

PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA

**KETERAMPILAN TANGAN MANIK-MANIK UNTUK
MENINGKATKAN KREATIVITAS GENERASI MILENIAL**

Dosen Pengampu:

Wartariyus S.Kom, M.T.I



Diusulkan Oleh:

1. Zahwa Kharunisa 2113046006

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG

JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI

FAKULTAS ILMU KEGURUAN DAN PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2022

Daftar isi

DAFTAR GAMBAR	3
BAB I PENDAHULUAN	4
1.1 Latar Belakang	4
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Masalah	4
1.4 Luar yang diharapkan	5
1.5 Manfaat	5
2.4 Teknik Pemasaran	8
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	10
3.1 Pengamatan Lingkungan	10
3.2 Pembuatan Planning Usaha	10
3.3 Strategi Pemasaran	10
3.4 Tahap persiapan	11
3.5 Pembuatan manik-manik	11
3.6 Penjualan Produk	11
BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	13
4.1 Anggaran Biaya	13
4.2 Jadwal Kegiatan	13
DAFTAR PUSTAKA	15
Lampiran 1	15
Lampiran 2	19

DAFTARGAMBAR

Gambarproduk

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

“ Manik adalah benda indah. Setiap butir merupakan karya seni kecil. Sesungguhnya manik adalah bentuk seni pertama yang dikenal di mana pun. Semua orang menggemarinya : tidak ada yang tidak menggunakannya!”kata seorang ahli manik dari Amerika, Peter Francis Jr.

Manik banyak dimanfaatkan oleh masyarakat umum sebagai perhiasan, baik anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua, semua suka menggunakan manik-manik. Tidak hanya perhiasan atau aksesoris, manik-manik juga dapat dimanfaatkan dalam dunia interior dan fashion. Didalam dunia interior, manik-manik digunakan untuk menghias gorden, vas, toples makanan, bingkai foto, bahkan kap lampu, sedangkan dalam dunia fashion, manik-manik juga ditambahkan pada pakaian, sandal, sepatu, dan tas. Manik-manik dapat dibuat dalam berbagai macam bentuk sesuai keinginan pengrajin.

Aksesoris merupakan suatu hiasan yang dapat mempercantik barang atau benda lain yang disukai agar lebih menarik. Hal itu berarti ada keterkaitan antara benda yang satu dengan benda yang lain, misalnya antara gadget dengan tempat Hp untuk menyimpan gadget tersebut agar lebih cantik dan mudah dibawa.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang diatas maka dapat disimpulkan rumusan masalahnya sebagai berikut :

1. Bagaimana proses pembuatan kerajinan manik-manik?
2. Bagaimana merancang manik-manik agar dapat digunakan?

1.3 Tujuan Masalah

Dari rumusan masalah diatas adapun tujuan penyusunan program kreativitas ini adalah :

1. Untuk mengetahui proses pembuatan kerajinan tangan manik-manik.

2. Untuk mengetahui cara merancang manik-manik.

1.4 Luar yang diharapkan

Dari adanya pelaksanaan program kreativitas ini, adapun luaran yang diharapkan yaitu :

1. Dapat menghasilkan kerajinan yang kreatif dan inovatif berupa kerajinan tangan yang dapat digunakan sehari-hari.
2. Dapat meningkatkan kreativitas dan mengembangkan bakat yang dimiliki melalui sebuah kerajinan.
3. Menambah informasi tentang pembuatan kerajinan manik-manik.

1.5 Manfaat

Adapun manfaat yang diharapkan dari adanya kerajinan manik-manik, yaitu :

1. Dapat mengembangkan ide dan gagasan untuk merencanakan dan merancang sebuah interior yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen dan fungsi dari ruang-ruang yang ada di dalam Pusat Kerajinan Manik-Manik.
2. Sebagai tempat belajar membuat aksesoris manik sendiri.

BAB2.GAMBARAN UMUMRENCANAUSAHA

2.1 GagasanKegiatanUsaha

Produk kerajinan tangan manik-manik ini seperti kebutuhan disaat acara, sebagai alat untuk memperindah ataupun disaat jalan-jalan bepergian yang dipakai setiap individu, tak hanya wanita, pria pun dapat memakainya. Oleh sebabnya sasaran dari program kreatifitas mahasiswakewirausahaan ini adalah remaja-remaja muda hingga orang dewasa terutama perempuan, dimana kerajinan manik-manik ini sendiri memiliki banyak manfaat diantaranya yaitu: sebagai tempat penyimpanan barang saat bepergian, sebagai alat memperindah acara atau suatu ruangan, sebagai *ootd, mix and match pakaian yang digunakan* dan masih banyak lainnya. Dari banyaknya manfaat tersebut tentunya mampu menghasilkan produk-produk yang baik, terlebih lagi kerajinan manik-manik ini sangat terjangkau dan sangat mudah buatnya dan untuk meningkatkan kualitas kreativitas.

Kerajinan manik-manik ini dapat kita jumpai di sekitaran tempat tinggal kita, sehingga dalam pembutuhan bahan kita bisa terjun ke lapangan langsung dalam mencari. Setelah mendapatkan bahan baku, kita akan mengerjakan kerajinan tersebut untuk di jadikan vas bunga, tas, tempat minum dan lainnya melalui beberapa proses, setelah layak untuk di perjual-belikan lantas kita akan mengemasnya dengan kemasan yang menarik mata siapapun yang memandang, dan berakhir dengan mempromosikan produk kerajinan ini. Dalam hal mempromosikan produk kerajinan ini kita bisa melalui berbagai media, baik itu dari mulut ke mulut maupun melalui sosial media, kita bisa memposting produk ini di berbagai aplikasi serta mampu melakukan *cash on delivery*, Harga yang terjangkau juga menjadikan tujuan utama kita dalam hal menghasilkan produk ini, dimana kita lebih mengutamakan kualitas barang untuk di perjual belikan. Tak hanya mempostingnya kita juga dapat bekerja sama dengan mini market terpercaya, toko-toko kerajinan baik tas maupun lainnya.

2.2 PeluangPasar

Produk kerajinan ini memiliki prospek usaha yang menjanjikan karena produk ini masih jarang di pasaran. Berikut analisis SWOT produk.

Tabel 1. Analisis SWOT KERAJINAN MANIK-MANIK

Aspek	Produk KERAJINAN
Strength	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki banyak kegunaan, baik untuk hiasan ataupun pakai. 2. Memiliki kemasan yang inovatif dan edukatif 3. Kerajinan ini dapat digunakan kapanpun 4. Kerajinan manik-manik ini merupakan alternatif untuk remaja yang menyukai <i>ootd</i> simple yang terjangkau.
Weakness	Produk masih jarang dikenal masyarakat.
Opportunity	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk masih jarang di pasaran. 2. Masyarakat Indonesia terutama remaja putri dan orang dewasa tertarik dengan kerajinan ini.
Threat	Resiko tindakan plagiatisme yang kerap terjadi di Indonesia.

2.3 Keberlanjutan Usaha

Produk kerajinan manik-manik adalah produk yang dapat digunakan pada sehari-hari baik hiasannya maupun tasnya. Produk kerajinan ini memiliki profit yang menjanjikan dengan ketersediaan barang yang mudah dicari dan harga yang terjangkau. Selain itu, KERAJINAN MANIK-MANIK ini mempunyai keunggulan dari sisi pengemasan yang inovatif dan praktis yang dapat meningkatkan peminatnya. Produk KERAJINAN MANIK-MANIK juga memiliki

daya tarik tersendiri karena memiliki motif yang kekinian sehingga mampu menarik minat konsumen. Beberapa keunggulan produk diatas menjamin keberlanjutan usaha produk KERAJINAN MANIK-MANIK ini.

2.4 TeknikPemasaran

Teknikpemasaranmempunyai4elemen yaitu:

a. Product Menentukan produk/jasa yang akan ditawarkan kepasar umumnya menjadilangkahpalingawal.Produkyangkamipasarkanmerupakanbarangyang mempunyai nilai seni yang tinggi dan menarik serta jarang ditemui dipasaran. Keunggulan manik-manik ini yaitu banyaknya bahan baku sebagai bahan pembuatan yang memudahkan produksi. Bahan dasar produk ini dapat memberi manfaat antara lain dari segi keramahan lingkungan dan industri.

b. Price Menentukan harga produk tidak semudah yang dibayangkan. Namun, dalam hal ini kami menggunakan patokan hitungan biaya produk yangdikeluarkan dari awal, proses pembuatan sampai barang siap untuk dijual. Berikut adalah daftar harga dari aksesoris.

Uraian	Bulanke-2	Bulanke-3	Bulanke-4
Volume Penjualan	5 item	5 item	5 item
Jumlah Produksi Produk	peritem90 pcs	peritem90 pcs	peritem 90 pcs
Harga Satuan Produk	Rp 25.000	Rp 25.000	Rp 25.000
Total Penjualan	500 pcs	500 pcs	500 pcs
Total Harga Penjualan	12.500.000	12.500.000	12.500.000

Biaya pembuatan	12.000	12.000	12.000
Laba bersih	13.000	13.000	13.000
Total keseluruhan Laba Bersih	6.250.000	6.2500.000	6.250.000

c. Placement

Agar produk manik-manik ini dapat dijangkau oleh konsumen, produk ini dipasarkan diawali dengan orang disekitar lingkungan sekitar kampus, tempat wisata alam dan dengan menggunakan sosial media ataupun aplikasi yang tersedia di smartphone. Namun, jika produk ini memberikan respon yang baik, maka produk manik-manik mulai dipasarkan dengan memasukkan produk ini ke toko pernak-pernik perempuan yang mudah dijangkau oleh target pasar.

d. Promotion

Aspek penting lainnya adalah mengenai promosi dari produk, bagaimana suatu produk akan dikenalkan ke pasar agar pelanggan tergerak untuk membelinya. Promosi ini akan dilakukan melalui via online seperti, facebook, twitter, dan lain-lain. Selain itu, promosi dapat dilakukan melalui aplikasi smartphone seperti, BBM, Whatsapp dan lain-lain. Lalu, promosi dapat dilakukan ke toko-toko seperti, toko bunga plastik, toko aksesoris perempuan, toko lukisan/bingkai dan lain-lain. Dan promosi juga dapat dilakukan kepada ibu-ibu rumah tangga dan remaja perempuan.

BAB3. METODEPELAKSANAAN

3.1 PengamatanLingkungan

Sebagaiawaldaripendiriansuatuusaha,makahalyangpertamadilakukan adalah melakukan pengamatan langsung terhadap lingkungan sekitar kita. Tujuan dari dilakukannya pengamatan lingkungan sekitar adalah untuk mencari peluang usaha yang sekiranya nanti bisa berkembang dengan baik kedepannya. Dari hasil pengamatan lingkungan sekitar didapatkan bahwa masyarakat banyak yang tertarik dengan produk “ kerajinan manik-manik” .

3.2 PembuatanPlanningUsaha

Langkah selanjutnya setelah melakukan pengamatan lingkungan adalah membuatplanningusaha.Didalamplanningusaha,halyangdirencanakanadalah tentanglatarbelakangusaha,jenisusaha,lokasiusaha,strategipemasaran,jadwal kegiatan, sumber dana, estimasi biaya yang diperlukan, penerimaan, dan keuntunganyangakandidapatkan,Sertarencanapemasaran,perencanaansumber daya manusia, bahan baku, modal dan segala sesuatu yang berhubungan dengan usaha yang akan dijalankan tersebut. Disamping itu, juga dicantumkan analisa kelayakan usaha yang akan kami jalankan untuk masa mendatang.

3.3 StrategiPemasaran

Strategipemasaranyanglaksanakan adalahsebagaiberikut:

1. Memilihtempatyang strategis
2. Membuataksesoriesyang unikdan berguna
3. Menjualprodukdengan hargayang terjangkauoleh masyarakat
4. Menawarkanprodukvia onlinedansecaralangsungkepadarekanan
5. MengikutipameranpameranUKM

Daripoin-poin diatas dapat disimpulkan bahwa tujuandaristrategipemasaranini agar konsumen mengetahui secara detail produk “ kerajinan manik-manik” dan dapat menyediakan semua permintaan mereka atas produk yang dihasilkan.

Denganmenjelaskansecaradetailsemuaproduknyangdiinginkankonsumen,agar konsumen mengetahui sejauh mana kualitas produk yang dihasilkan. Kemudian

yang harus dilakukan adalah mengenal dan memahami konsumen sedemikian rupa sehingga produk cocok dengannya dan dapat terjual dengan sendirinya.

Pelaksanaan kegiatan melalui 5 tahapan, diantaranya: Tahap persiapan, Tahap perakitan/pembuatan.

3.4. Tahap persiapan

Pada tahap persiapan, disiapkan manik-manik yang dibutuhkan, yang kemudian siapkan alat dan bahan seperti gunting, benang atau nilon (senar).



Gambar 1. Kalung manik-manik

3.5. Pembuatan manik-manik

1. Kemudian, Siapkan beberapa buah manik-manik berbahan plastik!
2. Pilihlah warna dan ukuran manik-manik yang akan digunakan sesuai dengan selera masing-masing.
3. Potong benang atau senar sesuai panjang yang diinginkan.
4. Masukkan benang atau senar ke dalam manik-manik dengan kombinasi warna yang menarik.
5. Ikatlah ujung benang atau senar setelah semuanya terisi penuh.
6. Kalung atau gelang sudah bisa dipakai.

3.6 Penjualan Produk

Pada tahap ini dilakukan penjualan setelah promosi produk bisa dibeli secara online atau bisa juga dengan cara dibeli secara langsung, dan bisa juga

mengikuti pameran atau jugabisapesanterlebihdahulusesuaikeinginanpara pembeli.

BAB4.BIAYADANJADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

No.	JenisPengeluaran	Biaya (Rp)
1.	Perlengkapanyangdiperlukan	500.000,00
2.	Bahanhabispakai	600.000,00
3.	Perjalanan	200.000.00
4.	Lain-lain	500.000,00
	Jumlah	1.800.000

4.2 Jadwal Kegiatan

No.	Kegiatan	Bulan			
		I	II	III	IV
A.	Persiapan				
1.	Penetapanrencanakerja				
2.	Persiapanalatdanbahan				
B.	Pelaksanaan				
1.	manik-manik				
2.	manik-manik				
3.	manik-manik				
4.	manik-manik				
5.	Pembuatankerajinanmanik- manik				
C.	PenyusunanLaporan				

1.	Analisis data				
2.	Menyusun draft laporan				
3.	Perbaikan laporan I				
4.	Penggandaan laporan akhir				
5.	Pengiriman laporan				

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*.

Jakarta: Rineka Cipta.

Affendi, Yusuf. 2000. *Keindustriandalam Seni Kriyadalam Refleksi Seni Rupa*

Indonesia : Dulu, Kini dan Esok. Jakarta : Balai Pustaka

Lampiran 1. Biodata ketua, Anggota, dan Dosen Pembimbing Biodata

Ketua Pelaksana

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Zahwa Kharunisa
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Pendidikan Bahasa Lampung
4	NPM	2113046006
5	Tempat Tanggal Lahir	Tulang Bawang, 13 Desember 2002
6	Alamat Email	zahwakharunisa625@gmail.com
7	No HP/WA	082279716411

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	Semarak Bahasan Seni 2022	Sie Webinar	Universitas Lampung, 22 Oktober 2022

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No	JenisPenghargaan	PihakPemberi Penghargaan	Tahun
	-	-	-

Semua data yang saya isikan dan cantumkan dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan PKM-K.

BandarLampung,08Desember2022

Ketua Tim

ZahwaKharunisa

BiodataAnggota1

A. IdentitasDiri

1	NamaLengkap	NusaMutiara
2	JenisKelamin	Perempuan
3	ProgramStudi	Bekerja
4	NPM	-
5	TempatTanggalLahir	Karta,19Oktober2002
6	AlamatEmail	nusamutiara@gmail.com

7	No HP/WA	085840650821
---	----------	--------------

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
	-	-	-

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun

Semua data yang saya isikan dan cantumkan dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari 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, 08 Desember 2022

Anggota 1

Nusa Mutiara

Biodata Anggota 2

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Muhammad Dzaky Hambali
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Program Studi	Ekonomi Bisnis
4	NPM	2201061012
5	Tempat Tanggal Lahir	Bandar Lampung, 23 Juli 2002
6	Alamat Email	mdzakyhambali7@gmail.com
7	No HP/WA	082269257322

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	Economic and Business Entrepreneur Club (EBEC)	Bidang Keamanan	Universitas Lampung, 26 Agustus 2022
2	Kelompok Studi Pasar Modal (KSPM)	Anggota	Universitas Lampung, 13 Agustus 2022
3	Himpunan Mahasiswa Akuntansi (HIMAKTA)	Anggota	Universitas Lampung, 19 Agustus 2022
4	Himpunan Mahasiswa Islam (HMI)	Anggota	Universitas Lampung, 23 Agustus 2022

Semua data yang saya isikan dan cantumkan dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerimasanksi. Demikian

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

Bandar Lampung, 08 Desember 2022

Anggota 2

MDzakyHambali

Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

1. Peralatan Penunjang

No	Nama Barang	Inisiasi Pemakaian	Kuantitas	Harga satuan	Jumlah (Rp)
1	Gunting atau alat ukur	Unruk memotong bahan agar menarik	30	Rp. 10.000	Rp. 300.000
3	Manik-manik	Untuk pembuatan	30	Rp. 5.000	Rp. 150.000
4	Benang/nilon	Untuk merangkai	2000	Rp. 2.000	Rp. 4.000.00
Sub Total					4.450.000

2. Bahan Habis Pakai

No	Nama	Kuantitas	Harga satuan	Jumlah (Rp)
----	------	-----------	--------------	-------------

	Barang			
1	Manik-manik	30	Rp. 5000/buah	Rp. 150.000
2	Benang/nilon	2000	Rp.2000/satuan	Rp. 4.000.000
Sub Total				Rp. 4.150.000

3. Transportasi

No	Material	Justifikasi Perjalanan	Kuantitas	Harga satuan	Total (Rp)
1	Uang transportasi untuk belanja, promosi, pemasaran dll.	Proses produksi dan pemasaran	10 hari kegiatan	Rp. 1000/buah	Rp. 300.000
Sub Total					Rp.600.000

4. Lain-lain

No	Material	Justifikasi Perjalanan	Kuantitas	Harga satuan	Total (Rp)
1	brostur	Untuk media promosi	100	Rp. 2.000	Rp. 200.000
2	Kuota untrukOl	Untuk media peomosi	Kuota 12	Rp 300.000/t	Rp. 300.000

	Shop		bulan/ta ahun	ahun	
Sub Total					Rp.500.000

5. Total Keseluruhan

No	JenisPengeluaran	Total (Rp)
1	PeralatanPenunjang	Rp4.450.000
2	BahanHasbisPakai	Rp. 4.150.000
3	Transportasi	Rp. 600.000
4	Lain-lain	Rp. 500.000
Total		Rp. 9.700.00