

**BUTTERFLY ACCESSORIES**



**Dosen Pengampu:**

- 1. Wartariyus, S.Kom., M.T.I.**

Disusun Oleh:

Wahyu DianaPutri (2113046033)

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG  
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS LAMPUNG  
2023**

## DAFTAR ISI

|  |            |
|--|------------|
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                       | <b>ii</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                    | <b>iii</b> |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                    | <b>iv</b>  |
| <b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>               | <b>1</b>   |
| 1.1 Latar Belakang .....                     | 1          |
| 1.2 Rumusan Masalah.....                     | 2          |
| 1.3 Tujuan .....                             | 2          |
| 1.4 Luaran yang Diharapkan.....              | 3          |
| 1.5 Manfaat Kegiatan.....                    | 3          |
| <b>BAB 2 GAMBARAN MASYARAKAT UMUM.....</b>   | <b>4</b>   |
| 1.1 Analisis Potensi Usaha .....             | 4          |
| 1.2 Analisis Proses Produksi .....           | 4          |
| 1.3 Promosi.....                             | 5          |
| 1.4 Rencana Pemasaran .....                  | 5          |
| 1.5 Analisis Kelayakan Usaha.....            | 6          |
| <b>BAB 3. METODE PELAKSANAAN .....</b>       | <b>7</b>   |
| 3.1 Tahap Awal.....                          | 7          |
| 3.2 Tahap Inti .....                         | 7          |
| 3.3 Tahap Akhir .....                        | 7          |
| <b>BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN.....</b> | <b>8</b>   |
| 4.1 Anggaran Biaya .....                     | 8          |
| <b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>                     |            |
| Lampiran 1. Biodata Diri                     |            |
| Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan    |            |
| <b>DAFTAR TABEL</b>                          |            |
| Tabel. 1. Rencana Biaya Produksi.....        | 6          |
| Tabel 2. Rencana Biaya Variabel.....         | 6          |
| Tabel 3. Total Biaya Yang Diperlukan.....    | 9          |
| Tabel 4. Biaya Kegiatan.....                 | 9          |

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pasar *accesoris* manik-manik telah tumbuh secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir, menciptakan peluang yang menarik untuk memasuki industri ini. *Accesoris* manik-manik tidak hanya berfungsi sebagai penambah gaya, tetapi juga menjadi ekspresi kreativitas dan individualitas bagi banyak orang. Dalam konteks ini, proposal ini dibuat untuk mendirikan sebuah usaha *accesoris* manik-manik yang inovatif dan berkualitas. Perkembangan tren fashion yang dinamis dan semakin meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk unik memberikan dorongan kuat untuk memasuki bisnis *accesoris* manik-manik. Dengan semakin berkembangnya gaya hidup yang menekankan pada keunikan dan personalisasi, produk-produk yang dirancang secara kreatif dapat menarik perhatian target pasar yang luas.

Selain itu, kemajuan teknologi dan konektivitas yang terus meningkat memudahkan pemasaran dan distribusi produk secara online. Dengan memanfaatkan platform online, usaha ini dapat mencapai pelanggan potensial di berbagai lokasi, menciptakan pangsa pasar yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas merek. Pentingnya keberlanjutan juga menjadi faktor kunci dalam mendirikan usaha ini. Dengan memilih bahan baku yang ramah lingkungan dan mengadopsi praktik produksi yang bertanggung jawab, usaha *accesoris* manik-manik ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pelanggan, tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap lingkungan. Dalam kerangka ini, proposal ini bertujuan untuk merinci langkah-langkah strategis yang akan diambil untuk mendirikan dan mengelola usaha aksesoris manik-manik. Melalui kombinasi inovasi desain, kualitas produk yang tinggi, dan strategi pemasaran yang efektif, usaha ini diharapkan dapat menjadi pelaku yang berpengaruh dalam industri *accesoris* manik-manik dan memberikan nilai tambah bagi pelanggan serta pemilik usaha.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas, maka dapat diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses pembuatan *accessoris* yang berkualitas?
2. Bagaimana cara mempromosikan dan memasarkan *accessoris* pada masyarakat?
3. Bagaimana cara manajemen usaha ini agar profit yang dihasilkan sesuai dengan yang direncanakan, sehingga usaha ini dapat berkembang dengan pesat?

### 1.3 Tujuan

Adapun tujuan dari penyusunan proposal ini yaitu sebagai berikut:

1. Agar mampu mengahsikan *accessoris* manik yang berkualitas tinggi dengan harga terjangkau.
2. Agar mampu menemukan cara pemasaran produk ini kepada masyarakat
3. Agar dapat memahami langkah-langkah dalam membangun suatu usaha.

### 1.4 Luaran Kegiatan

Luaran yang diharapkan dari pelaksanaan kegiatan mahasiswa ini adalah sebagai berikut:

1. Menghasilakn produk *accessoris* yang berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau ditengah boomingnya produk pada masyarakat.
2. Terciptanya calon-calon pengusaha *accessoris* dengan kualitas tinggi sehingga dapat meningkatkan penghasilan masyarakat.
3. Terciptanya sebuah system manajemen pemasaran yang memiliki kualitas bagus sehingga mampu bersaing dengan usaha-usaha yang lain di era sekarang ini.

### 1.5 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari program mahasiswa ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis  
Dapat menambah wawasan tentang bagaimana sebuah wirausaha yang sesungguhnya, menambah wawasan tentang cara-cara mendirikan sebuah usaha yang berpotensi di era sekarang ini.
2. Bagi Mitra Usaha  
Mendapatkan pengalaman berusaha, mendapat keuntungan dari penjualan produk dan meningkatkan pengasilan perekonomian.
3. Bagi Masyarakat  
Dengan hasil dari produk yang sudah ada masyarakat dapat lebih mudah mendapatkan *accessoris* dan untuk mempercantik *fashion* mereka dengan kualitas tinggi. Memberikan rasa tenang kepada masyarakat karena mudahnya mendapatkan *accessoris* melalui media online.

## **BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA**

### **2.1 Analisis Potensi Usaha**

Potensi usaha *acesoris* manik-manik melibatkan pertimbangan berbagai faktor, termasuk tren pasar dengan mengamati tren pasar terkini terkait dengan aksesoris fashion, terutama manik-manik. Ada peningkatan minat atau permintaan yang signifikan terhadap produk yang akan dipasarkan. Target pasar, pada target pasar sudah ditentukan siapa yang akan menjadi target pasar produk ini. Target pada produk ini akan menyasar remaja, dewasa muda, atau kelompok usia lainnya dan produk ini akan lebih berfokus pada pria, wanita, atau keduanya. Persaingan, pada persaingan membahas tentang kelemahan dan kelebihan, Analisis kekuatan dan kelemahan mereka dapat membantu produsen mengembangkan strategi yang lebih baik. Melakukan survei atau periksa ulasan pelanggan untuk mendapatkan wawasan tentang apa yang diinginkan pelanggan dan bagaimana sehingga dapat meningkatkan produk atau layanan biaya produksi, dan strategi pemasaran.

### **2.2 Analisis Proses Produksi**

Dalam proses produksi akan dilakukan sebaik mungkin dan semaksimal mungkin. Analisis produksi aksesoris manik-manik mencakup beberapa aspek kunci yang sangat penting untuk kesuksesan operasional. Pertama, langkah awal dalam produksi adalah memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi. Dalam hal ini, perlu menjalin kemitraan dengan pemasok yang handal untuk memastikan pasokan manik-manik yang konsisten dan berkualitas. Setelah itu, proses produksi harus dirancang dengan efisiensi tinggi untuk mengoptimalkan penggunaan bahan baku dan mengurangi pemborosan.

Kualitas produk adalah faktor utama yang harus diperhatikan dalam setiap tahap produksi. Proses produksi harus mematuhi standar kualitas yang ketat untuk menghasilkan aksesoris manik-manik yang tahan lama dan menarik bagi pelanggan. Selain itu, inovasi dalam desain dan teknik produksi dapat menjadi nilai tambah yang signifikan. Aspek biaya produksi juga harus diperhitungkan dengan cermat. Ini mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya produksi, dan biaya distribusi. Penerapan praktik manajemen biaya yang efektif akan membantu menjaga keberlanjutan operasional dan memastikan bahwa harga jual produk tetap bersaing. Keberlanjutan produksi juga bergantung pada manajemen rantai pasokan yang baik. Pengelolaan stok yang efisien, distribusi yang tepat waktu, dan pemeliharaan hubungan yang baik dengan pemasok dan mitra distribusi dapat mengurangi risiko terhenti produksi atau ketidakstabilan pasokan.

Terakhir, penggunaan teknologi dalam produksi dapat meningkatkan efisiensi dan konsistensi. Penerapan sistem otomatisasi untuk beberapa tahap produksi dapat

mengurangi kesalahan manusia dan meningkatkan produktivitas keseluruhan. Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut, analisis produksi aksesoris manik-manik dapat membimbing pengambilan keputusan yang lebih baik untuk meningkatkan kualitas produk, mengoptimalkan biaya produksi, dan mencapai kesuksesan dalam pasar yang kompetitif.

### 2.3 Promosi

Proses promosi pada produk *accessoris* akan dilakukan secara offline ataupun online, melalui platform media social untuk promosi online dan untuk promosi offline dilakukan dengan membagikan brosur. Kemudian untuk promosi tiap minggu atau bulan akan dilakukan, dan ketika ada event juga akan dilakukan promosi produk tertentu.

### 2.4 Rencana Pemasaran

Pemasaran produk akan dilakukan secara offline dan online. Dalam pemasaran offline yang akan dilakukan adalah penyampaian langsung melalui bazar ataupun stand kepada target yang telah ditentukan kemudian kami juga akan menitipkan ke toko toko aksesoris. Sedangkan pemasaran secara online akan dilakukan melalui media sosial, kami juga akan melakukan pemasaran pada aplikasi Shopee.

### 1.6 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam perencanaan program ini, diasumsikan bahwa dalam waktu satu hari akan mampu memproduksi 50 pcs. Sehingga dapat diperhitungkan biaya produksi yang dibutuhkan untuk 50pcs adalah sebagai berikut.

- a. Biaya produksi (biaya habis pakai)

**Tabel 1.** Rencana biaya tetap

| NO                     | Uraian    | volume | satuan  | Harga satuan | Jumlah (Rp) |
|------------------------|-----------|--------|---------|--------------|-------------|
| 1.                     | Jarum     | 5      | pcs     | 2.000        | 10.000      |
| 2.                     | Alat-alat | 3      | buah    | 45.000       | 135.000     |
| Total biaya Oprasional |           |        | 145.000 |              |             |

**Tabel 2.** Biaya variable

| NO | Uraian       | Volume | satuan | Harga satuan | Jumlah (Rp) |
|----|--------------|--------|--------|--------------|-------------|
| 1. | Manik-manik  | 10     | buah   | 5.000        | 50.000      |
| 2. | Benang       | 5      | buah   | 2.000        | 10.000      |
| 3. | Tenaga kerja | 1      | orang  | 40.000       | 40.000      |

Total biaya produksi produk + biaya Variabel = hasil

$$\text{Rp. } 145.000 + 100.000 = 245.000$$

b. Hasil Usaha

HU = jumlah produk x harga jual

$$\text{HU} = 50 \times 5.000 = 250.000$$

c. Laporan laba atau rugi

L/R = HU – BP; karena HU > BP, maka

$$\text{L/R} = 250.000 - 245.000 = 5.000.$$

d. Break Event Point (BEP)

BEP = BP : total produksi

$$\text{BEP} = 245.000 : 50 = 4.900.$$

Jadi, titik balik modal accessoris ini akan di dapatkan apabila harga satuan adalah Rp. 4.900

e. Benefit Cost (B/C) Ratio

B/C rasio = HU : BP

$$\text{B/C rasio} = 250.000 : 245.000 = 1,020$$

Jadi, dari sebanyak 245.000 biaya yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar 1,20 kali lipat, sehingga sangat layak untuk diusahakan.

f. Return of investment (ROI)

ROI = (laba : BP) x 100%

$$\text{ROI} = (5000 : 245.000) \times 100\% = 0,020\%$$

Jadi, dari biaya produksi sebesar 245.000 yang dikeluarkan akan memperoleh keuntungan sebesar 0,020% untuk penggunaan modal usaha yang sangat efektif.

g. Jangka waktu modal kembali (JWP)

JWP = (Investasi + BP) : (L x lama Produksi)

$$\text{JWP} = (145.000 + 245.000) : (5.000 \times 1 \text{ hari}) = 23 \text{ jam.}$$

Artinya, modal akan kembali setelah lama produksi 23jam.

### **BAB 3. METODE PELAKSANAAN**

Secara umum, kegiatan produksi produk *accessoris* ini akan dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu:

#### **3.1 Tahap Awal**

Pada tahap awal, akan dilakukan beberapa perencanaan sebelum melakukan tahap produksi, promosi dan pemasaran.:

- a. Pertama-tama akan dilakukan perencanaan tentang bagaimana proses dan teknik yang akan digunakan kemudian perencanaan bahan yang akan digunakan agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan menarik minat masyarakat terhadap produk ini.
- b. Melaksanakan rapat anggota untuk membahas metode yang akan digunakan dalam sosialisasi kepada masyarakat dan mempersiapkan bahan dan alat yang akan digunakan.
- c. Merencanakan brosur dan pamflet yang akan digunakan dalam promosi baik secara online ataupun offline.

#### **3.2 Tahap Inti**

Pada tahap inti ini, akan dilakukan tiga proses yaitu proses produksi, proses promosi, dan proses pemasaran :

- a. Proses Produksi, pada tahapan ini akan dilakukan proses pembuatan produk sesuai dengan rencana yang telah ditentukan pada saat rapat dilaksanakan.
- b. Proses promosi, tahap promosi akan dilakukan ketika produk sudah mulai dibuat ini promosi online sedangkan promosi offline akan dilakukan setelah produk yang dihasilkan sudah dalam bentuk nyata sehingga dapat menyertakan sampel produk yang akan di pasarkan kepada konsumen.
- c. Pemasaran, tahap pemasaran ini dilakukan secara offline ataupun online. Secara offline dilakukan dengan mengikuti bazar dan stand dengan target yang telah ditentukan melalui sebuah organisasi dan menitipkan pada toko-toko *accessoris*. Selanjutnya jika pemasaran secara online akan dilakukan melalui media social yaitu WA, Instagram, Facebook, Shopee, dan media social lainnya.

#### **3.3 Tahap Akhir**

Tahap akhir akan dilaksanakan evaluasi. Evaluasi kegiatan akan dilaksanakan secara bertahap dari awal sampai akhir kegiatan, yang meliputi:

- a. Evaluasi terhadap kapasitas suatu produk
- b. Evaluasi kualitas produk
- c. Ketercapaian target pemasaran

- d. Hambatan dan kendala yang dialami selama proses produksi
- e. Melakukan pemecahan masalah terhadap hambatan dan kendala serta membahastentang pengembahangan usaha jika terdapat kekurangan baik dalam kapaitas produk, kualitas produk dan lainnya.

## BAB 4. ANGGARAN BIAYA DAN IDENTITAS DIRI

### 4.1 Anggaran Biaya

**Tabel 3.** Justifikasi Anggaran Kegiatan

| NO     | Jenis Pengeluaran   | Biaya (Rp)  |
|--------|---------------------|-------------|
| 1.     | Peralatan Penunjang | Rp. 450.000 |
| 2.     | Bahan Habis Pakai   | Rp. 100.000 |
| 3.     | Perjalanan          | Rp. 150.000 |
| 4.     | Lain-lain           | Rp. 255.000 |
| Jumlah |                     | Rp.955.000  |

### 4.2. Identitas Diri

|   |                          |                           |
|---|--------------------------|---------------------------|
| 1 | Nama Lengkap             | Wahyu Diana Putri         |
| 2 | Jenis Kelamin            | Perempuan                 |
| 3 | Program Studi            | Pendidikan Bahasa Lampung |
| 4 | NPM                      | 2113046033                |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Sumberhadi,24Agustus 2003 |
| 6 | Alamat Email             | Diana217434@gmail.com     |
| 7 | Nomor Telepon/HP         | 085767145649              |

### B. Kegiatan kemahasiswaan yang sedang/pernah diikuti

| No | Jenis Kegiatan | Status Dalam Kegiatan | Waktu dan Tempat |
|----|----------------|-----------------------|------------------|
| 1. | -              | -                     | -                |
| 2. | -              | -                     | -                |

### C. Penghargaan Yang Pernah diterima

| No | Jenis Penghargaan | Pihak Pemberi Penghargaan | Tahun |
|----|-------------------|---------------------------|-------|
| 1  | -                 | -                         | -     |

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam mengajukan Proposal *Bussines Plan*.