1. Segmen area terlalu luas

2. Sasaran usia salah

- saran: 26 keatas / 30 - 35

- sasaran lebih ke orang yg berpenghasilan

Kalau range umur sudah benar, closing juga mudah >> tanya customer mau nya gimana