

STRATEGI PEMASARAN *SEED PAPER FROM RECYCLE PAPER* PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS* & ANALISIS SWOT

Ahmad Helmi Fauzan¹, Anjari Rastiowanto², Rosela Ambarsari³, Zovi Aldiansyah⁴
Retno Purwani Setyaningrum⁵

Program Studi Teknik Lingkungan, Universitas Pelita Bangsa

Corresponding author: helmifzn18@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to formulate a marketing strategy for seed paper products made from recycled paper using the Business Model Canvas approach and SWOT analysis in the context of environmental engineering. The background of this study is based on the increasing volume of global paper waste and the need for creative sustainable solutions that support carbon emission reduction. The method used is qualitative descriptive, through observation and documentation to examine perceptions of the environmental attributes of the product. The results of the study indicate that seed paper has high ecological value because it can decompose naturally and provides dual benefits as both a painting medium and a greening tool. The integration of the paint-by-number concept with seed paper media also offers significant product differentiation, enhancing aesthetic and educational value while expanding the market to creative communities and educational institutions. Digital marketing strategies, community collaboration, and custom services are key elements to strengthen competitiveness. Financial analysis indicates positive net profit projections, making this business model viable for development. These findings reinforce the role of seed paper not only as an environmentally friendly product but also as an educational medium and sustainable art innovation. This research recommends expanding market reach through digital platforms and developing product features based on sustainability and social engagement.

Keywords: Seed Paper; Marketing Strategy; Business Model Canvas; SWOT; Paint by Number

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pemasaran produk *seed paper* dari kertas daur ulang menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* dan analisis SWOT dalam konteks teknik lingkungan. Latar belakang studi ini didasari oleh meningkatnya volume limbah kertas global dan perlunya solusi kreatif berkelanjutan yang mendukung pengurangan emisi karbon. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, melalui observasi, dokumentasi untuk mengkaji persepsi terhadap atribut lingkungan dari produk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *seed paper* memiliki nilai ekologis tinggi karena mampu terurai secara alami dan memberi manfaat ganda sebagai media lukis sekaligus alat penghijauan. Penggabungan konsep *paint by number* dengan media *seed paper* juga menawarkan diferensiasi produk yang signifikan, meningkatkan nilai estetika dan edukatif sekaligus memperluas pasar ke komunitas kreatif dan institusi pendidikan. Strategi pemasaran berbasis digital, kolaborasi komunitas, dan layanan kustom menjadi elemen penting untuk memperkuat daya saing. Analisis keuangan menunjukkan proyeksi laba bersih yang positif, menjadikan model bisnis ini layak dikembangkan. Temuan ini memperkuat peran *seed paper* tidak hanya

Article History

Received: Juli 2025

Reviewed: Juli 2025

Published: Juli 2025

Plagiarism Checker No
235

Prefix DOI :

[10.8734/Kohesi.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/Kohesi.v1i2.365)

Copyright : Author

Publish by : Kohesi



This work is licensed
under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



sebagai produk ramah lingkungan, tetapi juga sebagai media edukasi dan inovasi seni yang berkelanjutan. Penelitian ini merekomendasikan perluasan jangkauan pasar melalui platform digital dan pengembangan fitur produk berbasis keberlanjutan dan keterlibatan sosial.

Kata Kunci: Seed Paper; Strategi Pemasaran; Business Model Canvas; SWOT; Paint by Number

PENDAHULUAN

Limbah kertas menjadi salah satu penyumbang utama permasalahan lingkungan secara global, seiring dengan meningkatnya penggunaan kertas di seluruh dunia setiap tahunnya. Pada tahun 2024, nilai pasar kertas daur ulang global tercatat sebesar USD 37,39 miliar dan diperkirakan akan meningkat hingga USD 53,68 miliar pada tahun 2033, dengan laju pertumbuhan tahunan rata-rata (CAGR) sebesar 4,1%. Kegiatan daur ulang kertas tidak hanya membantu mengurangi ketergantungan terhadap bahan baku kayu, tetapi juga berkontribusi dalam penghematan energi serta penurunan emisi karbon dari proses produksi kertas baru, sehingga menjadi langkah strategis dalam upaya mengatasi perubahan iklim (Straits Research, 2025).

Industri pulp dan kertas di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat, dengan volume pasar bahan kimia untuk sektor ini mencapai 14,74 juta ton pada tahun 2023 dan diproyeksikan meningkat menjadi 18,10 juta ton pada tahun 2029 (TechSchi Research, 2023). Pertumbuhan tersebut terutama dipicu oleh meningkatnya minat terhadap produk-produk berkelanjutan, seperti kemasan berbasis kertas yang menjadi alternatif pengganti plastik. Di sisi lain, tren impor menunjukkan bahwa Indonesia telah menerima 733 pengiriman kertas daur ulang antara September 2023 hingga Agustus 2024 mengalami kenaikan sebesar 116% dibandingkan periode sebelumnya. Fakta ini mencerminkan tingginya permintaan terhadap bahan baku kertas hasil daur ulang (Volzva, 2025).

Salah satu inovasi yang lahir dari tren keberlanjutan adalah kertas tanam (seed paper), yaitu kertas daur ulang yang disisipkan benih tanaman di dalamnya, sehingga setelah digunakan dapat ditanam dan tumbuh menjadi tumbuhan baru. Inovasi ini memberikan manfaat ganda: membantu mengurangi limbah kertas sekaligus mendukung program penghijauan. Selain tidak bergantung pada penebangan pohon dan bebas dari bahan pemutih berbahaya, kertas tanam juga dapat terurai secara alami di dalam tanah, sehingga tidak menimbulkan dampak negatif terhadap lingkungan (Marisa, & Astutik, 2024).

Permintaan dunia terhadap produk-produk berbahan dasar kertas tanam, seperti kemasan, tas, dan undangan, mengalami peningkatan yang sangat pesat. Pertumbuhan ini dipicu oleh meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap isu-isu lingkungan serta kebijakan pemerintah yang semakin membatasi penggunaan plastik sekali pakai. Di wilayah seperti Eropa dan Amerika Utara, kertas tanam telah menjadi alternatif utama untuk kemasan ramah lingkungan, seiring dengan dukungan konsumen yang peduli terhadap keberlanjutan dan regulasi pemerintah yang mendukung praktik ramah lingkungan (Data Insights Market, 2025).

Dalam konteks bisnis, penggunaan pendekatan Business Model Canvas sangat tepat untuk merumuskan strategi pemasaran produk seed paper berbahan dasar kertas daur ulang. Pendekatan ini menyoroti pentingnya penentuan segmen pasar, penawaran nilai yang unik seperti kemasan yang dapat ditanam, serta penentuan saluran distribusi dan pengelolaan hubungan pelanggan yang menitikberatkan pada aspek edukatif dan keberlanjutan (Sparviero, 2019).

Analisis SWOT merupakan alat yang krusial untuk memahami berbagai aspek strategis, mulai dari kekuatan seperti inovasi produk yang ramah lingkungan, hingga kelemahan seperti tingginya biaya produksi dan rendahnya pemahaman pasar. Analisis ini mengungkap peluang yang muncul dari tren gaya hidup ramah lingkungan dan dukungan kebijakan pemerintah, serta ancaman berupa persaingan dari produk konvensional dan ketidakstabilan harga bahan



baku. Strategi pemasaran seed paper dari kertas daur ulang perlu memaksimalkan keunggulan dalam hal keberlanjutan dan inovasi, serta menghadapi tantangan pasar melalui pendekatan edukatif, kerja sama dengan komunitas, dan penguatan citra merek sebagai pionir dalam produk ramah lingkungan (Mashuri, & Nurjannah, 2020).

Pengembangan seed paper dari kertas daur ulang menjadi semakin mendesak seiring dengan upaya global dalam menekan emisi karbon dan mendorong pengelolaan limbah yang berkelanjutan. Kertas yang didaur ulang mampu menyelamatkan beberapa pohon dan mengurangi kebutuhan ruang di tempat pembuangan akhir (TPA). Penerapan strategi pemasaran melalui pendekatan Business Model Canvas dan analisis SWOT tidak hanya meningkatkan daya saing usaha, tetapi juga memberikan kontribusi nyata dalam mendukung pencapaian target-target pembangunan berkelanjutan (Gaol, & Tjenreng, 2025).

Paint by Numbers merupakan inovasi dalam dunia seni yang dirancang untuk memungkinkan siapa pun menciptakan lukisan berkualitas tanpa memerlukan keterampilan artistik tinggi. Konsepnya menggabungkan gambar yang dibagi ke dalam bagian-bagian bernomor, di mana setiap nomor mewakili warna tertentu. Dengan pendekatan ini, seni menjadi lebih mudah diakses oleh masyarakat luas, menjadikannya aktivitas kreatif yang menyenangkan, terstruktur, dan memuaskan bagi semua kalangan.

Dari sisi analisis bisnis, pendekatan PESTEL mengidentifikasi berbagai faktor eksternal yang memengaruhi industri Paint by Numbers, mulai dari kebijakan perdagangan, fluktuasi ekonomi, hingga tren sosial dan kemajuan teknologi cetak. Faktor lingkungan dan hukum juga menjadi perhatian penting, seperti tuntutan akan produk ramah lingkungan dan kepatuhan terhadap regulasi. Analisis Porter's Five Forces menunjukkan bahwa industri ini menghadapi persaingan ketat, potensi ancaman dari produk seni alternatif, serta kekuatan tawar dari pembeli dan pemasok. Hambatan masuk yang relatif rendah juga memungkinkan munculnya pemain baru.

Dalam konteks lingkungan industri, Paint by Numbers menunjukkan permintaan yang terus meningkat seiring dengan kemajuan teknologi dan tren kustomisasi. Persaingan antar produsen semakin ketat, mendorong inovasi seperti layanan personalisasi gambar. Kesadaran terhadap isu lingkungan turut mendorong penggunaan bahan ramah lingkungan, sementara media sosial memainkan peran penting dalam membentuk komunitas pengguna dan memperkuat loyalitas pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan di sektor ini perlu terus berinovasi dan beradaptasi dengan dinamika pasar untuk mempertahankan daya saing.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus pada unit usaha seed paper berbahan recycle paper. Penelitian dilakukan melalui tahapan observasi langsung ke lokasi produksi, wawancara mendalam dengan pemilik usaha dan konsumen, serta dokumentasi proses produksi dan pemasaran. Pengumpulan data primer diperkuat dengan survei menggunakan kuesioner terstruktur untuk mengidentifikasi persepsi konsumen terhadap atribut produk ramah lingkungan dan efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan (Luhur, et al., 2025).

Penelitian ini mengintegrasikan pendekatan Business Model Canvas (BMC) untuk memetakan model bisnis secara komprehensif, mulai dari segmentasi pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hingga struktur biaya dan pendapatan. Analisis SWOT dilakukan secara sistematis untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari aspek lingkungan, teknis, dan pasar. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan teknik triangulasi untuk memastikan validitas dan reliabilitas temuan, serta didukung dengan data sekunder dari literatur ilmiah dan laporan industri terkait pengelolaan limbah kertas dan tren green marketing (Fatia, & Hananto, 2024).

Konsep Bisnis

Bisnis Paint by Number berfokus pada penjualan kit lukis yang berisi kanvas bergambar,

cat, kuas, dan panduan, serta layanan custom yang mengubah foto pribadi menjadi kit lukis. Bisnis ini menawarkan workshop dan kursus seni sebagai ruang kreasi dan pembelajaran. Target pasar meliputi anak muda, orang dewasa, sekolah, komunitas, hingga korporasi yang mencari aktivitas seni yang relaksatif dan mudah diakses. Keunggulan bersaing terletak pada kualitas produk, layanan custom, dan penyelenggaraan pelatihan seni. Operasional bisnis mencakup produksi kit, pengelolaan toko fisik atau daring, serta pengembangan produk baru secara berkelanjutan.

Rencana Organisasi dan Pemasaran

Struktur organisasi terdiri dari pendiri, tim produksi, desain, pemasaran, keuangan, SDM, layanan pelanggan, hingga instruktur workshop dan tim TI (jika diperlukan). Setiap bagian memiliki tugas spesifik, mulai dari penciptaan produk hingga interaksi dengan pelanggan. Strategi pemasaran mencakup optimalisasi website, promosi melalui media sosial, partisipasi dalam pameran seni, serta penawaran diskon, afiliasi, dan program loyalitas. Target pasar disasar berdasarkan minat terhadap aktivitas kreatif yang mudah dan menyenangkan.

Rencana Produksi dan Keuangan

Proses produksi mencakup pemilihan gambar, pengadaan bahan berkualitas, desain gambar numerik, pencampuran cat, pengemasan, pelabelan, hingga kontrol kualitas dan manajemen inventaris. Untuk layanan *custom*, dilakukan pemrosesan khusus terhadap foto pelanggan. Rencana keuangan mencakup estimasi pendapatan dari penjualan kit, workshop, dan layanan *custom*, serta rincian biaya produksi, operasional, dan distribusi. Proyeksi laba dihitung dari selisih pendapatan dan biaya, dengan pengelolaan arus kas dan rencana investasi untuk mendukung pertumbuhan bisnis ke depan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rincian Produk

1. Pengertian Produk

Paint by Numbers adalah metode melukis populer yang membagi gambar menjadi bagian-bagian kecil yang diberi nomor, di mana setiap nomor menunjukkan warna cat tertentu. Aktivitas ini memungkinkan siapa saja termasuk pemula untuk menciptakan lukisan yang menarik dengan mengikuti panduan yang telah disediakan, menjadikannya sebagai hobi kreatif yang mudah diakses dan menyenangkan.



2. Komponen *Paint By Numbers*

Satu paket *Paint by Numbers* umumnya terdiri dari kanvas bergambar dengan kode numerik, cat siap pakai, kuas berukuran kecil, serta buku petunjuk. Beberapa kit juga dilengkapi dengan rakitan bingkai, pelindung gambar, dan wadah campuran untuk kenyamanan tambahan. Setiap komponen dirancang untuk memudahkan proses melukis dengan presisi dan hasil akhir yang estetik.

1. Manfaat dari *Paint By Numbers*

Aktivitas ini memberikan berbagai manfaat seperti relaksasi, pengurangan stres, peningkatan fokus, serta pengembangan kreativitas dan keterampilan seni dasar. *Paint by Numbers* juga berfungsi sebagai bentuk terapi seni, membantu meningkatkan suasana hati,



mengisi waktu luang secara produktif, dan menciptakan interaksi sosial yang positif ketika dilakukan bersama keluarga atau komunitas.

Seed Paper Sebagai Alat Lukis (Canvas) dengan *Paint by Number*

Seed Paper merupakan produk inovatif yang memanfaatkan kertas daur ulang yang telah dicampur dengan benih tanaman, sehingga setelah digunakan, kertas ini dapat ditanam dan tumbuh menjadi tanaman baru. Proses pembuatannya dilakukan dengan mencampurkan *pulp* dari kertas bekas bersama benih, kemudian dicetak menjadi lembaran kertas yang bersifat ramah lingkungan dan sepenuhnya dapat terurai secara alami (*biodegradable*). Selain berperan dalam mengurangi limbah kertas, produk ini juga memberikan manfaat ekologis dan nilai estetika tambahan, sehingga sangat cocok digunakan untuk berbagai keperluan kreatif, termasuk sebagai media lukis atau kanvas (Setyaningsih, 2025).

Keunggulan ekologis ini menjadikan *seed paper* sebagai alternatif yang menarik dalam berbagai sektor kreatif, termasuk seni rupa. Salah satu inovasi aplikatif yang potensial adalah pemanfaatan *seed paper* sebagai *canvas* dalam kegiatan melukis, khususnya melalui metode *paint by number*.

Penggunaan *seed paper* sebagai *canvas* lukis menawarkan beberapa keunggulan ilmiah dan praktis (Little Green Paper Shop, 2025), antara lain sebagai berikut:

1. Tekstur Alami dan Karakter Unik

Seed paper memiliki permukaan yang khas, memberikan pengalaman melukis yang berbeda dibandingkan kanvas konvensional. Tekstur ini dapat memperkaya ekspresi artistik dan menambah nilai estetika karya seni.

2. Fungsi Ganda

Setelah digunakan sebagai media lukis, *seed paper* dapat ditanam sehingga karya seni tidak hanya dinikmati secara visual, tetapi juga bertransformasi menjadi kehidupan baru berupa tanaman. Hal ini menambah dimensi fungsional dan ekologis pada karya seni dengan pelestarian lingkungan.

3. Nilai Edukatif dan Interaktif

Penggunaan *seed paper* sebagai *canvas* dapat menjadi sarana edukasi mengenai daur ulang, keberlanjutan, dan siklus hidup tanaman, khususnya jika dikaitkan dengan aktivitas seni di sekolah atau komunitas.

Paint by number merupakan teknik melukis dengan menggunakan kanvas yang telah diberi sketsa berisi area bernomor, di mana setiap angka menunjukkan warna tertentu yang harus digunakan. Metode ini memudahkan siapa saja, bahkan yang tidak memiliki latar belakang seni, untuk menghasilkan lukisan yang rapi dan menarik. Ketika metode *paint by number* diterapkan pada *seed paper* sebagai media lukis, tercipta perpaduan yang harmonis antara unsur edukasi, keterlibatan inklusif, dan prinsip keberlanjutan lingkungan (Botanical Paperworks, 2023), berikut ini uraiannya:

1. Aksesibilitas Seni

Paint by number pada *seed paper* memungkinkan siapa saja untuk berpartisipasi dalam seni, sekaligus berkontribusi pada pelestarian lingkungan.

2. Karya Seni Berkelanjutan

Setelah lukisan *paint by number* selesai, *seed paper* dapat ditanam, sehingga hasil karya tidak menjadi limbah, melainkan bertransformasi menjadi tanaman yang bermanfaat.

3. Diferensiasi Produk

Kombinasi *paint by number* dan *seed paper* membuka peluang inovasi produk seni yang unik, edukatif, dan ramah lingkungan, yang dapat menjadi keunggulan kompetitif di pasar kreatif dan edukasi.

Konsep *paint by number* ini sangat inklusif dalam meningkatkan partisipasi non-seniman dalam kegiatan seni. Ketika metode ini dipadukan dengan *seed paper*, nilai fungsional produk meningkat secara signifikan, hasil karya tidak hanya dapat dinikmati secara visual, tetapi juga

ditanam untuk menghasilkan tanaman, memberikan nilai tambah ekologis serta memperluas dampak sosial.

Studi Kelayakan Bisnis

1. Latar Belakang dan Konsep Bisnis

Bisnis *Paint by Number* bertujuan menjual kit seni yang memungkinkan pelanggan menciptakan lukisan mereka sendiri secara mudah. Meningkatnya minat masyarakat terhadap seni DIY dan aktivitas kreatif, terutama di kalangan milenial, menjadi dasar pengembangan bisnis ini. Produk ditawarkan dalam berbagai tema dan tingkat kesulitan, serta didukung oleh layanan pemasaran digital dan kemitraan lokal.

Analisis pasar menunjukkan tren positif terhadap produk kreatif, didukung pemasaran melalui media sosial seperti Instagram dan Pinterest. Produksi dilakukan dengan menggandeng pemasok bahan berkualitas (kanvas, cat, kuas), disertai strategi manajemen risiko untuk menghadapi fluktuasi permintaan atau pasokan. Legalitas bisnis dijamin melalui pemenuhan standar keamanan dan izin yang berlaku, sementara evaluasi rutin dilakukan secara triwulanan untuk meninjau kinerja bisnis.

2. Analisis Keuangan

a) Pendapatan

Penjualan	Harga	Total Pendapatan
200 KIT	Rp. 300.000	Rp. 60.000.000

Pendapatan bulanan diproyeksikan sebesar Rp 60.000.000 dari penjualan 200 kit seharga Rp 300.000 per unit.

b) Biaya-Biaya

Biaya Variabel dan Bahan Baku			
Kanvas	Rp. 90.000	1 pc	Rp. 90.000
Cat	Rp. 35.000	1 set	Rp. 35.000
Kuas & Perlengkapan	Rp. 25.000	1 set	Rp. 25.000
Total Biaya Bahan Baku			Rp. 150.000

Biaya Produksi Perbulan		
Jumlah Produksi	Biaya per Unit	Total Biaya
1	Rp. 150.000	Rp. 150.000
100	Rp. 150.000	Rp. 15.000.000
200	Rp. 150.000	Rp. 30.000.000

Biaya Tetap	
Beban	Total
Gaji	Rp. 10.000.000
Sewa ruang produksi	Rp. 3.000.000
Utilitas (Listrik, telpon dll)	Rp. 2.000.000
Peralatan & perangkat lunak	Rp. 5.000.000
Total	Rp. 20.000.000

Biaya variabel per kit mencapai Rp 150.000, menghasilkan total biaya produksi Rp 30.000.000 per bulan. Biaya tetap bulanan sebesar Rp 20.000.000 mencakup gaji, sewa ruang, utilitas, dan perangkat. Dengan total biaya sekitar Rp 50.000.000, bisnis ini berpotensi menghasilkan laba bersih sebesar Rp 10.000.000 per bulan.

3. Laporan Keuangan Paint by Number

Paint by Number LAPORAN LABA/RUGI PERIODE 31 DESEMBER 2023 (Dalam Rp)		
Pendapatan		60.000.000
Pendapatan Lain - Lain		-
Jumlah pendapatan		60.000.000 (+)
Beban Produksi perbulan	30.000.000	
Beban Gaji	10.000.000	
Beban Sewa ruang produksi	3.000.000	
Beban Utilitas (Tagihan listrik, telepon, dll)	2.000.000	
Beban Peralatan & perangkat Lunak	5.000.000	
Beban Lain -Lain	-	
Jumlah Beban Usaha		50.000.000 (-)
Laba Bersih		10.000.000

Margin Keuntungan :

$$\text{Margin Keuntungan} = \frac{\text{Keuntungan Bersih}}{\text{Pendapatan Bulanan}} \times 100$$

$$\text{Margin Keuntungan} = \frac{10.000.000}{60.000.000} \times 100$$

$$= 16,67\%$$

Paint by Number Laporan Arus Kas Per 31 Desember 2023		
Arus Kas Aktiva Operasi		
Kas Masuk		
Penjualan Produk		60.000.000
Kas Keluar		
Beban Pembelian bahan baku	30.000.000	
Beban Gaji	10.000.000	
Beban Sewa Ruang Produksi	3.000.000	
Beban Utilitas (Tagihan Listrik, Telepon)	2.000.000	
Beban Peralatan & Perangkat Lunak	5.000.000	
		50.000.000
Arus Kas Aktivitas Operasi		10.000.000
Arus Kas Aktivitas Investasi		
Kas Keluar		
Pembelian Peralatan & Perangkat Lunak	3.000.000	
		3.000.000
Arus Kas Aktivitas Investasi		7.000.000
Arus Kas Aktivitas Pendanaan		
Investasi Pemilik	15.000.000	
Pinjam	- 1.000.000	
Arus Kas Bersih dari aktivitas Pendanaan		14.000.000
		21.000.000
KAS DAN SETARA KAS PADA AKHIR PERIODE		21.000.000

Strategi Penjualan Produk

1. Pemasaran Multi-Channel

Strategi penjualan *Paint by Number* akan dijalankan melalui dua jalur utama: toko online dan toko fisik. Pada toko online, fokus utamanya adalah meningkatkan visibilitas produk melalui optimisasi SEO, dengan meneliti dan menggunakan kata kunci yang relevan dalam judul dan deskripsi produk agar muncul di hasil pencarian. Kampanye iklan digital akan diluncurkan di berbagai platform media sosial, memanfaatkan segmentasi berdasarkan minat dan demografi untuk menjangkau konsumen potensial yang tepat. Untuk toko fisik, bisnis akan mempertimbangkan membuka gerai sendiri atau bermitra dengan toko seni lokal. Strateginya meliputi penempatan produk pada area strategis di dalam toko



untuk memaksimalkan eksposur, serta pameran visual yang menarik dengan poster, spanduk, dan lukisan contoh untuk menunjukkan hasil dari kit *Paint by Number* kepada calon pelanggan.

2. Paket Bundel Menarik

Untuk meningkatkan nilai transaksi per pelanggan, bisnis akan menyediakan paket bundel. Strategi ini mencakup diskon kombinasi, seperti potongan harga untuk pembelian beberapa kit sekaligus atau pembelian kit bersama layanan custom. Akan ditawarkan paket bundel produk dan workshop, sehingga pelanggan tidak hanya membeli produk tetapi juga mendapat pengalaman belajar melalui kelas atau pelatihan melukis.

3. Pemasaran Konten dan Sosial

Konten akan menjadi sarana utama dalam membangun koneksi dengan konsumen. Strategi ini mencakup pembuatan konten menarik, seperti artikel blog, tutorial, dan kisah pelanggan, yang dipublikasikan di berbagai media sosial. Aktivitas di platform seperti Instagram, Facebook, dan Pinterest akan dikelola secara aktif, dengan membagikan karya pelanggan, mengadakan kontes, serta menjalin komunikasi yang konsisten untuk memperkuat brand dan membangun komunitas kreatif yang loyal.

4. Layanan Custom

Layanan kustomisasi akan terus dikembangkan guna memberikan pengalaman personal bagi pelanggan. Pengembangannya mencakup penambahan opsi layanan, seperti ukuran kanvas yang lebih besar, jenis bahan kanvas alternatif, serta pengaturan warna yang lebih spesifik. Untuk meningkatkan kenyamanan, proses pemesanan akan dibuat lebih mudah dan terstruktur, melalui formulir pemesanan digital yang jelas dan interaktif di toko online, sehingga pelanggan dapat dengan lancar mengirim gambar pribadi mereka dan memilih preferensi kustom sesuai keinginan.

KESIMPULAN

Paint by Numbers adalah konsep bisnis yang menggabungkan seni dan kreativitas dengan kemudahan aksesibilitas, memungkinkan individu dari berbagai latar belakang untuk mengekspresikan diri mereka melalui lukisan berkualitas tinggi tanpa harus memiliki keterampilan seni yang tinggi. Dengan permintaan yang terus meningkat, persaingan yang kuat, dan potensi untuk mengembangkan opsi kustomisasi, *Paint by Numbers* memiliki peluang besar untuk pertumbuhan yang signifikan dalam industri seni dan hobi kreatif. Adanya visi yang kuat, strategi pemasaran yang efektif, dan komitmen terhadap kualitas produk, *Paint by Numbers* dapat menjadi pemimpin dalam industri ini, memenuhi kebutuhan pelanggan dan memberikan peluang bagi individu untuk mengekspresikan kreativitas mereka melalui seni lukis. *Paint by Numbers* merupakan konsep bisnis yang menarik dan bermanfaat, dan dengan dukungan yang tepat, memiliki potensi besar untuk kesuksesan di masa depan.

Platform digital menjadi inovasi penting bagi Generasi Z dalam memperkenalkan seni lukis dari sampah plastik untuk mengurangi sampah plastik di daerah bekas. Dengan kemajuan teknologi, platform seperti media sosial, situs web, dan aplikasi kreatif memberikan ruang bagi Generasi Z untuk mempromosikannya secara luas. Mereka dapat menciptakan konten edukatif, interaktif, dan menarik, yang mampu menjangkau audiens global.

Inovasi ini tidak hanya melestarikan seni lukisan, tetapi juga mendorong perkembangan ekonomi kreatif, serta membangun identitas bangsa di era globalisasi. Dengan memanfaatkan teknologi secara bijak, Generasi Z berperan sebagai agen perubahan yang memastikan seni lukis dari sampah plastik tetap relevan dan berkembang.



DAFTAR PUSTAKA

- Botanical Paperworks. (2023). "Bridge the Gap Between Online and Offline Marketing with Seed Paper", tersedia di <https://botanicalpaperworks.com/blog/bridge-the-marketing-gap-with-seed-paper/>, diakses pada 03 Juli 2025.
- Data Insights Market. (2025). "Innovation Trends in Seed Paper Bag: Market Outlook 2025-2033", tersedia di <https://www.datainsightsmarket.com/reports/seed-paper-bag-416134#>, diakses pada 02 Juli 2025.
- Fatia, T. M., & Hananto, D. (2024). Strategi Pemasaran Green Marketing Dan Pengaruhnya Terhadap Persepsi Konsumen. *Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi*, 5(8), 42-52.
- Fianto, Arif. 2018. Pemanfaatan Seni Kolase Sebagai Produk Kreatif Untuk Pengembangan Karya Proyek Studi Mahasiswa Jurusan Seni Rupa FBS Unnes. Dalam *Jurnal Brikolase*, Vol. 10, No. 2, Desember 2018.
- Gaol, D. A. L., & Tjenreng, M. Z. (2025). Transisi Menuju Kendaraan Listrik di Indonesia: Strategi Pengurangan Emisi, Pengelolaan Limbah, dan Peningkatan Pelayanan Publik Berkelanjutan. *YUME: Journal of Management*, 8(3), 133-145.
- Haryanto.2020. Kisah Bram: Memperkenalkan Budaya Indonesia di Kyoto. <https://indonesiamengglobal.com/2020/06/kisah-bram-memperkenalkan-budaya-indonesia-kyoto/>. Diakses tanggal 14 April 2025.
- Little Green Paper Shop. (2025). "The Benefits of Using Seed Paper: A Sustainable Alternative to Traditional Paper", tersedia di <https://littlegreenpapershop.com/blogs/news/the-benefits-of-using-seed-paper-a-sustainable-alternative-to-traditional-paper>, diakses pada 03 Juli 2025.
- Luhur, M. F. A., Ruliaty, R., & Indrayani, S. (2025). Analisis Strategi Pemasaran Ramah Lingkungan Terhadap Perilaku Konsumen Grand Toserba Makassar. *Economics and Digital Business Review*, 6(2), 1237-1246.
- Mariato, M. Dwi. 2020. Ecoart Through Various Approaches. *jurnal Journal of Urban Society's Art*, Vol. 7, No. 1, April 2020.
- Marisa, L., & Astutik, T. P. (2024). Pemanfaatan Limbah Kertas Menjadi Kertas Benih Daur Ulang Sebagai Produk Ramah Lingkungan Mendukung Prinsip Kimia Hijau: The Utilization of Waste Paper into Recycle Seed Paper as an Eco-Friendly Products Supporting the Principles of Green Chemistry. *Ruhui Rahayu: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(1), 30-38.
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97-112.
- Monika,A. (2024). Tantangan Generasi Z dalam Era Digital. <https://geotimes.id/opini/tantangan-generasi-z-dalam-era-digital/>. Diakses tanggal 12 April 2025.
- Nanda,Salsabila.2024. Mengenal GenZ, Generasi yangDianggap Manja. <https://www.brainacademy.id/blog/gen-z>. Di akses tanggal 14 April 2025.
- Pujawati,D. (2024). Tantangan terbesar yang dihadapi GenZ di era digital. <https://www.rri.co.id/ipitek/1035989/tantangan-terbesar-yang-dihadapigen-z-di-era-digital>. Di akses 12 April 2025.
- Saputro,R.(2024).Gen Z: Pelopor Budaya Digital Berbudaya Indonesia. <https://kumparan.com/rizki-saputro/gen-z-pelopor-budaya-digitalberbudaya-indonesia22M2suf4EXM/3>. Diaksestanggal3 Januari2025.
- Setyaningsih, Suci Bangun Dwi. (2025). "Inovasi Undangan Nikah dari Kertas Daur Ulang yang Ramah Lingkungan". *Tribunnews.com*, tersedia di <https://www.tribunnews.com/nasional/2025/05/11/inovasi-undangan-nikah-dari-kertas-daur-ulang-yang-ramah-lingkungan>, diakses pada 03 Juli 2025.



- Sparviero, S. (2019). The Case for a Socially Oriented Business Model Canvas: The Social Enterprise Model Canvas. *Journal of social entrepreneurship*, 10(2), 232-251.
- Straits Research. (2025). "Recycled Paper Market Size, Share & Trends Analysis Report By Application (Newsprint Paper, Cardboard, Writing and Printing Paper, Packaging Products), By Source of Collection (Industries, Offices, Households), By End-Use Industries (Food and Beverage, Retail, Electronics, Printing and Paper, Construction) and By Region(North America, Europe, APAC, Middle East and Africa, LATAM) Forecasts, 2025-2033", tersedia di <https://straitsresearch.com/report/recycled-paper-market>, diakses pada 02 Juli 2025.
- TechSchi Research. (2023). "Indonesia Pulp and Paper Chemicals Market By Type (Binders, Bleaching Agents, Fillers, Pulping, Sizing, Others), By Application (Printing, Packaging, Others), By Region, Competition, Forecast & Opportunities, 2019-2029F", tersedia di <https://www.techsciresearch.com/report/indonesia-pulp-and-paper-chemicals-market/21595.html>, diakses pada 02 Juli 2025.
- Volzva. (2025). "Recycled Paper Imports In Indonesia Market Size & Demand Based On Import Trade Data", tersedia di <https://www.volza.com/p/recycled-paper/import/import-in-indonesia/>, diakses pada 02 Juli 2025.
- Wardhani, DK. 2019. *Belajar Zero Waste: Menuju Rumah Minim Sampah*. Jakarta: Bentala Kata, Imprint Rumah Main Anak (RMA).
- Widodo, Triyono. 2013. *Pengantar Seni Lukis Abstrak/Nonobjektif*. Malang: Bayumedia Publishing.