

PROPOSAL BISNIS PLAN HASPUKAM (Hasil Pungu Sikam)



Disusun oleh :

Mutia Pancarani Yazid

2113046079

Pendidikan Bahasa Lampung

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Lampung

DAFTAR ISI

I. LATAR BELAKANG DAN TUJUAN	3
II. DESKRIPSI PRODUK.....	3
III. SWOT ANALISIS	5
IV. COMPETITOR.....	6
V. OPERATION PLAN	6
VI. RENCANA PEMASARAN.....	6
VII. RENCANA KEUANGAN	7
VIII. TIMELNE	8
IX. PERINGANAN RESIKO BISNIS	8
LAMPIRAN	

I. LATAR BELAKANG DAN TUJUAN

A. Latar Belakang

Bisnis kami adalah sebuah bisnis yang menjual aksesoris Wanita yang merupakan barang hasil keterampilan tangan sendiri, atau biasa disebut produk Home Made. Produk yang kami jual berupa Tas Tumblr Rajut, Sling Bag Rajut, Gelang Kepang dan Brosh produk-produk ini dapat di pakai dalam jangka waktu Panjang.

Setiap produk yang kami jual memiliki manfaatnya tersendiri, manfaat utamanya sebagai menunjang penampilan atau melengkapi fashion pada kalangan Wanita khususnya. Produk-produk kami pastinya memiliki keunikan tersendiri, karena ini hasil kerajinan tangan sendiri maka konsumen dapat memesan dengan system custom melalui aplikasi online.

B. Tujuan

Kami hadir untuk memberikan produk hasil keterampilan tangan yang berkualitas, terbuat dari bahan yang pastinya aman di pakai berbagai kalangan mulai dari anak-anak sampai dengan orang dewasa.

Kami berkomitmen untuk memberikan pengalaman yang menyenangkan dan memuaskan bagi pelanggan kami dengan memberikan produk yang unik, berkualitas, terjangkau dan yang sesuai dengan keinginan konsumen pastinya.

II. DESKRIPSI PRODUK

HASPUKAM (Hasil Pungu Sikam) kami merupakan produsen aksesoris Wanita yang berkualitas terbuat dari bahan yang aman dan dapat di gunakan dalam jangka waktu Panjang. kami berkomitmen untuk selalu menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan harga yang terjangkau.

Dengan terbangunnya bisnis kami, dapat memotivasi anak muda dalam mengasah hard skill yang terpendam dan mendorong keinginan mereka untuk mulai membangun bisnis, dengan hasil kreativitas yang ada pada diri mereka sendiri.

Lokasi produksi produk kami untuk sementara bertempat di salah satu kediaman tim, karena melihat dan mengingat produk kami berukuran yang bisa di bilang kecil jadi

tempat produksi kami akan lebih fleksibel. Pemasaran produk kami memanfaatkan media online dan aplikasi e-commerce jadi, produk kami dapat dikirim ke luar daerah. HASPUKAM menawarkan produk berupa tas tumblr rajut, sling bag rajut, gelang tali kepang dan brosh yang pastinya berguna untuk melengkapi fashion Wanita pada masa kini. Kami menerima costum desain dan warna dari costumer jadi kami dapat memenuhi keinginan customer dengan membuat produk yang desain dan warna sesuai dengan keinginan mereka. Di masa yang serba online, kami menyediakan pengiriman ke luar kota. Jadi tidak ada halangan bagi mereka yang berlokasi di luar daerah.



gambar 2.1 icon HASPUKAM



Gambar 2.2 produk Haspukam tas tumblr rajut



Gambar 2.3 produk Haspukam gelang kepang

III. SWOT ANALISIS

KEKUATAN (Strength)	KELEMAHAN (Weak)
Membuat Tas tumblr, sling bag, gelang dan brosh sesuai dengan selera konsumen.	Waktu pembuatan produk custom cukup memakan waktu.
Pelayanan yang baik	Pembuat produk masih satu orang, jadi memungkinkan waktu yang di gunakan untuk memproduksi produk lebih lama.
Kemasan yang rapih dan menarik	

Tabel 3.1 Swot analisis kekuatan dan kelemahan.

PELUANG (Opportun)	ANCAMAN (Threats)
Dapat membuka lapangan pekerjaan sambil melatih hard skill yang terpendam dalam diri anak muda sekarang.	Pesaing menawarkan harga yang lebih murah
Berinovasi membuat produk yang lebih unik dan menarik, melalui kreativitas yang ada/	Plagiarisme desain produk

Tabel 3.2 Swot analisis Peluang dan Ancaman.

IV. COMPETITOR

Faktor	HASPUKAM	Merk Lain
Kuantitas	-	+
Desain	+	-
Harga	=	=
Ketenaran	-	+
Inovasi	+	-
Tempat	-	+

Tabel 4.1 Perbandingan dengan merk lain.

V. OPERATION PLAN

1. Jangka Pendek
 - Membuat produk sample
 - HASPUKAM dikenal dengan baik di lingkungan sekitar
2. Jangka Menengah
 - Investasi alat dan bahan dengan berbagai model
 - Mempunyai pegawai yang memiliki kemampuan memproduksi barang
 - HASPUKAM makin di kenal banyak orang
3. Jangka Panjang
 - Membuka workshop pelatihan merajut
 - Memperluas jaringan dengan mengikuti pameran dan bazar

VI. RENCANA PEMASARAN

1. Periklanan

Periklanan awal dapat dilakukan melalui jejaring sosial media yang ada.
2. Promosi penjualan

Diskon dan voucher dapat digunakan untuk menarik konsumen agar ingin membeli suatu produk.
3. Pameran dan bazar

Dengan mengikuti pameran dan bazar, maka produk akan di kenal lebih banyak orang dan dapat meningkatkan pelanggan/customer.

VII. RENCANA KEUANGAN

1. Biaya Produksi

No.	Komponen	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)
1	Benang Katun 8mm	10bh	25.000,00	250.000,00
2	Benang Jahit	10bh	2.500,00	25.000,00
3	Jarum Rajut	3bh	15.000,00	45.000,00
4	Jarum Jahit	1bks	10.000,00	10.000,00
5	Kancing tas	1ls	25.000,00	25.000,00
6	Resleting tas	12pc	2.500,00	30.000,00
7	mutiara	2rt	5.000,00	10.000,00
8	Peniti brosh	1ls	20.000,00	20.000,00
9	Lem tembak	2bh	3.000,00	6.000,00
10	Manik-manik	3ls	15.000,00	45.000,00
11	packaging	25pc	500,00	12.500,00
12	Stiker	25pc	250,00	6.250,00
Total Biaya Produksi				484.750,00
Per produk :				24.237,00
Biaya sebulan :				72.711
Biaya setahun :				2.617.596

Tabel 7.1 Rincian biaya produksi.

2. Biaya Investasi

No	Komponen Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)
A. Biaya Operasional				
1.	Bensin Kendaraan	3lt	10.000,00/lt	30.000,00
2.	Biaya Pengrajin	20	30.000,00/produk	600.000,00
Total				630.000,00
Total biaya operasional per produk				31.500,00

Tabel 7.2 Rincian biaya Operasional.

3. Rencana Penjualan dan Biaya Penjualan

Rencana Penjualan dan Biaya Penjualan			
	Januari	Februari	Maret
Target Penjualan (Rp)	250.000,00	500.000,00	700.000,00
Biaya Penjualan (Rp)	104.000,00	180.000,00	230.000,00
Keuntungan bulanan (Rp)	146.000,00 (25 produk)	320.000,00 (30 produk)	470.000,00 (40 produk)

Tabel 7.3 Rincian biaya penjualan dan keuntungan..

VIII. TIMELINE

Timeline 3 bulan kedepan			
Minggu ke- / Bulan	Januari	Februari	Maret
1			
2			
3			
4			
Keterangan :		Produksi	
		Photo Produk	
		Promosi	
		Pemasaran	

Tabel 8.1 Timeline

IX. PERINGANAN RESIKO BISNIS

1. Resiko

Resiko	Kecenderungan	Dampak	Nilai Resiko
Konsumen Membatalkan pesanan saat sudah memesan barang/produk	1	5	4
Ulasan negative dari konsumen	1	4	4
Sebuah competitor baru menyediakan produk yang sama dengan harga yang lebih murah	3	4	4

Tabel 9.1 Peringatan resiko..

Keterangan :

1. sangat tidak mungkin / tidak ada
2. sedikit kemungkinan / kecil
3. mungkin
4. kuat
5. sangat kuat

2. Penanganan Resiko

Resiko	Penanganan Resiko
Konsumen Membatalkan pesanan saat sudah memesan barang/produk	Mencari tahu alasan konsumen membatalkan pesanan dan beri solusi untuk masalah tersebut
Ulasan negative dari konsumen	Tetap memberi pelayann terbaik untuk konsumen
Sebuah competitor baru menyediakan produk yang sama dengan harga yang lebih murah	Menaikan nilai produk dan tetap menjaga konsistensi produk agar konsumen punya daya Tarik tersendiri.

Tabel 9.2 Penanganan resiko..

LAMPIRAN

1. Biodata



CURRICULUM VITAE

DATA PRIBADI
Nama
Mutia Pancarani Yazid
Tempat, Tanggal Lahir
Bandar Lampung 23 April 2003
Jenis Kelamin
Wanita
Agama
Islam
Tinggi Badan
160cm
Berat Badan
58kg
Golongan Darah
B

KONTAK
 (123) 456-7890
 mutiapanarani@gmail.com
 Bandar Lampung

➤ PENDIDIKAN FORMAL
SMA NEGERI 1 MENGGALA
2017-2020
UNIVERSITAS LAMPUNG
2021-Sekarang

➤ BAHASA
Indonesia

➤ KETERAMPILAN
mampu menghasilkan kerajinan tangan
mampu merancang anggaran biaya
dalam prhal berbisnis.

➤ PENGALAMAN KERJA
Dinas Kesehatan menggala