**PROPOSAL *BUSINIS PLAN* “TUMBLER AKSARA”**

Dosen Pengampu:

Wartariyus, S. Kom.,M.T.L.



Disusun Oleh:

Putri Anyelir (2113046067)

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG**

**JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**

**UNIVERSITAS LAMPUNG**

**TAHUN 2023**

# DAFTAR ISI

**BAB 1. PENDAHULUAN**

* 1. Latar Belakang………………………………………………………………..

 1.2 Rumusan Masalah……………………………………………………………

 1.3 Tujuan Kegiatan………………………………………………………………

 1.4 Luaran Kegiatan………………………………………………………………

 1.5 Manfaat Kegiatan……………………………………………………………..

 1.6 Visi Misi………………………………………………………………………

 1.7 Data Perusahaan………………………………………………………………

 1.8 Data Pemilik………………………………………………………………….

**BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

 2.1 Gambaran Umum Produk…………………………………………………….

 2.2 Analisis Potensi Usaha………………………………………………………..

 2.3 Analisis Proses Produksi……………………………………………………...

 2.4 Strategi Pemasaran……………………………………………………………

 2.5 Analisis Ekonomi……………………………………………………………

 2.6 Analisis SWOT………………………………………………………………

 2.7 Distribusi……………………………………………………………………...

**BAB 3. METODE PELAKSANAAN**

 3.1 Input…………………………………………………………………………..

 3.2 Proses…………………………………………………………………………

 3.3 output………………………………………………………………………….

**BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN**

4.1 Anggaran Biaya……………………………………………………………..

 4.2 Jadwal Kegiatan………………………………………………………………

# DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Perusahaan…………………………………………………………..

Tabel 2. Data Pemilik………………………………………………………………

Tabel 3. Rekapitulasi Rencana Anggaran Biaya…………………………………..

Tabel 4. Jadwal Kegiatan………………………………………………………….

Tabel 5. Rencana Biaya Overhead…………………………………………………

Tabel 6. Anggaran Biaya……………………………………………………………

Tabel 7. Jadwal Kegiatan………………………………………………………….

# DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Logo Aksara pada tumbler……………………………………………...

Gambar 2. Tumbler…………………………………………………………………

Gambar 3. Kardus *packing* Tumbler………………………………………………..

Gambar 4. *Thanks card*…………………………………………………………….

Gambar 5. Stiker……………………………………………………………………

# BAB 1. PENDAHULUAN

##  1.1 Latar Belakang

 Pada zaman dahulu,masyarakat sangat sulit sekali jika ingin membawa air minum dari rumah,masyarakat harus membeli air minum kemasan jika ingin minum diluar rumah,hingga akhirnya terciptalah sebuah produk yang biasa kita sebut dengan tumbler.Tumbler atau botol minum adalah wadah air yang terbuat dari bahan plastik atau kaca sehingga dapat menjaga suhu minuman di dalamnya. Bentuknya yang fleksibel membuatnya mudah dibawa bepergian ke mana-mana. Misalnya bekerja di kantor, pergi *hangout* bersama teman-teman, mendaki gunung, atau berolahraga di *gym*.Kini, botol minum *portable* hadir dalam beragam *design* d yang lebih kekinian. Bentuknya pun dirancang sedemikian rupa sehingga memberi manfaat praktis bagi para penggunanya. Berkat bobotnya yang ringan, tumbler sering dibawa untuk menemani aktivitas sehari-hari banyak orang, khususnya kegiatan di luar ruangan.Hampir 40% warga indonesia adalah pengguna tumbler,sasaran dari produk ini adalah masyarakat umum.

 Melihat jarangnya diguanaka aksara Lampung dalam kemasan atau produk oleh-oleh khas lampung,”Tumbler Aksara” hadir dalam suatu upaya penyebarluasan salah satu kekayan daerah Lampung yang jarang sekali digunakan atau diketahui oleh masyarakat luas maupun umum,mengingat bahwasanya tumbler adalah salah satu barang penting yang praktis untuk dibawa,kami mnggunkan produk tersebut sebagai media pengenalan budaya yang ada di daerah Lampung,keunggulan dari tumbler aksara ini adalah motifnya yang menarik yaitu aksara lampung,sehingga hanya ada di daerah lampung saja,tumbler ini juga bisa menjadi salah satu oleh-oleh khas lampung yang mudah dibawa dan bermanfaat tentunya,bisa *custom* nama menggunakan aksara dengan sistem *pre order* selama 3-4 hari.

 **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan beberapa rumusan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana cara menciptakan Tumbler Aksara yang aman digunakan?
2. .Bagaimanakah cara mempromosikan dan memasarkan produk Tumbler Aksara sehingga dapat diterima masyarakat luas?

## Bagaimana cara memanajemen usaha ini agar profit yang dihasilkan sesuai dengan apa yang direncanakan, sehingga usaha ini dapat berkembang pesat?

## 1.3 Tujuan Kegiatan

Dari rumusan masalah diatas ada pun tujuan penyusunan program kreatifitas ini adalah**:**

1. Agar mampu menghasilkan produk Tumbler aksara yang aman digunakan, dengan harga yang terjangkau.
2. Agar mampu menemukan cara untuk memasarkan produk Tumbler Aksara.
3. Agar dapat memahami bagaimana tahapan-tahapan membangun suatu usaha.

**1.4 Luaran Kegiatan**

1. Menghasilkan produk Tumbler Aksara yang mampu memperkenalkan aksara Lampung di masyarakat luas terutama masyarakat lokal yang masih awam dengan aksara lampung.
2. Terciptanya calon-calon wirausaha melalui usaha pembuatan Tumbler Aksara.
3. Terciptanya suatu usaha yang memiliki prospek bagus kedepannya.
4. Terciptanya sebuah sistem manajemen usaha yang kuat, sehingga usaha ini dapat berkembang secara berlanjut dan dapat meciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat luas.

 **1.5 Manfaat Kegiatan**

 Adapun Manfaat yang diharapkan dari adanya program kreatifitas ini, yaitu:

1. Bagi penulis

Dapat menjadi wawasan dan pengalaman baru tentang bagaimana dunia wirausaha yang sesungguhnya, mendapatkan pembelajaran bagaiamana langkah-langkah yang tepat untuk mendirikan suatu usaha yang berpotensi, serta menanamkan jiwa kewirausahaan yang kuat,terwujudnya harapan penulis yang ingin memperkenalkan salah satu kekayaan Lampung yaitu Aksara Lampung yang saat ini masih jarang digunakan dalam *label/logo* yang terdapat pada oleh-oleh khas Lampung.

1. Bagi mitra usaha

Mendapat keuntungan yang potensial dari penjualan produk ini serta dapat menarik lebih banyak konsumen.

1. Bagi Masyarakat

Dapat menambah wawasan masyarakat luas tentang aksara lampung,serta dapat menjadi salah satu alternatif masyarakat luar kota yang ingin memberikan oleh-oleh kepada saudara dan kerabatnya karna harganya yang terjangkau dan sangat mncirikan daerah Lampung.

 **1.6 Visi Misi**

Visi

 “Melestarikan salah satu kekayaan Lampunh yaitu Aksara melalui cindra mata yang memiliki manfaat bagi wisatawan lokal mauphn mancanegara”.

 Misi

1. Mengurangi pemakain botol plastik melalui penggunaan tumbler aksara berbahan dasar stainless steel.
2. Memberikan kualitas produk yanh terbaim bagi konsumen.
3. Memberikan pengatahuan baru mengenai aksara Lampung dengan konsumen.
4. Menyediakan layanan saran,bagu konsumen.

 **1.7 Data Perusahaan**

Tabel 1.Data Perusahaan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Nama Perusahaan |  “Lamban Aksara” |
| 2 | Bidang Usaha |  |
| 3 | Nama Produk | Tumbler Aksara |
| 4 | Alamat Perusahaan | Rajabasa,BandarLampung |
| 5 | Nomor Telpon | 0821774580 |
| 6 | Alamat Email | Anyelirputri3@gmail.com |

 **1.8 Data Pemilik**

Tabel 2. Data Pemilik

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Nama | Putri Anyelir |
| 2 |  Kelamin | Perempuan |
| 3 | Tempat,tanggal lahir | Banding,28 Agustus 2003 |
| 4 | Alamat | Rajabasa,Bandar Lampung |
| 5 | Nomor Telpon | 0821774580 |
| 6 | Email | Anyelirputri3@gmail.com |
| 7 | Peran dalam perusahaan | Owner |

**BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

**2.1 Gambaran Umum Produk**

 Tumbler aksara merupakan botol minum praktis yang sangat praktis untuk dibawa kemanapun,keunggulan daei botol minum atau tumbler aksara ini adalah dapat menyimpan air putih,susu,teh,tanpa meninggalkan bau,dengan bentuknya yang seperti ini memudahkan untuk pengguna dalam pemeliharaan produknya,tidak mudah rusak karna berbahan dasar *Stainless,*akan tetapi kekurangan dari produk ini adalah tidak bisa menahan suhu yang terlalu panas maka botol akan ikut terasa panas pula,penggunaan material *Stainless* juga sebagai alternatif pengurangan limbah plastik di Indonesia, Pemakaian tumbler atau botol minum yang bisa dipakai berulang kali bisa menjadi salah satu cara untuk mengurangi sampah plastik dari kemasan air minum, selain alasan lingkungan, wadah berbahan *stainless steel j*uga dianggap lebih aman bagi kesehatan.



**2.2 Analisis Potensi Usaha**

 Usaha ini memiliki potensi yang tinggi, karena manusia umumnya memerlukan air untuk mengindari dehidrasi mengingat iklim di indonesia yakni ikmlim tropis sehingga kita perlu air putih yang cukup untuk tubuh kita,selain itu juga dapat mengurangi penggunaan sampah plastik,dan tentunya dapat menghemat biaya pengeluaran,bayangkan saja jika setiap keluar rumah kita harus membeli air minum kemasan yang harganya sekitar Rp.3000/5000 rupiah,dalam jangka waktu 1 bulan kita bisa mengeluarkan kurang lebih uang sebesar Rp. 120.000,tentunya masyarakat akan lebih memilih menggunaan botol minum ini selain untk menjaga kesehatan juga untuk mengurangi pengeluaran biaya.produk kami juga tergolong terjangkau, 1 pcs tumbler aksara kami jual dengan harga Rp 75.000.

**2.3 Analisis Proses Produksi**

 Proses produksi produk ini dilakukan dengan perencanaan yang matang, tingkat ketelitian yang tinggi, serta dalam pemilihan bahan baku produk distandarkan memiliki kualitas di atas rata-rata, tetapi juga dapat menekan biayaproduksi. Menggunakan mesin terbaru sehingga ukiran laser pada botol minum dapat terjamin kualitasnya,atau tidak akan pudar.

**2.4 Strategi Pemasaran**

1. *Product*.Produk yang ditawarkan sangat berguna sebagai tempat menyimpan air yang dapat digunakan dimanapun.Tumbler aksara terbuat dari bahan *Stainlekoss* yang aman digunakan dalam jangka waktu panjang ,lebih baik daripada penggunaan botol yang berbahan dasar plastik.
2. *Price*.Dalam hal harga, harga sudah disesuaikan dengan biaya produksi dan biaya alat. Kami juga akan menggunakan metode sale dalam *event-event* tertentu dengan tetap menyesuaikan biaya produksi sehingga tidak ada kerugian
3. *Promotion*.Promosi pada usaha Tumbler aksara ini dilakukan secara langsung dan juga secara online. Promosi online dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yang ada, seperti Instagram, Facebook, dan yang lainnya bekerjasama dengan *brand-brand lo*kal seperti kaway,oraqle,dan sebagainya yang ada di daerah Lampung. Dengan menggunakan media social yang banyak digunakan,menawarkan di *event-event* besar maupun kecil yang ada di Lampung,menawarkan produk di lingkungan kampus maupun diluar lingkungan kampus.
4. *Place*.Pemasaran produk ini dilakukan dengan dua cara yaitu dengan pemasaran offline dan pemasaran online. Pemasaran offline akan dilakukan dengan penitipan produk di kaway,oraqle,oleh oleh khas lampung dam sebagainya. Sedangkan pemasaran online akan dilakukan dengan memasarkan produk ke beberapa media sosial (facebook, instagram, dll) dan layanan e-commerce (shopee, lazada, dll), sehingga akan jauh memperluas jangkauan pemasaran produk.
5. *Participant/People*. Pelaku utama dalam usaha ini tentu saja adalah kami mahasiswa Universitas Lampung dan juga pemilik/pegawai toko yang nantinya akan menjadi tempat pemasaran produk ini. Tempat pemasaran awal dilakukan di daerah Bandar Lampung dan Bakauheni, namun tidak menutup kemungkinan juga kami merima konsumen dari luar Bandar Lampung karena kami juga memasarkan produk tumbler aksara secara online.
6. *Process*.Pelayanan optimal diberikan berupa garansi kerusakan/ketidaksesuaian produk yang diatur melalui kesepakatan kontrak kerja. Hal ini dilakukan guna menjamin standar dan citra produk. Penetapan standar dan quality control dilakukan melalui proses supervisi produk siap jual, sehingga produk reject tidak sampai ke pelanggan.
7. *Physical Evidence.*Aspek ini didukung penuh oleh harapan tim pelaksana, yakni harapan dari usaha ini adalah menciptakan produk tumbler aksara yang aman dan tidak menimbulkan efek apapum bagi kesehatan tubuh ketika di gunakan.

**2.5 Analisis Ekonomi**

**a. Asumsi**

Dalam perencanaan program ini, diasumsikan bahwa dalam waktu satu tahun akan mampu memproduksi sebayak 600 pcs tumbler aksara. Sehingga dapat diperhitungkan biaya produksi yang dibutuhkan untuk 100 pcs produk tumbler aksara adalah sebagai Berikut.

Tabel 3. Rencana Biaya Produksi tumbler aksar

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Jenis modal kerja | Jumlah | Hargasatuan | Harga Total(Rp) |
| 1 | Tumbler | 600 pcs | Rp.35.000-, | Rp.21.000.000-, |
| 2 | Thanks card | 700 pcs | Rp. 700-, |  Rp. 280.000-, |
| 3 | Tali goni | 5 rol | Rp.12.000-, | Rp. 60.000-, |
| 4 | Buble warp | 2 rol | Rp.90.000-, | Rp. 180.000-, |
| 5 | Stiker | 700 pcs | Rp. 1.000-, |  Rp. 700.000-, |
| 6 | Spidol hitam | 2 pcs | Rp. 7.000-, | Rp. 14.000-, |
|  | Total |  |  | Rp.22.234.000-, |

Tabel 4. Rencana biaya alat

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Jenis modal kerja | Jumlah | Harga satuan | Harga total(Rp) |
| 1 | Mesin laser | 1 unit | Rp.1.300.000-, | Rp.1.300.000-, |
| 2 | Komputer | 1 unit | Rp.3.600.000-, | Rp.3.600.000-, |
|  | Total |  |  | Rp.4.900.000-, |

Tabel 5 . Rencana biaya Overhead

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Jenis modal kerja | Jumlah | Harga satuan | Harga total(Rp) |
| 1 | By.Listrik | 12 kali | Rp.300.000-, | Rp.3.600.000-, |
| 2 | By.reparasi dan pemeliharaan | 4 kali | Rp.100.000-, | Rp. 400.000-, |
|  | Total |  |  | Rp.4.000.000-, |

Total biaya bahan + biaya alat + biaya overhead

Biaya produksi Rp.22.234..000+Rp.4.900.000+Rp.4.000.000= Rp.31.134.000

**b. Hasil Usaha**

HU=jumlah produk x harga jual

HU=600 x Rp.75.000 = Rp.45.000.000

**c. Laporan Laba atau Rugi**

L/R = HU-BP; karena HU>BP, maka

L/R = Rp.45.000.000-Rp.21.000.000=Rp.24.000.000

**d. Break Event Point (BEP)**

BEP = BP : total produksi

BEP=Rp.21.000.000 : 600 = Rp. 35.000

Jadi, titik balik modal produk wet suit akan didapatkan apabila harga jual per satuan adalah Rp. 35.000

**e. Benefit Cost (B/C) Ratio**

B/C rasio = HU : BP

B/C rasio = Rp 45.000.000 : Rp. 21.000.000= 2,143

Jadi, dari sebanyak Rp 21.000.000 biaya yang dikeluarkan akan diperoleh hasil usaha 2,143 kali lipat, sehingga sangat layak untuk diusahakan.

**f. Return of Infestment (ROI)**

ROI = (Laba : BP)X 100%

ROI =(Rp.45.000.000 : Rp. 21.000.000) x 100% =120%

Jadi, dari biaya produksi sebesar Rp. 21.000.000 yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar 120% untuk penggunaan modal usaha yang sangat efektif.

 **2.6 Analisis SWOT**

1. Kekuatan (Strengths):

* Inovasi Produk: konsep penggunaan motif aksara pada tumbler menjadi daya tarik tersendiri.
* Manfaat Kesehatan:Penggunaan tumbler baerbahan dasar steinless stell dipercaya lebih sehat untuk tubuh dibandingkan dengan penggunaan tumbler berbahan dasar plastik.
* Variasi Produk: Adanya berbagai pilihan warna tumbler yang dapat menarik berbagai preferensi konsumen.

2. Kelemahan (Weaknesses):

* Keterbatasan Pasar: Masyarakat masih banyak yang tertarik menggunakan tumbler plastik dengan alasan lebih awet dan kuat dibandingkan tumbler berbahan dasar stenlees.
* Ketergantungan pada Bahan Baku: harga bahan baku yang terkadang naik.

3. Peluang (Opportunities):

* pariwisata : Meningkatnya wisatawan lokal,luar,mancanegara menjadi peluang besar untuk memperkenalkan aksara Lampung melalui tumbler.
* Ekspansi Pasar Internasional: Peluang untuk memasuki pasar internasional dikarnakan masih sedikitnya oleh-oleh khas Lampung
* Kolaborasi dengan Toko oleh-oleh khas Lampung: Kerjasama dengan toko oleh-oleh dapat menjadi jalur distribusi yang efektif karna saat ini hanya makanan saja yang terkenal.

4. Ancaman (Threats ):

* Pesaing di Pasar tumbler: Persaingan dengan produk timbler lainnya dapat menjadi ancaman jika tidak ada strategi pemasaran yang efektif.
* Fluktuasi Harga Bahan Baku: Fluktuasi harga atau ketersediaan bahan baku dapat mempengaruhi biaya produksi.
* Perubahan Selera Konsumen: Perubahan selera konsumen dapat menjadi ancaman jika produk ini tidak dapat beradaptasi dengan tren pasar.

**2.7 Distribusi**

Tempat penjualan produk tumbler aksara berada di tempat yang strategis, dengan banyaknya wisatawan lokal maupun luar daerah. Hal ini yang cukup mendukung kegiatan perdagangan tersebut. Karena, strategis akan sedikit banyak menimbulkan Efek untuk membeli barang ini.

**.BAB 3. METODE PELAKSANAAN**

**3.1. Input**

Pada tahap ini ditujukan untuk langkah awal apa saja yang paling tepat yang harus dilakukan untuk membangun usaha tumbler aksara ini.

1. Kami melakukan survei pasar terlebih dahulu untuk mengetahui kondisi pasar, minat konsumen, serta melihat beberapa produk sejenis agar kami bisa menentukan harga untuk disesuaikan dengan kemampuan ekonomi masyarakat. Kami melakukan pengamatan kepada beberapa mahasiswi di lingkungan Universitas Lampung mupun masyarakat umum. Dari hasil survei pasar ini, dapat disimpulankan bahwa 40 % masyarakat adalah pengguna tumbler dan tentunya berminat dengan produk tumbler ini.
2. Setelah melakukan survei pasar, yang kami lakukan adalah studi kelayakan terhadap usaha yang akan kami jalankan. Studi kelayakan ini dilakukan untuk mengetahui apakah usaha ini memiliki prospek jangka panjang. Dalam tahap ini, analisis ekonomi sangat penting untuk melihat keuntungan kedepannya.
3. Tahap terakhir adalah pemilihan bahan dan penyediaan tempat serta sarana dan prasarana untuk menunjang proses produksi.

**3.2 Proses**

Tahap-tahap yang harus dilakukan dalam proses produksi Tumbler aksara ini yaitu sebagai berikut.

1. Siapkan *design* yang ingin diukir,menggunakan metode laser pada botol.
2. Lalu,lepas tutup botol agar mempermudah dalam proses laser,tandai pada bagian depan botol yang ingin di laser menggunakan spidol berwarna agar kuta dapat mengetahui posisi yang pas.
3. Setelah itu mesin laser akan bekerja sesuai dengan perintah komputer yang telah tersedia *design* yang kita inginkan,setelah selesai proses pelaseran,selanjutnya produk akan dikemas dengan kardus,lalu diberi bonus stiker di dalamnya,tak lupa *thanks card* di atas kardus yang diikat menggunakan tali goni.
4. Jika pengiriman luar kota,akan dilapisi dengan *bublewarp* agar produk tetap aman sampai tujuan.
	1. **Output**

Output dari produksi yang dibuat dalam program kreativitas mahasiswa ini adalah tumbler aksara ang sangat berguna sebagai wadah air yang mudah

dibawa kemanapun,menggunakan material *Stainless* sehingga aman digunakan dalam jangka panjang.

**BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN**

**4.1 Anggaran Biaya**

Rancangan ini diperuntukan untuk memproduksi sebanyak ,600 pcs tumbler aksara.Adapun anggaran biaya yang digunakan yaitu sebagai berikut.

Tabel 6. Anggaran Biaya

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Jenis pengeluaran | Biaya (Rp) |
| 1 | Peralatan penunjang | Rp. 4.900.000 |
| 2 | Bahan habis pakai | Rp.21.000.000 |
| 3 | Biaya overhead | Rp. 4.000.000 |
| 4 | Perjalanan (lokal/regional | Rp. 500.000 |
| 5 | Administrasi | Rp. 25.000 |
|  |  Total | Rp.30.425.000 |

* 1. **Jadwal Kegiatan**

Adapun jadwal pelaksanaan yang akan dilakukan yaitu sebagai berikut.

Tabel 7. Jadwal Kegiatan

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Jenis kegiatan |  |  |  |  |  |
|  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Persiapan |  |  |  |  |  |
| 2 | Proses produksi |  |  |  |  |  |
| 3 | Promosi |  |  |  |  |  |
| 4 | Pemasaran |  |  |  |  |  |
| 5 | Monitoring dan evaluasi |  |  |  |  |  |
| 6 | Pembuatan laporan keuangan |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |