

ABSTRAK

Nama : Reynaldi
Program Studi : Kewirausahaan
Judul : ANALISIS PERENCANAAN DAN IMPLEMENTASI BISNIS
JUJUR BERANI

Sekitar 30 juta anak-anak dan remaja di Indonesia adalah pengguna internet, dengan perbandingan 13% remaja tidak menggunakan internet di perkotaan dan 87% remaja tidak menggunakan internet di pedesaan (Kominfo, 2014). Menurut hasil survey Kominfo dan Unicef pada tahun 2014, menyatakan 98% remaja yang di survey mengetahui internet dan 79,5% adalah pengguna internet. Dampak buruknya adalah remaja sekarang cenderung lebih individualis karena kurangnya interaksi sosial dengan lingkungan sekitarnya dan juga banyak remaja yang sudah kecanduan *gadget* (Kompas, 2019). Produk JujurBerani diciptakan untuk mengurangi tingkat penggunaan gadget saat berkumpul sehingga terciptanya interaksi nyata, permainan ini dapat dimainkan 2-8 orang. Permainan ini dapat dimainkan dimana saja misalnya, di kafe, rumah, sekolah/kampus. Beberapa kompetitor menawarkan produk sejenis namun dengan kualitas yang berbeda membuat pilihan konsumen semakin beragam untuk memilih produk yang akan dibeli. Berbagai promosi dilakukan oleh semua pelaku bisnis untuk menjadi *market leader* di industri ini dengan cara mempromosikan produk ke masyarakat melalui instagram dan juga *influencer* agar produk semakin luas dikenal oleh masyarakat, penambahan gratis biaya pengiriman juga dilakukan oleh beberapa pesaing agar produk semakin diminati oleh masyarakat. Dengan analisis internal dan eksternal yang dilakukan dalam penulisan ini, maka didapatkan temuan bahwa bisnis Jujurberani memiliki potensi yang sangat baik untuk di pasarkan kepada masyarakat.

Kata kunci : analisis, bisnis model kanvas, implementasi JujurBerani

ABSTRACT

Around 30 million child and teen in Indonesia is internet user, with comparisson around 13% teens didn't use internet in city and 87% teen didn't use internet in village (Kominfo, 2014). According to Kominfo and UNICEF survey result in 2014, 98% teens knows internet and 79,5% is the users of internet. However the negative impact of this problem is the teenagers incline more individualism cause less social interaction with their around environment and so many teeangers are addiction with gadget. (Kompas, 2019). The JujurBerani product was created to reduce the level of use of gadgets when gathering so as to create real interactions, this game can be played by 2-8 people. This game can be played anywhere, for example, in cafes, homes, schools or campuses. Some competitors offer similar products but with different qualities, making consumers increasingly diverse choices to choose the product to be purchased. Some promotions carried out by all business competitors to become market leaders in this industry by promoting products to the public through Instagram and also influencers so that the product is more widely known by the public, free shipping costs are also carried out by several competitors so that the product is increasingly in demand by the public. With internal and external analysis conducted in this paper, it is found that the honest business has a very good potential to be marketed to the public.

Keywords : analysis, business model canvas, JujurBerani implementation