

BAB III PELAKSANAAN KEGIATAN WIRAUUSAHA

3.1 GAMBARAN UMUM KEGIATAN WIRAUUSAHA

3.3.1 SEJARAH “KruV Studio”

KruV Studio merupakan sebuah perusahaan jasa yang bergerak dibidang pengelolaan media sosial yang ditujukan untuk membantu UMKM agar bisa bersaing di dunia digital. KruV Studio didirikan pada tahun 2023, yang berlokasi di Surabaya, Jawa Timur, 60293.

Nama KruV itu sendiri diambil dari Bahasa Latin yang berarti anggota dan V yaitu angka romawi yang berarti 5. Alasan kami mengambil nama KruV Studio sebagai nama usaha kami ialah dengan kami menjadi bagian dari bisnis mereka, kami berharap UMKM bisa mencapai tujuan media sosialnya, baik memasarkan produknya maupun menciptakan branding di media sosial.

Sosialisasi strategi digital marketing dalam bentuk pemanfaatan media sosial sangatlah penting karena dapat memberi pengetahuan kepada para pelaku UMKM mengenai cara maupun tahapan dalam memperluas jaringan konsumen melalui pemanfaatan media sosial dalam memasarkan produknya sehingga dapat meningkatkan keunggulan bersaing bagi UMKM itu sendiri.

Beberapa UMKM menggunakan media sosial untuk menginformasikan dan berkomunikasi dengan konsumen, media sosial yang sering digunakan antara lain facebook, instagram dan youtube, beberapa platform tersebut cukup efektif digunakan dalam menginformasikan seluruh produk dan berinteraksi langsung dengan konsumen, bahkan beberapa bagi beberapa UMK penggunaan youtube juga efektif untuk memberikan kepercayaan dan menumbuhkan citra yang baik pada konsumen.

3.3.2 STRUKTUR PERUSAHAAN



3.3.3 VISI DAN MISI

I. VISI

Menjadi mitra terkemuka dalam mengembangkan media sosial yang sukses bagi setiap bisnis, dengan mendorong pertumbuhan, keterlibatan, dan dampak positif melalui strategi media sosial yang kreatif dan inovatif.

II. MISI

- 1) Memberikan Solusi yang Berkelanjutan: Kami berkomitmen untuk menghadirkan solusi yang berkelanjutan dan berkesinambungan dalam pengelolaan dan pemasaran media sosial yang membantu bisnis mencapai tujuan mereka.
- 2) Kreativitas dan Inovasi: Kami terus mendorong kreativitas dan inovasi dalam semua aspek pekerjaan kami, dari pembuatan konten hingga pengembangan strategi, untuk memastikan bahwa setiap Campaign kami membedakan diri dari yang lain.
- 3) Pemahaman yang Mendalam: Kami menggali dan memahami setiap bisnis dengan mendalam untuk mengidentifikasi kebutuhan dan tujuan mereka. Ini memungkinkan kami untuk mengembangkan strategi yang tepat dan mencapai hasil yang diinginkan.
- 4) Pertumbuhan Bersama: Kami berusaha untuk mencapai pertumbuhan bersama dengan klien kami. Keberhasilan klien adalah keberhasilan kami, dan kami berupaya untuk mengoptimalkan investasi mereka di media sosial.
- 5) Kejujuran dan Transparansi: Kami berkomitmen untuk menjaga integritas dan transparansi dalam semua interaksi dengan klien kami. Kami memberikan laporan yang jelas dan jujur tentang hasil Campaign.
- 6) Membangun Komunitas Positif: Kami berfokus pada membangun komunitas online yang positif dan berinteraksi secara aktif dengan audiens klien kami untuk menciptakan hubungan yang kuat.

Dengan visi dan misi ini, kami bertekad untuk menjadi yang terdepan dalam industri kami. KruV Studio adalah perusahaan yang berdedikasi untuk membantu individu, bisnis, dan organisasi mencapai keberhasilan melalui pemanfaatan media sosial. Kami memiliki pengalaman, keahlian, dan komitmen untuk memberikan solusi media sosial yang efektif dan berkelanjutan. Dengan fokus pada inovasi, analisis data, dan layanan pelanggan berkualitas tinggi, kami siap menjadi mitra media sosial anda yang dapat diandalkan.

3.3.4 HASIL ANALISIS PASAR LANGSUNG TERHADAP TARGET SASARAN UMKM

1. Nena Kitchen Surabaya



The image shows the Instagram profile page for 'nena.kitchen.sby'. The profile name is 'nena.kitchen.sby' with a blue verified badge. The bio reads 'HOME MADE SURABAYA' and 'Dapur/Memasak Hi! we serve all the sweet and savory food you dreamt to eat'. The page shows 82 posts, 634 followers, and 144 accounts followed. The profile picture is a circular logo with the text 'nena's kitchen' and icons of a fork, knife, and spatula. The footer contains contact information: 'All menu are Made by Order', 'Ongkir 13-15K SBY & sekitar', 'DM or WA 082230583240(Anna)', and a link 'linktr.ee/Nena.Surabaya'.

Nena Kitchen adalah sebuah bisnis kuliner di Surabaya yang menyediakan berbagai macam makanan mulai dessert ataupun makanan berat. UMKM yang bernama @nena.kitchen.sby bergerak dibidang F&B. Awal dibentuknya UMKM ini berawal dari bisnis keluarga yang turun temurun. Bu Anna merupakan pemilik UMKM dari nena.kitchen ini sendiri dan dikelola bersama kedua anaknya. Produk pertama yang dihasilkan yaitu berupa catering rumahan. Catering rumahan sebelum dipasarkan melalui social media hanya melayani pesanan dari tetangga atau Perusahaan-perusahaan. Produk yang dapat menaikkan penjualan berdasarkan pesanan-pesanan yang telah diterima dalam waktu tertentu, misalnya seperti produk hampers lebaran, natal dan tahun baru.

Setelah penjualan dari mulut ke mulut mulai tersebar, nena kitchen mulai membuka akun media social sebagai media promosi dan penjualan. Instagram salah satu contoh media social yang digunakan. Konten dan foto produk yang ditampilkan terlihat menarik dan dikelola dengan baik. Pengelola media sosial ini sendiri dikelola oleh anak pemilik UMKM ini. Pelan-pelan branding usaha ini mulai dibangun sehingga dapat dikenali oleh masyarakat luar tidak hanya kenalan. Pemasaran adalah salah satu bagian penting dalam menjalankan suatu usaha. Perlu adanya pengelolaan yang baik agar usaha tersebut dapat tumbuh berkembang lebih baik dan mampu bersaing dengan para pesaingnya. Salah satu elemen yang penting dalam pemasaran adalah strategi pemasaran dan bauran pemasaran (marketing mix). Strategi pemasaran diperlukan agar segmen pasar, penentuan pasar sasaran, dan penentuan posisi pasar dapat dengan tepat dipilih.

Hambatan dalam menggunakan media sosial yaitu kurang dalam mengelola media sosial itu sendiri karena media sosial Instagram yang dimiliki nena kitchen masih dikelola oleh pemiliknya tanpa ada campur tangan orang lain. Dengan demikian owner merasa kewalahan dalam pengelolaan media sosial dan mengerjakan produksi. Sehingga jika diberikan tawaran tentang jasa pengelola media sosial pemilik dari Nena Kitchen ini berminat., harapannya dapat mengelola media sosial yang dimilikinya. Dengan itu dapat membangun branding yang baik terhadap produk yang dimiliki Nena Kitchen.

2. Denil Pudding Surabaya



denil_puding_surabaya [Ikuti](#) [Kirim pesan](#) [+R](#) [...](#)

8.205 kiriman 14 rb pengikut 7.502 diikuti

de'Nil Puding Surabaya

81.909.911

Pengusaha

🍴 Delicious fresh homemade pudding for your special events (Halal Puding)

Order :
📞 WA 087852571466
Pemesanan Puding H-5
BPOM Minuman Jelly

Denil Puding Surabaya merupakan UMKM kreatif yang bergerak dibidang F&B. Produk minuman hasil inovasi pemilik nama lengkap Dedi Kurnia Sunarno dan istrinya Indra Nila Kristiana ini memang mengundang penasaran bagi siapa saja yang melihatnya. Kisah bisnis startup De'nil Puding Surabaya ini bermula dari keikutsertaan Dedi pada pelatihan program pahlawan ekonomi yang digelar Pemkot Surabaya. Dari pelatihan ini, Dedi bisa membuat puding. Pelan namun pasti, bisnis kuliner puding yang dirintis Dedi bersama istrinya Nila pun bisa diterima pasar. Menurut Dedi, mengikuti program pahlawan ekonomi banyak sekali manfaat yang bisa diambil. Termasuk dapat ilmu bagaimana cara membuat kemasan yang bisa menarik perhatian konsumen hingga memasarkan produk.

Dulu, modal awal yang dikeluarkan Dedi hanya Rp200 ribu. Modal itu untuk membeli bahan-bahan puding, cetakan, susu dan lainnya. Tapi kini, usaha ini telah tumbuh pesat berkat bantuan program pahlawan ekonomi Pemkot Surabaya. Saat ini, khusus minuman jelly laku sebanyak 6.000 botol tiap bulannya. Dengan harga rata-rata Rp12 ribu, artinya omzet Dedi mencapai Rp72 juta per bulan. Untuk membesarkan usahanya ini, Dedi dibantu 11 karyawannya. Ada yang bertugas membuat puding, minuman jelly dan bertugas menjadi pengirim pesanan. "Saya punya outlet di Jalan Karang Empat Besar Nomor 114 Surabaya. Ditempat ini pula produk-produk De'nil dibuat. Lokasinya cukup strategis, karena dekat jalan raya. Sehingga memudahkan keluar masuk barang," terangnya.

Untuk pemasaran, Dedi memanfaatkan media sosial (medsos) sebagai sarannya. Bahkan kini 90 persen pesanan puding berasal dari facebook dan instagram. Sementara untuk minuman jelly baru 30 persen. Nama akun facebooknya adalah 'de'Nil Puding Surabaya' dan 'Denil Puding House'. Sementara nama instagramnya yakni 'denil_puding_surabaya'.

Pada era digital, media sosial saat ini telah menjadi trend dalam komunikasi pemasaran. Media sosial adalah sebuah media online, dengan para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi blog, jejaring sosial, wiki, forum dan dunia virtual. Blog, jejaring sosial, dan wiki merupakan bentuk media sosial yang paling umum digunakan oleh masyarakat di seluruh dunia. Hambatan yang dialami oleh pengelola media sosial denil pudding ini yaitu kurangnya isi konten dan ide kreatif untuk membranding media sosialnya. Dengan demikian Pak Dedi selaku owner masih belum yakin jika menggunakan jasa pengelola media sosial. Alasan owner pemilik denil pudding ini yaitu faktor privacy dan keamanan yang dimiliki akun media sosial. Banyak kasus yang beredar jika akun akun yang telah disepakati untuk dikelola dan dikembangkan akhirnya diretas oleh oknum yang tidak bertanggung jawab. Sehingga pak Dedi beranggapan media sosial yang sudah dibangun sejak lama dan memiliki belasan ribu pengikut akan lenyap susah membangun Kembali akun yang sudah dimiliki.

3. Nisa Sari Bakery



nisasaribakery [Ikuti](#) [Kirim pesan](#) [🔔](#) [⋮](#)

298 kiriman 371 pengikut 258 diikuti

Nisa Sari Bakery

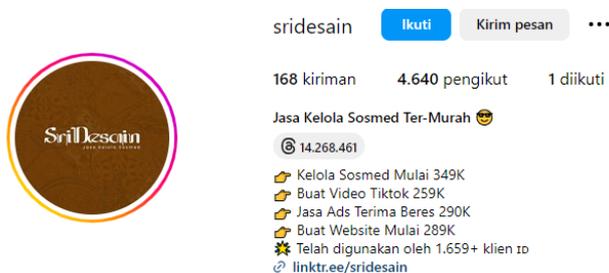
Produk/Layanan
BOLEN | BOLU | LAPIS SURABAYA Aneka Roti & Snack Box
Order via Whatsapp 📞 📞 📞
📍 wa.me/6287808166635

Nisa Sari Bakery UMKM yang bergerak dibidang F&B inii menjual berbagai aneka kue basah dan brownis kering dalam kemasan. Tahap awal usaha Bu Nisa tidak membuat produknya sendiri tetapi mengambil atau langsung membeli dalam jumlah banyak di Pasar Kembang Surabaya. Seiring berjalannya waktu kualitas kue dan roti Bu Nisa menurun karena bahan-bahan yang digunakan dalam produknya kurang berkualitas sehingga menurunkan perfoma penjualannya. Bukan hanya itu, Bu Nisa memiliki hambatan dalam pemrosesan kue dan rotinya ini tidak mempunyai skill dalam baking. Terpaksa harus mempekerjaan seorang chef khusus untuk baking. Pencarian chef ternyata tidak mudah bagi Bu Nisa dan akhirnya sekarang mempunyai chef tetap untuk pembuatan kue dan roti di Nisa Sari Bakery.

Hambatan yang dimiliki Nisa Sari Bakeri dalam mengelola media sosial yaitu kurang efektifnya penggunaan media sosial oleh pemilik. Gagap teknologi yang dialami pemilik Nisa Sari Bakery ini menghambat proses digitalisasi. Owner Nisa Sari Bakery sudah berupaya dengan menggunakan admin atau jasa pengelola media sosial tetapi tidak banyak para pelaku jasa ini tidak konsisten dalam menjalankan tugasnya. Sehingga terjadi kerugian yang telah dibayarkan oleh owner.

3.3.5 HASIL ANALISIS BAGAIMANA PRODUK YANG TELAH DIBUAT BERSAING DENGAN KOMPETITOR

1. Sri Desain



sridesain [Ikuti](#) [Kirim pesan](#) ...

168 kiriman 4.640 pengikut 1 diikuti

Jasa Kelola Sosmed Ter-Murah 😊

📞 14.268.461

- 👉 Kelola Sosmed Mulai 349K
- 👉 Buat Video Tiktok 259K
- 👉 Jasa Ads Terima Beres 290K
- 👉 Buat Website Mulai 289K

🌟 Telah digunakan oleh 1.659+ klien

linktr.ee/sridesain

Sri Desain adalah sebuah brand yang berdiri dengan layanan yang cukup beragam, mulai dari kelola sosmed sampai dengan jasa pembuatan iklan. Ada beberapa value yang bisa kami identifikasi antara lain.

Value :

- 1) Terdapat banyak macam paket sesuai dengan kebutuhan client
- 2) Design yg professional
- 3) Harga terjangkau
- 4) Social proof digunakan 1.659 client

Paket Video

Paket A	Paket B	Paket C
Rp 260.000,- (3 video TikTok/reels IG)	Rp 498.000,- (6 video TikTok/reels IG)	Rp 979.000,- (12 video TikTok/reels IG)

Paket Kelola Sosial Media

Paket Janaka Rp 349.000,-	Paket Nakula Rp 649.000,-	Paket Sadewa Rp 1.200.000,-
<ul style="list-style-type: none"> • 15 design feeds • Include copywriting • Include konsep sosmed 	<ul style="list-style-type: none"> • 21 design feeds • Include copywriting • Include konsep sosmed • Research 10 hashtag • Free desain 5 story Instagram • Admin posting 	<ul style="list-style-type: none"> • 52 design feeds • Include copywriting • Include konsep sosmed • Research 20 hashtag • Free design 10 story Instagram • Free revisi minor • Admin posting

2. Demand Gen Lab



Demand Gen Lab adalah sosial media agency yang berfokus pada bisnis skala nasional, hal ini bisa terlihat dari harga paket yang mereka tawarkan.

Value :

1. Desain yang professional
2. Sosial proof dari perusahaan multi nasional seperti gojek
3. Include layanan analisis

Daftar Harga Paket

Starter	Standard	Platinum
Rp 5,000,000./Month	Rp 10,000,000./Month	Rp 15,000,000./Month
• 2 Instagram Feed per	• 4 Instagram Feed per	• 7 Instagram Feed per

<p>minggu.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 LinkedIn/FB Post per minggu. • 5 Instagram/FB Stories per minggu. • Foto dari Klien. • Meeting bulanan dengan Analyst. • Laporan bulanan. • Customer Success Support. 	<p>minggu.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 LinkedIn/FB Post per minggu. • 10 Instagram/FB Stories per minggu. • InstagramReels/TikTok per minggu. • Foto dari Klien. • Meeting bulanan dengan Analyst. • Laporan bulanan. • Customer Success Support. 	<p>minggu.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 LinkedIn/FB Post per minggu. • 15 Instagram/FB Stories per minggu. • 3 Instagram Reels/ TikTok per minggu. • Free KOL Management. • Foto dari Klien. • Bi- mingguan meeting dengan Analyst. • Laporan bulanan. • Customer Success Support.
---	---	--

3. ID Marcom



The image shows the Instagram profile of 'idmarcom'. The profile picture is a yellow circle with 'IDMARCOM' in black text. The bio reads: 'IDmarcom Ahlinya Jasa Kelola Sosmed Viral 🤖'. Below the bio, it lists services: 'Layanan Pemasaran Internet', 'Cek @portfolio.idmarcom @testimoni.idmarcom', 'Kelola Sosmed Mulai 379K', 'Jasa Iklan FB & IG Ads 320K', and 'Bikin LP Mulai 219K'. The website 'idmarcom.id' is also listed. Engagement stats show 170 kiriman, 21,4 rb pengikut, and 5 diikuti.

Value:

1. Punya berbagai macam paket sesuai dengan kebutuhan market
2. Pelayanan yang memuaskan
3. Profesional desain
4. Comfortable price

Daftar Harga Paket

Paket Trial Rp 379.000,-	Paket Viral Rp 565.000,-	Paket komplit Rp 797.000,-
<ul style="list-style-type: none"> • 12 Instagram Feeds • Include copywriting • Kalender posting 	<ul style="list-style-type: none"> • 15 Instagram Feeds • 5 Instagram Story • Include Copywriting • Kalender Posting • Admin posting 	<ul style="list-style-type: none"> • 18 Instagram Feeds • 5 Instagram Story • 2 Instagram Reels • Include Copywriting • Kalender Posting • Admin Posting

3.3.6 STRATEGI YANG DIBUAT UNTUK BERSAING DENGAN KOMPETITOR

1. Aman

Setelah kami melakukan banyak riset kepada target market, ternyata ada banyak kasus dimana acc yang dikelola oleh jasa kelola sosmed sering disalah gunakan. Oleh karena itu kami menjamin dengan bersama kami KruV Studio, hal itu tidak akan pernah terjadi

2. Free konsultasi

Jadi setelah kami melakukan banyak riset ke target, ternyata banyak dari mereka yang masih bingung bagaimana proses mereka biar bisa memakai jasa kami, banyak juga dari mereka yang masih belum tau arah dari sosmed mereka jadi kami menyediakan konsultasi gratis

3. Grup komunitas pebisnis.

Setelah kami melakukan riset, ternyata banyak dari pebisnis yang membutuhkan komunitas untuk sharing atau belajar sesama pebisnis, jadi dengan kami kami juga mewadahi para client kami di sebuah grup dimana isinya pebisnis semua (client kami) dan kami akan secara gratis buatkan artileri setiap 2 minggu sekali.

4. Analisis

Bagi pembelian tingkat tinggi (mahal) kami akan sediakan laporan khusus tentang sosial media mereka.

3.3.7 ANALISIS KEUANGAN

1. Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP)

Biaya Variabel

No.	Produk	Harga (Rp)
1.	Marketing	Rp 850.000,-
2.	Biaya Transport	Rp 100.000,-
3.	Biaya Konsumsi	Rp 50.000,-
	TOTAL	Rp 1.000.000,-

Hasil HPP (No Foto)

Rp 850.000 : 300 = Rp 2.834,-/ Konten
Rp 2.834 x 12 = Rp 34.008,-/ Paket
Rp 2.834 x 21 = Rp 59.514,-/ Paket
Rp 2.834 x 30 = Rp 85.020,-/ Paket

Hasil HPP (With Foto)

Rp 1.000.000 : 300 = Rp 3.334,-/ Konten
Rp 3.334 x 12 = Rp 40.008,-/ Paket
Rp 3.334 x 21 = Rp 70.014,-/ Paket
Rp 3.334 x 30 = Rp 100.200,-/ Paket

Biaya Tetap

No.	Biaya Tetap	Jumlah
1.	Gaji Editor	Rp 2.000.000,-
2.	Manajemen	Rp 1.500.000,-
3.	Biaya Sewa Aplikasi	Rp 200.000,-
4.	Internet / Wifi	Rp 100.000,-
	TOTAL	Rp 3.800.000,-

2. Break Event Point (BEP)

Break Event Point (BEP) Paket No foto

BEP Paket A = Rp 3.800.000 : (Rp 350.000 – Rp 34.008)
= Rp 3.800.000 : 315.992
= 12,03 (12 Paket) Basic

BEP Paket B = Rp 3.800.000 : (Rp 500.000 – Rp 59.514)
= Rp 3.800.000 : 440.486
= 8,63 (9 Paket) Premium

BEP Paket C = Rp 3.800.000 : (Rp 700.000 – Rp 85.020)
= Rp 3.800.000 : 614.980
= 6,18 (6 Paket) Pro

Break Event Point (BEP) Paket With foto

BEP Paket A = Rp 3.800.000 : (Rp 500.000 – Rp 34.008)
= Rp 3.800.000 : 465.992
= 8,16 (8 Paket) Basic

BEP Paket B = Rp 3.800.000 : (Rp 650.000 – Rp 59.514)
= Rp 3.800.000 : 590.486
= 6,44 (6 Paket) Premium

BEP Paket C = Rp 3.800.000 : (Rp 850.000 – Rp 85.020)
= Rp 3.800.000 : 764.980
= 4,97 (5 Paket) Pro

PRICELIST DAN PENAWARAN “KruV Studio”

1) **PAKET NO PHOTO**

Paket Basic Rp 300.000,-	Paket Premium Rp 500.000,-	Paket Pro Rp 700.000,-
➤ 12 feed Instagram	➤ 21 feed Instagram	➤ 30 feed Instagram
➤ Include Copywriting	➤ Include Copywriting	➤ Include Copywriting
➤ Grup komunitas pebisnis	➤ Grup komunitas pebisnis	➤ Grup komunitas pebisnis
➤ Original Design	➤ Original Design	➤ Original Design
	➤ Free revisi minor	➤ Free revisi minor
	➤ Konsep sosmed	➤ Konsep sosmed
	➤ Free 12 hastag	➤ Free 20 hastag
	➤ Free admin posting	➤ Free admin posting

		➤ Laporan bulanan
--	--	-------------------

2) PAKET WITH PHOTO

Paket Basic Rp 500.000,-	Paket Premium Rp 650.000,-	Paket Pro Rp 850.000,-
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 12 feed ➤ Include Copywriting ➤ Grup komunitas pebisnis ➤ Original Design 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 21 feed ➤ Include Copywriting ➤ Grup komunitas pebisnis ➤ Original Design ➤ Free revisi minor ➤ Konsep sosmed ➤ Free 12 hastag ➤ Free admin posting 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 30 feed ➤ Include Copywriting ➤ Grup komunitas pebisnis ➤ Original Design ➤ Free revisi minor ➤ Konsep sosmed ➤ Free 20 hastag ➤ Free admin posting ➤ Laporan bulanan

3.3.8 STRATEGI MARKETING

1. Segmented

KruV studio adalah sebuah Perusahaan yang bergerak di jasa pengelolaan social media. KruV sendiri menjadikan UMKM Sebagai segmen mereka.

2. Targeting

Lebih spesifik, UMKM yang kami bidik adalah UMKM dengan omset 20 – 50 juta perbulan.

3. Positioning

Kami memposisikan diri di pasar bukan Cuma sekedar agency yang mengurus social media tapi juga Sebagai media informasi berbasis komunitas.

a. Strategi Inbound Marketing

Inbound marketing adalah strategi yang digunakan sebuah Perusahaan dengan cara gratis atau biasa disebut organic ways. Strategi kami yaitu memanfaatkan sosial media Sebagai channel kita yaitu Website, Instagram, dan TikTok. Kami akan menyajikan konten berbasis informasi, baik berupa foto maupun video.

b. Strategi Outbound Marketing

Strategi outbound marketing atau biasa disebut jemput bola. Maka strategi yang akan kami lakukan, yaitu dengan melakukan DM / Chat. Kami secara personal menawarkan jasa kepada para UMKM yang ada menggunakan media social Instagram, dan juga kami melakukan marketing menggunakan ads Facebook / Instagram.

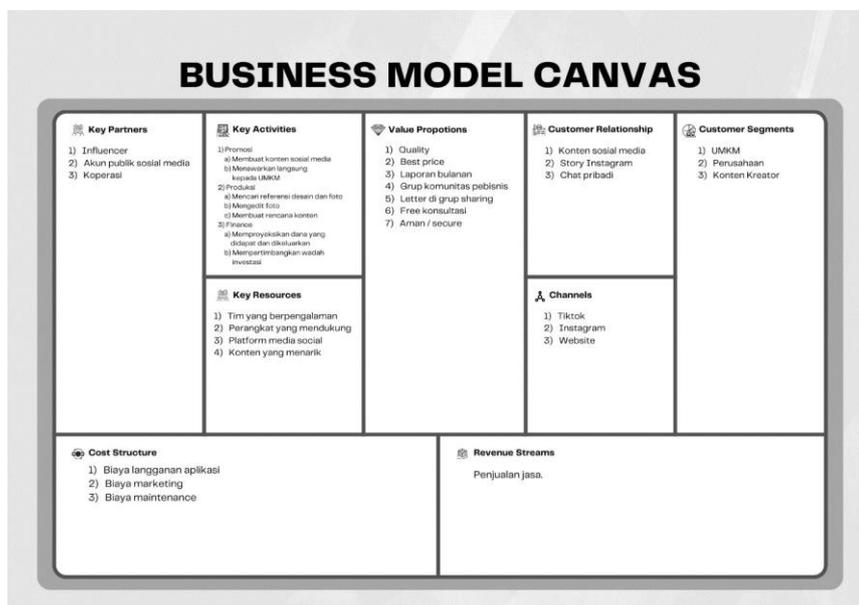
3.3.9 ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREATS)

1. Strengths (Kekuatan)
 - 1) Portofolio menarik.
 - 2) Harga yang dijual terjangkau.
 - 3) Desain original.
2. Weaknesses (Kelemahan)

Perusahaan belum dikenal oleh Masyarakat.
3. Opportunity (Peluang)

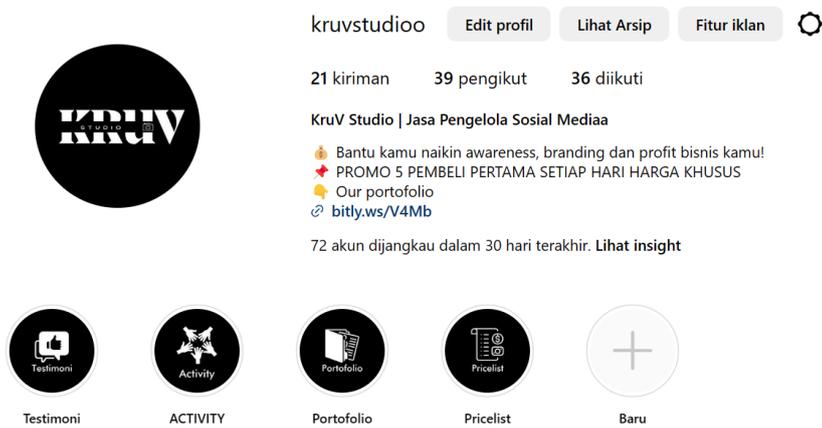
UMKM yang membutuhkan jasa kelola sosial media.
4. Threats (Ancaman)
 - 1) Kompetitor banyak dengan jasa yang sama.
 - 2) Perubahan trend.
 - 3) Ketidakpercayaan klien terhadap Perusahaan.

3.3.10 BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)



3.3.11 SOSIAL MEDIA

1. Instagram



The screenshot shows the Instagram profile for 'kruvstudio'. The profile picture is a black circle with 'KRU' in white. The bio reads 'KruV Studio | Jasa Pengelola Sosial Mediaa' and includes a promotional message: 'Bantu kamu naikin awareness, branding dan profit bisnis kamu! PROMO 5 PEMBELI PERTAMA SETIAP HARI HARGA KHUSUS'. A link 'bitly.ws/V4Mb' is provided. Below the bio are five action buttons: 'Testimoni', 'ACTIVITY', 'Portofolio', 'Pricelist', and 'Baru'. The top navigation bar includes 'Edit profil', 'Lihat Arsip', 'Fitur iklan', and a gear icon.

kruvstudio [Edit profil](#) [Lihat Arsip](#) [Fitur iklan](#)

21 kiriman 39 pengikut 36 diikuti

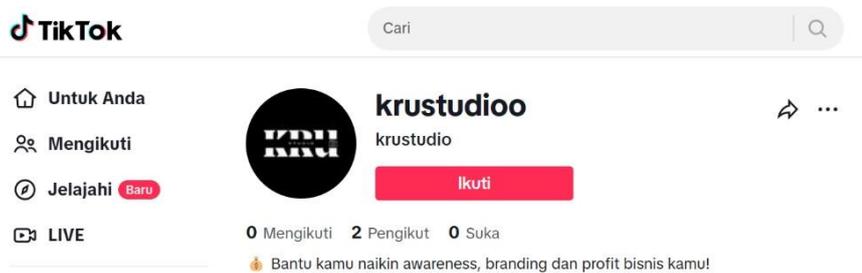
KruV Studio | Jasa Pengelola Sosial Mediaa

🔥 Bantu kamu naikin awareness, branding dan profit bisnis kamu!
📌 PROMO 5 PEMBELI PERTAMA SETIAP HARI HARGA KHUSUS
👉 Our portofolio
bitly.ws/V4Mb

72 akun dijangkau dalam 30 hari terakhir. [Lihat insight](#)

[Testimoni](#) [ACTIVITY](#) [Portofolio](#) [Pricelist](#) [Baru](#)

2. Tiktok



The screenshot shows the TikTok profile for 'krustudio'. The profile picture is a black circle with 'KRU' in white. The bio reads 'Bantu kamu naikin awareness, branding dan profit bisnis kamu!'. The top navigation bar includes 'Cari' and a search icon. The left sidebar has 'Untuk Anda', 'Mengikuti', 'Jelajahi Baru', and 'LIVE'. The profile header shows 'krustudio' and a red 'Ikuti' button. Below the header, it shows '0 Mengikuti 2 Pengikut 0 Suka'.

[Untuk Anda](#) [Mengikuti](#) [Jelajahi Baru](#) [LIVE](#)

krustudio [Ikuti](#)

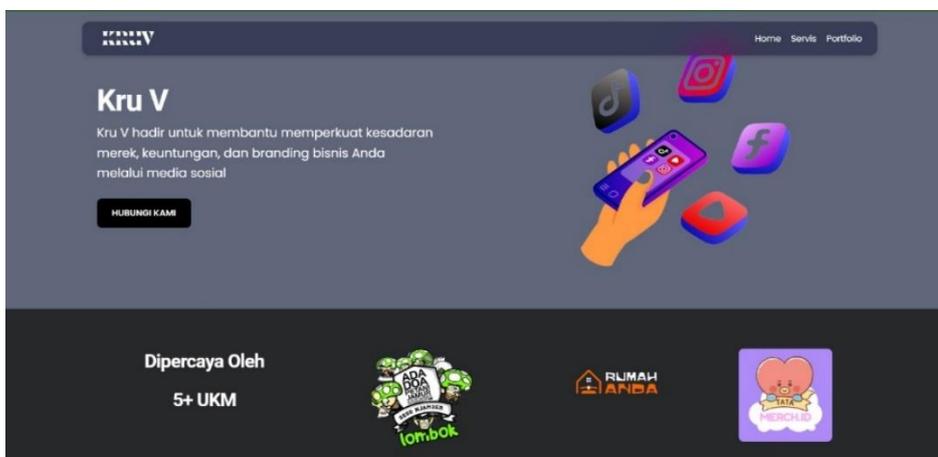
0 Mengikuti 2 Pengikut 0 Suka

🔥 Bantu kamu naikin awareness, branding dan profit bisnis kamu!

3. Facebook



4. Website



3.3.12 FOUNDERS AGREEMENT

FOUNDERS AGREEMENT

Yang bertanda tangan di bawah ini para anggota pendiri KruV Studio yang berkolaborasi dengan tujuan untuk bersama-sama mengembangkan “Konsep Bisnis Digital” yang berkaitan dengan hal-hal berikut:

KruV Studio, yang merupakan Perusahaan yang bergerak dibidang pengelolaan sosial media. Kru V sendiri berarti Kru yang berjumlah 5 orang, dengan tujuan membantu UMKM untuk memasarkan dan mengelola sosial media. Kru V dibentuk pada tanggal 19 Agustus 2023.

Para Pendiri setuju bahwa semua teknologi yang terkait dengan Konsep Bisnis juga dimiliki oleh Para Pendiri berdasarkan Perjanjian ini (bersama-sama disebut “Konsep Bisnis dan Teknologi”). Seiring dengan semakin berkembangnya Konsep Bisnis, Para Pendiri bermaksud untuk mengalihkan Konsep Bisnis dan Teknologi tersebut kepada suatu Korporasi yang akan dibentuk oleh Para Pendiri “KruV Studio” apabila paling awal terjadi keadaan-keadaan berikut: (Rincikan kapan proyek tersebut akan menjadi suatu perusahaan).

Sehubungan dengan kerjasama Konsep Bisnis dan Teknologi tersebut dan dengan mempertimbangkan kerangka kerja yang disepakati bersama yang akan menjadi landasan bagi Para Pendiri untuk berhasil mengembangkan Konsep Bisnis dan Teknologi, yang bertanda tangan di bawah ini menyetujui hal-hal berikut:

1. Pengalihan kepemilikan kepada perusahaan pada saat pembentukan

Setiap Pendiri akan memberikan dan mengalihkan kepada Perusahaan segera setelah pembentukannya, seluruh hak, kepemilikan, dan kepentingan dalam dan terhadap Konsep Bisnis dan Teknologi (termasuk semua hak, kepemilikan, dan kepentingan atas kekayaan intelektual di dalamnya), termasuk semua gagasan — bagaimanapun bentuk atau belum berbentuk — dan tenaga kerja dan/atau hasil pekerjaan yang dihasilkan dari setiap tugas atau pekerjaan yang dilakukan oleh Pendiri yang berhubungan dengan Konsep Bisnis dan Teknologi selama jangka waktu penuh hak tersebut.

2. Kontribusi modal awal

Masing-masing Pendiri setuju untuk menyumbangkan sejumlah modal awal yang tidak dapat dikembalikan sebagai berikut untuk memperhitungkan potensi dan perkiraan pengeluaran perusahaan:

- 1) Moh. Farid Hidayat : Rp 200.000,-
- 2) Talita Karisma Syaharani : Rp 200.000,-
- 3) Anggita Dana Salsa Bila : Rp 200.000,-
- 4) Rheiza Marell Anugerah : Rp 200.000,-
- 5) Bobby Dewantoro S. : Rp 200.000,-

Penyetoran modal tambahan dapat dilakukan untuk mendukung biaya operasional berkelanjutan Perusahaan dan hanya akan dilakukan melalui persetujuan tertulis bersama dari seluruh Pendiri.

3. Struktur bisnis dan kepemilikan pada saat pembentukan

Pada saat pembentukan Perseroan, seluruh kepemilikan saham yang dikeluarkan Perseroan mencerminkan hal-hal berikut (“Ekuitas Pendiri”):

Pembagian	Persentase Ekuitas
Moh. Farid Hidayat	15%
Talita Karisma Syaharani	15%
Anggita Dana Salsa Bila	15%
Rheiza Marrel	15%
Bobby Dewantoro S.	15%
Kas	25%

4. Struktur kepengurusan

Peran dan Tanggung Jawab Anggota “KruV Studio”

- 1) Ketua : M. Farid Hidayat
- 2) Administrasi : Talita Karisma Syaharani
- 3) Marketing : Anggita Dana Salsa Bila
- 4) Editor (1) : Rheiza Marrel A.
- 5) Editor (2) : Bobby Dewantoro S.

5. Target Perusahaan

- 1) Pertumbuhan Pendapatan Bulanan: Menetapkan target pendapatan bulanan yang harus dicapai oleh perusahaan dalam persentase tertentu setiap bulan.
- 2) Penambahan Pelanggan: Menentukan jumlah pelanggan baru yang harus diperoleh setiap hari atau bulan sebagai tanda pertumbuhan bisnis.
- 3) Lama Penyediaan Layanan: Menetapkan waktu maksimum yang diperbolehkan untuk memberikan layanan analisis kepada klien.
- 4) Kualitas Layanan: Menentukan standar kualitas layanan yang harus dipertahankan atau ditingkatkan, seperti akurasi analisis atau waktu respons terhadap permintaan pelanggan.
- 5) Jumlah Proyek Analisis: Menetapkan jumlah proyek analisis media sosial yang harus diselesaikan dalam periode waktu tertentu.
- 6) Keberlanjutan Penelitian dan Inovasi: Mendorong tim pendiri untuk terus melakukan penelitian dan inovasi dalam teknik analisis media sosial.
- 7) Keuntungan Bersih: Menetapkan target keuntungan bersih yang harus dicapai sebagai hasil dari operasi bisnis.
- 8) Kepuasan Pelanggan: Menetapkan target tingkat kepuasan pelanggan yang harus dipertahankan atau ditingkatkan.
- 9) Keamanan Data: Menetapkan standar keamanan data yang harus dipatuhi untuk melindungi data pelanggan.
- 10) Kepatuhan Hukum dan Regulasi: Menetapkan kewajiban untuk mematuhi semua hukum dan regulasi yang berlaku dalam industri analisis media sosial.

TANDA TANGAN

Ketua



Moh. Farid Hidayat

Administrasi



Talita Karisma Syaharani

Marketing



Anggita Dana Salsa Bila

Editor (1)



Editor (2)

Boby Dewantoro S.

Rheiza Marrel Anugrah

3.3.13 ACTION PLAN

ACTION PLAN - KRUV STUDIO					
No.	Aktivitas	Prioritas	PIC	Status	Lampiran
1	Membuat konten edukasi	high	Rheiza	complete	Konten terkait waktu terbaik untuk berbisnis
2	Membuat konten edukasi	high	Bobby	complete	Motivasi untuk mengambil resiko
3	Membuat Portofolio feeds	high	Bobby	complete	Portofolio Brightening serum
4	Membuat promo feeds	high	Rheiza	complete	Promo feeds paket basic
5	Membuat design dari sego njamoer	high	Bobby	complete	Design untuk feeds Instagram.
6	Membuat design dari sego njamoer	high	Rheiza	complete	Design untuk feeds Instagram.
7	Membuat design dari rumah anda	high	Bobby	complete	Design untuk feeds Instagram.
8	Membuat design dari rumah anda	high	Rheiza	complete	Design untuk feeds Instagram.
12	Posting konten edukasi dan portofolio	high	Anggita	complete	Posting konten edukasi dan portofolio di Instagram.
13	Outbound Marketing	high	Anggita	complete	Menghubungi para calon pembeli melalui whatsapp DM.
14	Membuat konten tiktok / reels	high	Farid	complete	Konten edukasi untuk reels dan tiktok.
15	Mencari ide konten untuk feeds dan untuk client	high	Farid	complete	Ide konten untuk rumahanda
16	Membuat copywriting untuk konten dan client	high	Farid	complete	Copywriting untuk konten rumahanda
17	Maintanance Website	high	Farid	on going	Website KruV studio
18	Menganalisis laporan keuangan	high	Talita	complete	Mencari HPP dan BEP.
19	Membuat Laporan Keuangan	mid	Talita	on going	Mencatat pemasukan dan pengeluaran.
20	Editing Website	high	Talita	on going	Website KruV studio

3.2 IMPLEMENTASI KINERJA WIRUSAHA

3.2.1 RUNNING PROJECT

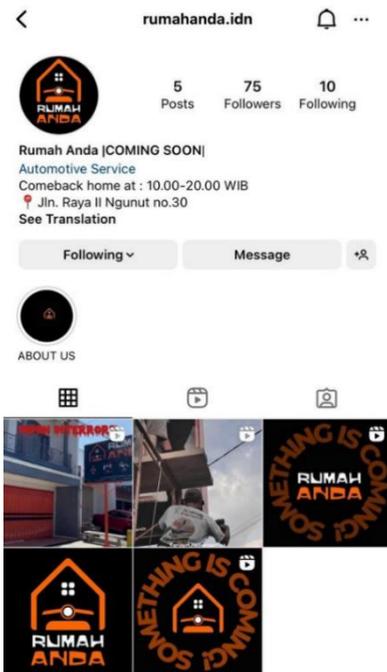
1. Rumahanda.idn

Rumahanda.idn merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang otomotif.dan servis. UMKM ini terletak pada kota Tulungagung. Bengkel tersebut dapat melayani membersihkan karburator, ganti oli, membersihkan radiator atau servis yang lainnya. Berikut merupakan konten yang dibuat oleh KruV Studio:

Dalam project Rumahanda sendiri saya sebagai ketua berperan sebagai

1. Membantu dalam merancang rencana project ke klien dan juga ke tim sendiri, seperti menentukan deadline untuk pengerjaan.
2. Memimpin dan mengarahkan tim agar dapat bekerja sama secara efektif.
3. Memantau kemajuan proyek secara teratur.
4. Mengidentifikasi dan menyelesaikan hambatan atau masalah yang muncul selama proyek berlangsung.
5. Melakukan evaluasi proyek setelah selesai untuk mengevaluasi pencapaian tujuan dan mengidentifikasi pelajaran yang dapat dipetik.

(Sebelum dikelola KruV Studio)



(Setelah dikelola KruV Studio)



2. Tatamerch.id

Tatamerch.id merupakan suatu toko merchandise K-Pop. Sebuah bisnis perencanaan penjualan barang-barang yang biasanya disukai oleh orang Korea pecinta pop atau biasa sering disebut K-Pop. Toko merchandise K-Pop menjual segala kebutuhan fangirl/fanboy pada saat ingin konser atau sekedar hobby untuk mengoleksinya. Item K-Pop disajikan oleh tatamerch banyak macamnya, mulai dari lightstick, album, photobook, kaos, botol minum, dan lain sebagainya. Berikut merupakan konten yang dikelola oleh KruV Studio:

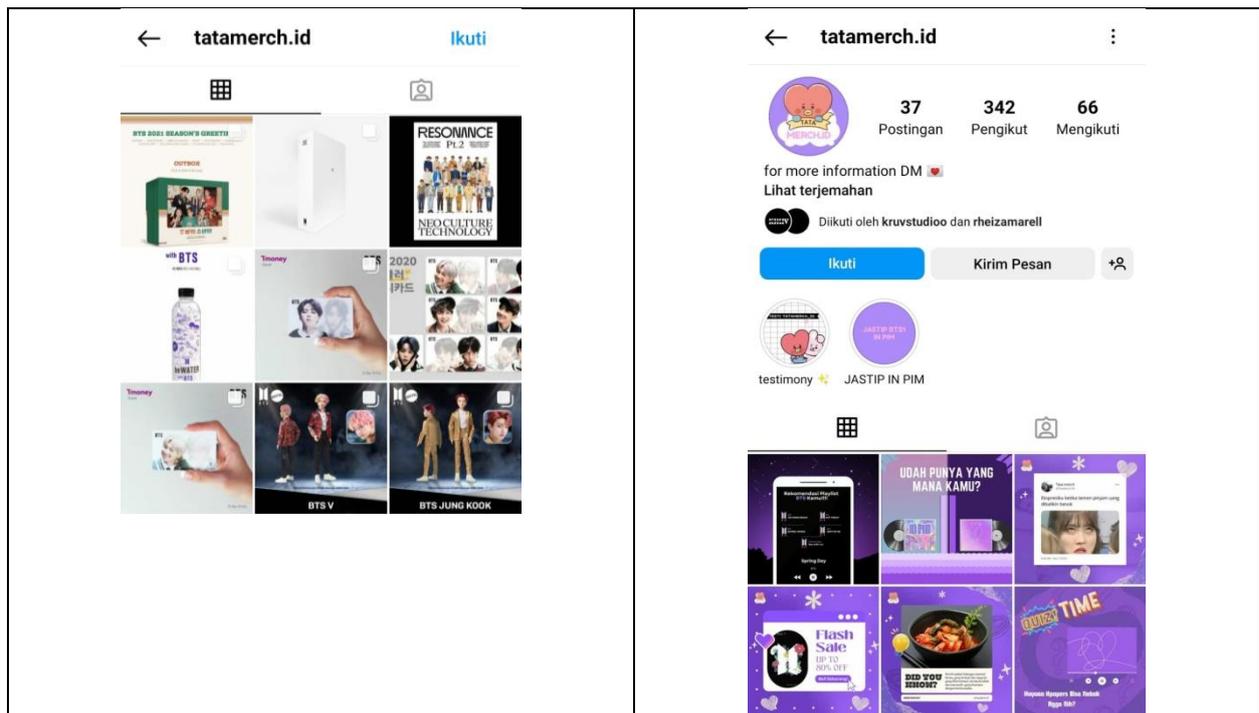
Dalam project ini saya mengimplementasikan tugas ketua dengan melakukan hal hal ini:

1. Membantu dalam merancang rencana project ke klien dan juga ke tim sendiri, seperti menentukan deadline untuk pengerjaan.

2. Memimpin dan mengarahkan tim agar dapat bekerja sama secara efektif.
3. Memantau kemajuan proyek secara teratur.
4. Mengidentifikasi dan menyelesaikan hambatan atau masalah yang muncul selama proyek berlangsung.
5. Melakukan evaluasi proyek setelah selesai untuk mengevaluasi pencapaian tujuan dan mengidentifikasi pelajaran yang dapat dipetik.

(Sebelum dikelola KruV Studio)

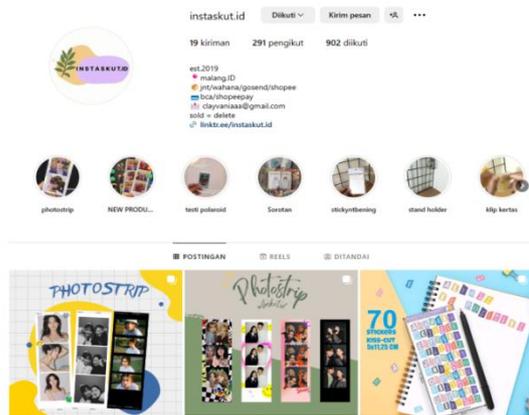
(Setelah dikelola KruV Studio)



3.2.2 UPCOMING PROJECT

1. Instaskut.id

Instaskut.id merupakan suatu bisnis yang menyediakan jasa untuk mencetak foto menjadi foto polaroid Fujifilm, maupun cetak foto menjadi foto strip, selain itu instaskut juga menawarkan beberapa macam stationary lucu seperti penjepit kertas, stiker, sticky memo, notebook, dan lainnya. Instaskut.id merupakan lebih dari sekadar jasa cetak polaroid. Hal tersebut merupakan ekspresi kreatif dalam bentuk cetakan fisik yang memungkinkan kita merayakan momen-momen berharga dalam hidup kita. Ketika kita mengambil gambar dengan ponsel atau kamera, kita menyimpan momen berharga dalam bentuk digital.



3.3 EVALUASI PELAKSANAAN Dan PENGALAMAN BELAJAR

Evaluasi pelaksanaan Dan Pengalaman belajar program PKKM Kewirausahaan Digital:

1. Manajemen Proyek

Dari sini saja belajar Bahwa Mengerjakan sebuah bisnis jasa memerlukan kemampuan manajemen proyek untuk merencanakan, mengorganisir, dan mengawasi pekerjaan. Ini mencakup penetapan tujuan, penjadwalan tugas, dan pengelolaan sumber daya

2. Keterampilan Komunikasi

Komunikasi yang efektif sangat penting dalam bisnis jasa kelola media sosial. karena saya berkomunikasi langsung dengan klien, anggota tim, dan mungkin juga audiens target. Hal ini dapat meningkatkan kemampuan verbal dan tulisan saya sendiri.

3. Resolusi Konflik

Bekerja dengan teman-teman bisa menimbulkan konflik. Kemampuan untuk menangani konflik dengan baik dan mencari solusi yang memuaskan semua pihak adalah keterampilan yang sangat penting.

4. Kreativitas dan Desain Grafis

Menyusun konten kreatif dan mengetahui dasar-dasar desain grafis dapat menjadi keterampilan yang sangat berharga dalam konteks media sosial. Ini termasuk pemahaman tentang elemen desain, tipografi, dan penggunaan gambar atau video dll.

5. Keterampilan Kewirausahaan

Dari mengerjakan bisnis jasa kelola media sosial mendapatkan pengalaman langsung dalam pengembangan dan menjalankan usaha kecil. Hal Ini dapat membantu saya mengembangkan keterampilan kewirausahaan yang dapat berguna di masa yang akan datang.

6. Pemasaran Digital

Mengelola media sosial melibatkan pemahaman mendalam tentang pemasaran digital. Ini melibatkan strategi konten, analisis target audiens, kampanye iklan, dan lainnya.

