

**PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN  
KERAJINAN SULAMAN TANGAN SETRIMIN**

Dosen Pengampu

1. Dr. Mulyanto Widodo, M.Pd.
2. Suroto, S.Pd., M.Pd



**Diusulkan oleh:**

Yanti Sriwulan      2113046073

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

**2022**

## LEMBAR PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : Kerajinan Sulaman *Tangan*
2. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Yanti Sriwulan
  - b. NIM : 2113046073
  - c. Program Studi : S1 Pendidikan Bahasa Lampung
  - d. Perguruan Tinggi : Universitas Lampung
  - e. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Jln. Negreri Besar, Way Kanan,  
Lampung
  - f. Alamat email : [yantisriwulan@gmail.com](mailto:yantisriwulan@gmail.com)
3. Anggota Pelaksana : 1 Orang
4. Biaya Kegiatan Total
  - a. Unila : Rp. 5.000.000

Bandar Lampung, 22 Desember 2022

Disetujui Dosen Pembimbing

ketua Pelaksana Kegiatan

(Suroto, S.Pd., M.Pd.)

( Yanti Sriwulan )  
NIM. 2113046073

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan  
Alumni Universitas Lampung,

( **Prof. Dr. Yulianto, M.S.** )  
**NIP. 1961077041988031005**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>.....</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>2</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>v</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang .....	.....
1	
1.2 Rumusan Masalah .....	.....
2	
1.3 Tujuan Kegiatan .....	.....
2	
1.4 Luaran Yang Diharapkan .....	.....
2	
1.5 Manfaat Kegiatan .....	.....
2	

### **BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

2.1 Gambaran Umum Produk .....	3
2.2 Analisis Proses Produksi .....	4
2.3 Strategi Pemasaran .....	5

### **BAB III METODE PELAKSANAAN**

3.1 Tahap Awal .....	6
3.2 Tahap Akhir.....	6

### **BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN**

4.1 Jadwal Kegiatan .....	7
4.2 Anggaran Biaya .....	8

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>.....</b>
-----------------------------	--------------

<b>9 LAMPIRAN .....</b>	<b>.....</b>
<b>10</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Rekapitan Rencana Anggaran .....	7
Tabel 2. Jadwal Kegiatan .....	8

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Gambar Produk.....	3
Gambar 2. Diagram Skema Marketing.....	5

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Kerajinan merupakan salah satu bagian dari seni rupa yang sudah ada sejak lama. Kita diperkenalkan dengan kerajinan dan seni rupa sejak kita memulai pendidikan. Kerajinan sendiri diminati oleh semua kalangan dan tidak dibatasi oleh usia dan jenis kelamin. Saat ini kerajinan sudah sangat berkembang dan mengakibatkan munculnya kerajinan moderen. Ada dua macam kerajinan yang kita kenal saat ini, kerajinan tradisional dan kerajinan moderen. Kerajinan tradisional yang terdapat di Indonesia adalah seperti kerajinan batik, anyaman bambu, anyaman rotan, dan lain sebagainya. Sedangkan kerajinan moderen adalah seperti scrapbook, clay, aksesoris, kotak hadiah, boneka flannel, dan lain sebagainya.

Kerajinan tangan moderen banyak diminati oleh sebagian masyarakat Indonesia. Hal tersebut menyebabkan tumbuhnya toko–toko penyedia bahan dan alat-alat kerajinan. Toko-toko tersebut tidak hanya menyediakan alat dan bahan kerajinan saja, tetapi juga menyediakan jasa kursus kerajinan. Kerajinan tangan moderen ini cukup menarik perhatian masyarakat Indonesia mulai dari anak kecil, remaja, hingga dewasa. Banyak diantaranya yang menjadikan kerajinan tangan moderen ini sebagai hobby / kegemaran. Selain itu, kerajinan tangan ini juga dapat dijadikan sebagai bisnis usaha yang cukup potensial. Jasa kursus kerajinan moderen yang ada saat ini memiliki kapasitas peserta yang terbatas. Dengan meningkatnya permintaan dan kebutuhan masyarakat dan penggemar kerajinan tangan saat ini maka dibutuhkan fasilitas atau sarana yang dapat memenuhi permintaan dan kebutuhan tersebut. Tempat kursus kerajinan tangan yang nyaman harus memiliki desain yang sesuai dengan aktivitas yang dilakukan pada ruangan kursus tersebut dan juga disesuaikan dengan jumlah orang yang beraktivitas di dalam ruangan tersebut. Selain itu untuk mengapresiasi hasil karya kerajinan yang dibuat oleh peserta perlu disediakan sarana untuk memamerkan hasil karya tersebut, dan sarana tersebut dapat berupa ruang pameran. Kebanyakan dari peserta kursus tidak tahu bagaimana mereka dapat menjual. Hasil karyanya, maka dari itu diperlukan sarana retail atau toko yang dapat menampung dan menjual hasil karya para peserta kursus. Kemudian alat dan bahan kerajinan yang lengkap pun harus disediakan untuk keperluan dan kebutuhan workshop. Selain untuk kebutuhan workshop, alat dan kebutuhan kerajinan pun dibutuhkan oleh masyarakat sekitar seperti anak sekolah, mahasiswa, dan lain sebagainya. Maka dari itu diperlukan sarana toko yang menyediakan dan menjual alat dan bahan kerajinan. Barang atau bahan kerajinan umumnya berbentuk kecil dan halus, maka rancangan toko kerajinan perlu menyesuaikan dengan bentuk dan karakteristi, dari barang yang dijual agar tidak merusak barang yang dijual, contohnya seperti wadah benang tidak boleh yang memiliki tekstur kasar karena

dapat membuat serat benang tersangkut. Faktor kebersihan dan kerapihan dalam menata pun menjadi pertimbangan penting dalam merancang sebuah toko kerajinan.

### **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana cara pengerjaan kerajinan sulaman setrimin ?
2. Apakah kerajinan sulaman setrimin dapat menguntungkan sebagai peluang usaha ?

### **1.3 Tujuan Kegiatan**

1. Untuk mempertahankan budaya sulaman setrimin karena di zaman sekarang sudah mulai tenggelam tapi masih banyak di cari masyarakat
2. Menjadi peluang usaha sekaligus memperkenalkan pada masyarakat yang luas bahkan global

### **1.4 Luaran yang di harapkan**

Target yang diharapkan dari usaha ini adalah masyarakat umum bahkan global. Dengan adanya keberagaman motif yang ada pada sulaman setrimin menjadikan keunikan tersendiri bagi sulaman tersebut dan menjadikan kualitas nilai jual juga yang mempengaruhi

### **1.5 Manfaat Kegiatan**

- a. Dapat menciptakan lapangan kerja
- b. Mempertahankan kebudayaan sulaman setrimin
- c. Memperkenalkan di khalayak global

## **BAB 2 GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

### **2.1 Gambaran Umum Produk**



*Gambar 1. Gambar produk*

Menyulam merupakan salah satu kegiatan menjahit kain setrimin dengan fungsi tertentu. Kegiatan menyulam ini biasa dilakukan oleh orang-orang untuk mengisi waktu luang dan ada pula sebagian orang membuat sulaman untuk menjadi peluang usaha. Alat dan bahan yang dibutuhkan untuk menyulam bisa didapatkan dengan mudah yakni diantaranya kain setrimin, benang wol atau benang jahit, jarum sulam, gunting, dan penggaris.

Usaha kerajinan sulam tangan yang akan saya dirikan adalah jenis usaha rumahan yang khusus hanya memproduksi kain sulaman tangan. Alasan saya dalam memilih usaha ini adalah :Banyak sekali bentuk dari sulaman tangan dan mempunyai daya tarik tersendiri .Karena sulaman tangan lebih rapi dan dibuat secara teliti karena itu hasilnya lebih bagus dan kreasi yang dihasilkan juga memiliki daya jual yang tinggi,tergantung tingkat kerumitan kreatifitas pembuat.

a. SWOTNYA STRENGTH ( KEKUATAN )

Saya membuat produk dengan mengutamakan tampilan dan hasil sulaman yang rapi dan sesuai dengan pesanan. Saya menawarkan varian produk yang banyak,sehingga konsumen yang datang ataupun memesan dapat memilihsesuai dengan produk yang diinginkan. Harga yang saya tentukan tiap-tiap barang lebih rendah dari harga pesaran namun tetap akan menutupi biayaproduksi.dengan begini akan menarik minat konsumen, karena biasanya konsumen akan memilih hargayang lebih murah, namun dengan kualitas produk yang baik. Bahan baku mudah didapat.

b. WEAKNESS ( KELEMAHAN )

Belum memiliki cukup pengalaman ,pengalaman saya dalam memulai usaha masih sangat minim .ini menjadi kelemahan tersendiri yang mau tidak mau

harus diatasi dengan kerja keras. Kurangnya sumber daya modal, modal yang saya kumpulkan masih sangat kurang untuk mendanai terciptanya usaha ini. Tapi dana yang terbatas ini harus sangat saya kelola sehingga mampu untuk dapat mendanai ini semua. Masih belum terlalu banyak mengetahui motif-motif sulaman.

c. OPPORTUNITIES ( PELUANG )

Banyaknya konsumen, banyak kaum hawa yang saya jadikan sebagai sasaran sehingga cukup yakin tidak akan sepi dengan konsumen. Saya juga menyediakan pelayanan pesan antar untuk konsumen yang sedang tidak punya waktu untuk datang langsung, dapat memesan antar melalui mediasosial. Namun juga terbatas hanya dilingkungan sekitar tempat produks.

d. THREATS ( ANCAMAN )

Keacuaan konsumen, terkadang pada saat promo berjalan saya akan menemukan sasaran konsumen yang acuh dan tidak mengangap. ini akan menjadi sebuah pelajaran berharga bahwa tidak semua konsumen dapat menerima produk saya. Konsumen memiliki selera yang berbeda-beda.

## **2.2 Analisis Proses Produksi**

Mengenai proses pembuatan itu sangat mudah hanya saja memerlukan waktu karena sesuai dengan pola yang diinginkan dan memerlukan tim jika pengerjaan ingin cepat selesai. Cara proses pembuatannya yang pertama menentukan motif atau karakter yang akan dibuat, kedua menentukan warna benang yang akan digunakan, ketiga masukkan benang ke lubang jarum sebanyak enam kali lipat, keempat sulamlah dengan menghitung satu kesatuan lubang, misalkan jarak di tentukan lubang, semakin besar motifnya maka semakin banyak hitungan lubangnya. Kelima sulam terus hingga pola yang di inginkan terbentuk.

## **2.3 Strategi Pemasaran**



*Gambar 2. Skema Marketing*

Target dari hasil kerajinan menyulam ini adalah :

1. Mulai dari para ibu rumah tangga, kenapa karena kerajinan menyulam ini menghasilkan hiasan untuk perlengkapan di rumah. Contohnya: bantal hias untuk sofa, taplak meja, pajangan dinding, dan lain-lain. Kami menargetkan para ibu rumah tangga untuk menjadi konsumen kami karena sebagian besar ibu rumah tangga memiliki keinginan untuk menciptakan ruang tamu nya yang indah untuk dipandang. Selain memiliki keinginan itu, kami juga memastikan bahwa sebagian besar ibu rumah tangga mampu untuk membelinya karena harga per tiap produknya yang sangat terjangkau mulai dari Rp.55.000-Rp.65.000 sudag bisa mendapatkan produk yang berkualitas tinggi.
2. Para remaja yang sudah bekerja, kenapa karena kerajinan menyulam ini juga menghasilkan jenis tas selempang yang dapat digunakan untuk sebagai tempat perlengkapan make up, perlengkapan kerja, hp, dompet, tempat minum dan lain sebagainya. Disini kami menyulam bentuk tas yang berbeda-beda dengan kwalitas yang sangat baik, sehingga dapat menarik para remaja untuk membelinya. Selain dengan kwalitas yang bagus harga tiap produktasnya juga sangat terjangkau mulai dari Rp. 65.000-75.000.

## BAB III METODE PELAKSANAAN

### 3.1 Tahap Awal

Dalam menentukan goal seting dalam wisausaha saya .Disini saya menggunakan Metode Smart Goals untuk mencapai tujuan. Antara lain: Spesifik (khusus)Target utama : saya harus lebih sering melakukan investasi. Spesifik Target : saya harus melakukan investasi agar bisa memiliki beberapa cabang toko dalam 5 tahun yang akan datang.

Jika kita sudah menentukan tujuan secara spesifik, maka langkah selanjutnya adalah mengukur kemajuan dari tujuan spesifik yang sudah kita buat. Tujuan-tujuan harus bisa diukur untuk kemajuan pencapaian tujuan yang akan dicapai. Tindakan selanjutnya, saat saya memiliki target untuk memiliki beberapa cabang toko dalam waktu 5 tahun, maka kita perlu menentukan nominal dana yang harus disisihkan setiap bulannya. jika target toko mencapai 200 jutaan setiap bulan kita harus mencari dana kurang lebih 4 juta untuk mencapai 200 juta. ini target yang terukur karena kita dapat melihat apakah kita sudah dekat dengan tujuan dana 200 juta atau tidak dari waktu ke waktu. ACHIEVEBLE (TERCAPAI) Pada point ini kita perlu mengetahui bahwa target yang telah kita tentukan tersebut dapat tercapai. Dengan metode ini kita dapat menilai apakah tujuan yang kita buat tersebut dapat tercapai atau tidak, jika tidak kita bisa menetapkan tujuan lain.

**3.2 Tahap Akhir** kita melakukan investasi 10% perbulan dari total pendapatan, dan target yang telah kita buat adalah 20% perbulan, karenanya untuk membuat target tersebut dapat dicapai kita perlu mempertimbangkan dengan baik agar sesuai dengan kemampuan kita dengan menetapkan targetnya secara bertahap mulai dari 12% pada bulan ini ,14% pada bulan depan dan seterusnya. REALIBLE (RELEVAN/SESUAI) Tindakan : disatu sisi saya ingin memiliki tabungan pendidikan untuk anak-anak saya nanti, dengan asumsi biaya pendidikan anak yang meningkat 15% per tahun, artinya saya perlu menetapkan tujuan investasi saya dengan investasi yang dapat memberikan bunga minimal 15% pertahun. TIMEBLE (BATAS WAKTU) Tindakan : saya ingin memiliki beberapa toko untuk usaha dengan cara investasi dalam waktu 5 tahun kedepan. Maka saya perlu mempersiapkan dari sekarang hal-hal yang diperlukan untuk mendukung saya memiliki toko usaha sesuai dengan batas waktu yang sudah ditentukan.

**BAB IV**  
**BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN**

**4.1 Jadwal Kegiatan**

<b>Produksi</b>	<b>Pemasaran</b>
Senin-jumat	Waktu pemasaran Pagi, siang, sore untuk online
Setiap hari menghasilkan 1 lusin lap tangan, 6 biji taplak m ja	Kami menargetkan gadis remaja lampung untuk taplak meja dan alas nyitta karena dalam budaya lampung kain setrimin menjadi ciri khas untuk di bawa ke calon pria ketika ingin menikah
Pengerjaan untuk alas nyitta bisa tau menyita waktu 3 hari alebuh tergantung motif yang digunakan.	Kemudian target selanjutnya ibu-ibu ataupun secara Global dengan menunjukkan keunikan seperti tas dan taplak meja atau lainnya
Bisa dibuat tas, hiasan dinding, dan lainnya	Untuk online saya menggunakan media sosial WA. FB, dan IG, atau secara langsung untuk promosi.

#### 4.2 Rencana Anggaran Biaya

No.	Nama Barang	Banyak barang	Harga Barang
1.	Kain setrimin	6 Meter	180.000
2.	Jarum Sulam	1 Pack	10.000
3.	Benang Sulam Beraneka Warna	12 Pcs	100.000
4.	Gunting	1	10.000
5.	Penggaris	1	15.000
6.	Benang Wol	12 Pcs	120.000
7.	Mesin Jahit	1	1.000.000
<b>Jumlah</b>			<b>1.495.000</b>

## DAFTAR PUSTAKA

<https://id.scribd.com/document/360228744/Proposal-Tentang-Menyulam>

[https://www.google.com/search?q=proposal+kerajinan+tangan+menyulam&client=msandroid-oppo&sxsrf=ALiCzsah9gAnt28pzPP2Jq3c33SksNvjMg%3A1669021259066&ei=Sz57Y5q8A6Ox8QOT852IBA&oq=+proposal+kerajinan+menyulam&gs\\_lcp=ChNtb2JpbGUtZ3dzLXdpei1zZXJwEAEYATIGCAAQBxAeMgYIABAIEB4yBQgAEKIEMgUIABCiBDIFCAAQogQ6CggAEcQ1gQQsANKBAhBGABQzhdYwhlgn0NoAXAAeACAacwBiAHkbpIBBTauNC4xmAEAoAEB yAEIwAEB&sclient=mobile-gws-wiz-serp](https://www.google.com/search?q=proposal+kerajinan+tangan+menyulam&client=msandroid-oppo&sxsrf=ALiCzsah9gAnt28pzPP2Jq3c33SksNvjMg%3A1669021259066&ei=Sz57Y5q8A6Ox8QOT852IBA&oq=+proposal+kerajinan+menyulam&gs_lcp=ChNtb2JpbGUtZ3dzLXdpei1zZXJwEAEYATIGCAAQBxAeMgYIABAIEB4yBQgAEKIEMgUIABCiBDIFCAAQogQ6CggAEcQ1gQQsANKBAhBGABQzhdYwhlgn0NoAXAAeACAacwBiAHkbpIBBTauNC4xmAEAoAEB yAEIwAEB&sclient=mobile-gws-wiz-serp)

## LAMPIRAN

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Yanti sriwulan
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Pendidikan Bahasa Lampung
4	NIM	2113046073
5	Tempat dan tanggal lahir	Way Kanan, 05 09 2003
6	Email	yantisriwulandari@gmail.com
7	Nomor telepon/HP	085817556465

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

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	PMII	Anggota	Januari 2022
2	Birohmah	Anggota	Januari 2022
3	Fppi	anggota	Maret 2022

### C. Penghargaan yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			

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

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

Bandar Lampung, 22 November 2022

Ketua

Yanti Sriwulan

## Biodata Dosen Pendamping

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Suroto, S.Pd., M.Pd.
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Pendidikan Ekonomi
4	NIP/NIDN	199307132019031016
5	Tempat dan tanggal lahir	Bumi Nabung Ilir, 13 juli 1993
6	Alamat Email	<a href="mailto:Suroto.1993@fkip.unila.ac.id">Suroto.1993@fkip.unila.ac.id</a>
7	Nomor telepon/Hp	085268838299

### B. Riwayat Pendidikan

Gelar Akademik	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	Universitas Lampung	Universitas Sebelas Maret	
Jurusan/Prodi	Pendidikan Ekonomi	Pendidikan Ekonomi	
Tahun Masuk-Lulus	2011-2015	2016-2017	

### C. Rekam Jejak Tri Dharma PT

#### C.1. Pendidikan/Pengajaran

No.	Nama Mata Kuliah	Wajib/Pilihan	SKS
1			
2			
3			

### C.2. Penelitian

No.	Judul Penelitian	Penyandang Dana	Tahun
1	Digitalisasi Pembelajaran Komunikasi Bisnis Berbasis Multimedia	20.000.000	2020
2	Pengembangan Bahan Ajar Tematik Integratif Kearifan Lokal Berbasis Kvisoft Flikbook Maker Tingkat SD Di Kota Bandar Lampung	20.000.000	2020
3	Analisis Kebutuhan Pengembangan Media Pembelajaran Ekonomi Digital di Era IR 4.0	5.000.000	2019

### C.3. Pengabdian Kepada Masyarakat

No.	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Penyandang Dana	Tahun
1	Pelatihan Pembuatan RPP Berbasis Team Teaching Method pada Pembelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan di SMK Kota Bandar Lampung	10.000.000	2019
2	Peningkatan Kualitas Mengajar Guru Kewirausahaan Sekolah Menengah Kejuruan Melalui Pelatihan Pembuatan RPP ( Rencana Pelaksanaan Pembelajaran) Bagi Guru SMK Di Kota Bandar Lampung	10.000.000	2019
3	Pelatihan Penerapan Model Pembelajaran Kooperatif Di Sekolah Dasar Kabupaten Lampung Selatan	10.000.000	2019

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

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

Bandar Lampung, 22 November 2022

Dosen Pendamping

(Suroto, S.Pd., M.Pd.)