

**PROPOSAL USAHA AKSESORIS BERBAHAN
KAIN PERCA**
(Tugas Mata Kuliah Bisnis Digital)

Dosen Pengampu:
Wartarius, S,Kom., M. T. I.

Oleh:

1. Claudia Khoirunnisa 2113046010
2. Daffa Az Zahra 2113046026
3. Mercilia Febrina 2113046044
4. Oktania Sari 2113046092



**PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG FAKULTAS
KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2023**

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	I
DAFTAR TABEL.....	II
DAFTAR GAMBAR	III
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 LatarBelakang.	4
1.2 RumusanMasalah	5
1.3 Tujuan.....	5
1.4 Luaran Yang Diharapkan	5
1.5 Manfaat.....	5
BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	
2.1 Analisis Potensi Usaha	6
2.2 Analisis Proses Produksi	6
2.3 Promosi.....	7
2.4 Rencana Pemasaran.....	7
2.5 Analisis Kelayakan Usaha.....	7
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	
3.1 Tahap Awal	8
3.2 Tahap Inti	8
3.3 Tahap Akhir	9
BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	
4.1 Anggaran Biaya.....	10
4.2 Jadwal Kegiatan.....	10

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Rencana Biaya Produksi	4
Tabel 2. Rencana Biaya Alat.....	5
Tabel 3.Total Biaya Yang Diperlukan	7
Tabel 4. Biaya Kegiatan.....	8

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Hasil Produk	3
------------------------------	---

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sampah atau limbah merupakan salah satu permasalahan yang selalu ada di tiap daerah. Ada banyak cara untuk menganggulangi atau mengolah limbah tersebut seperti misalnya dengan cara pemupukan dan pengomposan, serta pembakaran. Limbah kain merupakan salah satu jenis limbah yang sulit diolah karena merupakan limbah anorganik yang tidak mudah terurai sehingga tidak dapat dikompos. Meskipun bukan menjadi limbah yang terbanyak, namun perlu diperhatikan karena masih sedikit industri yang mengolah limbah kain jika dibandingkan dengan kertas, plastik, dan lain-lain yang pengolahannya sudah lebih canggih dengan beragam teknologi. Dengan proses yang baik dan benar, limbah kain perca ini memiliki potensi untuk menjadi sebuah produk yang memiliki nilai tambah dan berkesan jauh dari limbah sehingga memiliki nilai jual yang tinggi. Dengan melakukan berbagai eksplorasi dan mencari cara pengolahan limbah kain yang potensial dan aman bagi lingkungan, penulis membuat furnitur yang memaksimalkan pemanfaatan limbah kain perca tersebut.

Tujuan adalah membangun bisnis untuk mengembangkan varian produk usaha berupa aksesoris. Kain perca yang pada awalnya tidak bernilai dapat di manfaatkan dan dikelola dengan kreatifitas dan inovasi baru sehingga diperoleh hasil kerajinan yang bernilai ekonomis. Hasil dari pemanfaatan kain perca pun bermanfaat bagi masyarakat sebagai aksesoris yang dapat dipakai sehari-hari.

Penulis memiliki ide untuk mengembangkan usaha pembuatan produk / aksesoris untuk membantu para penjahit dalam memanfaatkan kain perca sehingga dapat lebih bernilai ekonomis dan mengurangi limbah kain yang terbuang.

1.2 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana kelayakan dari produk “*pemanfaatan kain perca menjadi aksesoris*” ini nantinya bagi konsumen?
2. Bagaimana peluang profit dari usaha “*pemanfaatan kain perca menjadi aksesoris*” ini?

1.3 Tujuan

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

1. Untuk mengetahui bagaimana kelayakan produk ini nantinya bagi konsumen
2. Dapat menciptakan sebuah usaha dalam pengembangan produk ini yang dapat menciptakan profit yang tinggi

1.4 Luaran yang Diharapkan

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

1. Dapat menghasilkan produk kreatif dan inovatif berupa aksesoris yang bermanfaat dan dapat memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Dapat meningkatkan kreatifitas mahasiswa dalam mengembangkan bakat yang dimiliki melalui sebuah produk yang kreatif dan inovatif.
3. Adanya strategi pemasaran yang baik, sehingga dapat memberikan keuntungan yang lebih baik bagi penyusun maupun masyarakat.

1.5 Kegunaan / Manfaat

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

1. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan dalam berwirausaha serta mampu melihat setiap peluang pasar dan dapat memaksimalkannya sehingga bisa diperoleh keuntungan.
2. Memperoleh produk aksesoris yang berbeda dengan manfaat yang lebih sehingga dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari.

BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Analisis Potensi Usaha

Tingginya kebutuhan akan pakaian di masyarakat telah mulai menimbulkan banyak dampak negatif bagi lingkungan. Misalnya limbah dari sisa kain yang diubah menjadi pakaian, ketika pakaian telah selesai di jahit dan sudah bisa dipakai, seringkali meninggalkan banyak sisa-sisa kain yang dianggap tidak berguna lagi karena hanya menyisakan potongan-potongan kecil kain (kain perca). Oleh karena itu mengolah limbah kain perca menjadi aksesoris diharapkan mampu mengurangi limbah kain serta hasilnya dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi di pasaran. Karena hasil dari pengolahan limbah akan di bentuk sedemikian rupa sehingga lebih bermanfaat dan menarik. Dengan desain yang kekinian dan motif yang unik akan menjadi landasan dikembangkannya usahaini.

Gambar 1. Penggunaan Produk



2.2 Analisis Proses Produksi

Proses produksi produk ini dilakukan dengan persiapan yang baik dan perencanaan yang sangat matang. Mulai dari perencanaan desain produk supaya menarik minat konsumen khususnya sesuai minat masyarakat dan supaya tidak membahayakan bagi konsumen. Desain produk akan terus dilakukan pembaharuan supaya tidak monoton dan dapat menarik konsumen yang luas lagi. Selain itu, dalam pemilihan bahan baku produk yang dipilih memiliki kualitas baik tetapi memiliki harga yang terjangkau. Maka dari itu dapat dianalisa usaha produksi ini akan mampu menghasilkan produk aksesoris yang berkualitas, harga terjangkau dan memiliki biaya produksi yang rendah, hal tersebut dilakukan demi kepuasan konsumen, profit yang besar dan keberlangsungan usaha ini kedepannya.

2.3 Promosi

Proses promosi pada usaha produk aksesoris ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke konsumen sambil memperlihatkan hasil jadi barang. Secara online atau melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan lainnya dilakukan dengan mengunggah foto produk ataupun video dokumentasi tentang produk aksesoris dari kain perca ini sehingga akan menarik minat konsumen. Dengan hal tersebut produk ini akan cepat dikenal oleh masyarakat sehingga proses promosi ini akan menjadi kunci keberhasilan dalam pemasaran produk.

2.4 Rencana Pemasaran

Proses pemasaran produk ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke target pasar yang telah ditentukan sebelumnya selain itu dilakukan dengan menitipkan di toko toko elektronik dan juga tempat usaha orang tua penyusun yang mempunyai tempat usaha sendiri. Selain itu, juga dapat dilakukan dengan mendirikan stan pada acara-acara yang dibuat oleh pihak pemerintah ataupun lainnya seperti acara bulfest, pasar malam ataupun lainnya. Secara online dilakukan melalui media sosial seperti Facebook, Tiktok, Instagram, dan lainnya. Dengan media sosial maka akan mempermudah konsumen dalam pemesanan barang, selain melalui media sosial kami akan memasarkan produk kami ini di toko *online*, karena pada zaman sekarang masyarakat cenderung lebih banyak melakukan transaksi jual beli lewat took online seperti, shope, dsb.

2.5 Analisis Kelayakan Usaha Asumsi

Dalam perencanaan program ini, di asumsikan bahwa dalam waktu sebulan akan mampu memproduksi sebanyak 100 buah aksesoris berbagai jenis. Sehingga dapat diperhitungkan biaya produksi yang dibutuhkan untuk 100 buah aksesoris adalah seperti berikut.

a. Biaya produksi (biaya habis pakai)

Tabel 1. Rencana biaya tetap

No.	Uraian	Volum e	Satuan	Harga Satuan	Jumlah (Rp)
1.	Kain Perca	3 kg	Kg	Rp. 10.000,	Rp. 30.000,

2.	Jarum Jahit	10	Buah	Rp. 3000	Rp. 30.000,
3.	Lem Tembak	10	Buah	Rp. 7.000	Rp. 70.000,
4.	Benang warna	20	Roll	Rp. 5000	Rp. 100.000,
5.	Steples	1	Buah	Rp. 10.000,	Rp. 10.000,
Total					Rp. 240.000

Table 2. Rencana Biaya Alat

No.	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
1.	Kater	2	Buah	Rp 10.000,	Rp 20.000,
2.	Gunting	3	Buah	Rp. 10.000,	Rp 30.000,
3.	Penggaris	3	Buah	Rp. 5000,	Rp 15.000,
4.	Lem Tembak	1	Buah	Rp. 55,000,	Rp 55.000,
5.	Pulpen	3	Buah	Rp. 3000,	Rp. 9000,
Total Modal Operasional				Rp. 129.000,	

b. Hasil Usaha

$HU = \text{jumlah produk} \times \text{harga jual}$

$HU = 100 \times \text{Rp } 20.000, = \text{Rp } 2.000.000$

c. Laporan laba atau rugi

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

$L/R = \text{Rp } 2.000.000, - \text{Rp. } 369.000, = \text{Rp } 1.631.000$

d. Break Event Point (BEP)

$BEP = BP : \text{total produksi}$

$BEP = \text{Rp. } 369.000, : 100 = \text{Rp. } 3690$

Jadi, titik balik modal produk aksesoris ini akan di dapatkan apabila harga jual persatuan adalah Rp. 3690

e. Benefit Cost (B/C) Ratio

$$\text{B/C rasio} = \text{HU} : \text{BP}$$

$$\text{B/C rasio} = \text{Rp.2.000.000,} : \text{Rp. 369.000,} = 5,42$$

Jadi , dari sebanyak Rp. 369.000, biaya yang di keluarkan akan diperoleh hasil usaha 5,42 kali lipat, sehingga sangat layak untuk di usahakan.

f. Return of Investment (ROI)

$$\text{ROI} = (\text{laba} : \text{BP}) \times 100 \%$$

$$\text{ROI} = (\text{Rp. 1.631.000} : \text{Rp 240.000}) \times 100 \% = 67,96\%$$

Jadi, dari biaya produksi sebesar Rp. 869.000, yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar 67,96% untuk penggunaan modal usaha yang sangat efektif.

g. Jangka Waktu Modal Kembali (JWP)

$$\text{JWP} = (\text{Investasi} + \text{BP}) : (\text{L} \times \text{lama Produksi})$$

$\text{JWP (G)} = (\text{Rp 129.000} + \text{Rp. 369.000}) : (\text{1.631.000} \times \text{1 bulan}) = 0,10$
bulan. Artinya, modal akan kembali setelah lama produksi 0,10s bulan.

BAB 3. METODE PELAKSANA

Secara umum, kegiatan produksi produk aksesoris ini dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu

3.1 Tahap awal

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

- a. Pertama-tama akan dilakukan perencanaan tentang bagaimana desain yang akan dibuat dalam proses produksi, selain itu akan dilakukan perencanaan proses promosi dan pemasaran aksesoris ini supaya dapat menarik minat masyarakat terhadap produk ini.
- b. Melaksanakan rapat tentang kegiatan survei ke mitra usaha, serta persiapan alat dan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi.
- c. Merencanakan dan mempersiapkan desain brosur serta perencanaan video dokumentasi untuk kegiatan promosi.

3.2 Tahap inti

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

- a. Proses produksi. Pada tahapan ini dilakukan oleh penyusun dengan mengikuti perencanaan yang sudah disepakati pada rapat anggota. Proses produksi direncanakan akan dilakukan setiap tiga kali dalam seminggu sesuai dengan jangka waktu pelaksanaan kegiatan.
- b. Proses promosi, tahap promosi akan dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke konsumen sambil menyebarkan brosur, dan secara online atau melalui media sosial seperti Facebook, Twiter, dan lainnya dilakukan dengan mengunggah foto produk ataupun video dokumentasi tentang produk aksesoris ini sehingga akan menarik minat konsumen.
- c. Pemasaran, tahap pemasaran ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan menitipkan di toko toko elektronik dan juga tempat usaha orang tua penyusun yang mempunyai tempat usaha sendiri. Secara online dilakukan melalui media sosial seperti Facebook, Twiter, Instagram, dan lainnya. Dengan media sosial maka akan mempermudah konsumen

dalam pemesanan barang.

3.1 Tahap akhir

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

- a. Evaluasi terhadap kapasitas produksi
- b. kualitas produk
- c. ketercapaian target pemasaran
- d. Kendala-kendala yang dialami selama pelaksanaan proses kegiatan.
- e. Selain itu juga akan dilakukan pemecahan masalah untuk mengembangkan usaha ini jika ada kekurangan baik dalam kapasitas produksi, kualitas produk dan lainnya. Evaluasi ini akan dilakukan melalui kesepakatan dalam rapat anggota oleh tim pelaksana.

BAB 4. BIAYA

4.1 Anggaran Biaya

Tabel 3. Justifikasi Anggaran Kegiatan

No.	Jenis Pengeluaran	Biaya
1.	Peralatan Penunjang	Rp. 129.000
2.	Bahan Habis Pakai	Rp. 740.000
3.	Perjalanan	Rp. 300. 000
4.	Lain-lain	Rp. 300.000
Jumlah		Rp. 1.469.000