**PROPOSAL**

**PENGEMBANGAN PROJEK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN**



Disusun Oleh:

Kelompok:Sellsx

M.Faris Aura Ramadhan(XI RPL1)

Fikho Arli Pratama(XI RPL 3)

Egy Gunawan(XI RPL 1)

M Fachri Hidayat (XI RPL 2)

M Zain Labib (XI RPL 2)

M Syamil Izatullah (XI RPL 2)

**SMK TELEKOMUNIKASI TELESANDI BEKASI**

Mekarsari Raya Jl. KH. Mochammad – Mekarsari Tambun Selatan Kabupaten Bekasi Jawa Barat 17510

Telepon (021 88332404, Fax. (021) 88323429

Email : [telesandismk@gmail.com](mailto:telesandismk@gmail.com)

Website : www.smktelekomunikasitelesandi.sch.id

2024

**LEMBAR PENGESAHAN**

**PENGEMBANGAN PROJEK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN**

**SMK TELEKOMUNIKASI TELESANDI BEKASI**

**TAHUN 2024**

Disetujui dan disahkan

di : Bekasi

Hari, tanggal :

|  |  |
| --- | --- |
| Mengetahui  Guru Pembimbing    **........................**  NPK....................... | Bekasi, ............ 2024  : M Faris Aura Ramadhan  :  **...................................**  NIS. .................. |
| Mengesahkan  Kepala Sekolah    **Guruh Wijanarko, S.T.**  **NPK. 2008.0002** | |

**KATA PENGANTAR**

Ucapan syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmatNya kami diberi kemampuan dan kemauan sehingga kami dapat menyelesaikan penyusunan proposal Pengembangan Projek Kreatif dan Kewirausahaan dengan baik dan sesuai dengan harapan kami semua.

Dalam penyusunan proposal Pengembangan Projek Kreatif dan Kewirausahaan ini ,Kami telah melalui berbagai tahapan yang melibatkan riset,diskusi,dan kolaborasi antara anggota tim.Setiap Langkah diambil dengan penuh perhatian untuk memastikan bahwa semua aspek projek dapat terwujud dengan optimal.

Bekasi,  ......... 2024

Ketua Kelompok

**...................................**,

NIS. .....................

**PROFIL KELOMPOK**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | **IDENTITAS SEKOLAH** | | |
| 1. Nama Sekolah | : | **SMK Telekomunikasi Telesandi Bekasi** |
| 1. Konsentrasi Keahlian | : |  |
| 1. Status | : | Sekolah Swasta |
| 1. Alamat Sekolah | : | Mekarsari Raya, Jl. KH. Mochammad Mekasari Tambun Selatan |
| 2. | **IDENTITAS PEMBIMBING** | | |
| 1. Nama Pembimbing | : |  |
| 1. NIP | : |  |
| 3. | **IDENTITAS KELOMPOK** | | |
| 1. Nama Kelompok | : | Sellsx |
| 1. Nama Ketua Kelompok | : | M Faris Aura Ramadhan |
| 1. Nama Bendahara Kelompok | : | M Fachri Hidayat  Fikho Arli Pratama |
| 1. Nama Sekretaris Kelompok | : | Egy Gunawan  M Syamil Izatullah |
| 1. Nama Anggota Kelompok | : | 1. M Fachri Hidayat 2. M syamil Izatullah 3. M Zain Labib 4. Fikho Arli Pratama 5. Egy Gunawan |
| 1. No Telp/HP Kelompok | : | 089626337379 |
| 4. | **IDENTITAS PRODUK** | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1. Nama Produk | : | Sellsx |
| 1. Sumber Dana | : | Rp. ..... |
| 1. Waktu Pengerjaan | : | - |

**DAFTAR ISI**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **HALAMAN JUDUL** ……………………………………………..………………… | | i |
| **HALAMAN PENGESAHAN** ……………………………………………………. | | ii |
| **KATA PENGANTAR  ………**………………………………..……………………. | | iii |
| **PROFIL KELOMPOK** …………………………………………………………….. | | iv |
| **DAFTAR ISI** ……………………………..…………………………………..…….. | | v |
|  | |  |
| **BAB I** | **PENDAHULUAN** |  |
|  | 1. Latar Belakang ………….………………..…..…...………….…… | 1 |
|  | 1. Tujuan ………………………………………………...…………….. | .. |
| **BAB II** | **TINJAUAN UMUM** |  |
|  | 1. Profil Kelompok ……………………………………….…………… | … |
|  | 1. Analisis Kondisi Kelompok ..........................................…......… | ... |
| **BAB III** | **RENCANA PENGEMBANGAN** |  |
|  | 1. Ruang Lingkup  …………………………...………………………. | .. |
|  | 1. Desain Produk  ……..…………………………………………….. | .. |
|  | 1. Rencana Anggaran dan Belanja …..…………………………… | … |
|  | 1. Jadwal Pengerjaan …………………..…………………………… | … |
|  | 1. Strategi Pemasaran ……………………………………………… | … |
|  | 1. *Rate of Reaten* …………………………………………………… | … |
| **BAB IV** | **PENUTUP** ……………………………………………………………..  **KPENCAPAIS**………………………………….……....… | … |

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

A**.  Latar Belakang. (Latar Belakang Kenapa Memilih Produk dalam kompetensi PKK ini)**

kita memilih hoodie dan toothbag karena Industri fashion terus berkembang dan menawarkan peluang besar bagi wirausahawan untuk berinovasi. Pakaian bukan hanya kebutuhan dasar, tetapi juga sarana ekspresi diri, yang membuat permintaan terus meningkat. Perkembangan teknologi dan platform e-commerce memudahkan pengusaha untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan memanfaatkan tren mode dan kekuatan media sosial, usaha berjualan pakaian ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan konsumen sekaligus memberikan kontribusi pada pertumbuhan industri kreatif lokal.

B. **Tujuan (Tujuan Kenapa Memilih Produk dalam kompetensi PKK ini)**

1. Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia Terutama pada SMK TELEKOMUNIKASI TELESANDI BEKASI Untuk Mewujudkan tamatan yang siap kerja maupun wirausaha.

2.Kami ingin memanfaatkan peluang Pasar yang besar dan dinamis, serta menciptakan produk yang tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumen, tetapi juga mampu memberikan nilai tambah melalui keunikan desain dan kualitas bahan.

3.Melalui kompetisi ini kami Ingin mengasah Kemampuan kewirausahaaan, inovasi, dan kreativitas dalam menciptakan produk yang kompetitif dan sesuai dengan selera pasar.Kami juga bertujuan untuk mengembangkan keterampilan dalam manajemen bisnis, pemasaran

**BAB II**

**TINJAUAN UMUM**

1. **PROFIL KELOMPOK**
2. Nama : Sellsx
3. Struktur Kelompok

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ketua | : | Muhammad Faris Aura Ramadhan |
| Sekretaris | : | M Fachri Hidayat |
| Bendahara | : | Egy Gunawan |
| Anggota | : | 1.Muhammad Zain Labib |
|  |  | 2.Fikho arli Pratama  3.Muhammad Syamil Izatullah  4.M Syamil Izatullah |
|  |  |  |

1. Lokasi Kelompok

SMK Telekomunikasi Telesandi Bekasi

Alamat : Mekarsari Raya Jl. KH. Mochammad – Mekarsari Tambun Selatan Kabupaten Bekasi Jawa Barat 17510

1. Lokasi Pemasaran

-Website(Sellsx.com)website kelompok,Tiktok,Instagram

1. **ANALISIS KONDISI KELOMPOK**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kekuatan**   1. Produk yang kami jual harganya terjangkau 2. Kami juga memberikan free stiker untuk menarik minat pembeli 3. packing yang simple namun terlihat rapih 4. mempunyai berbagai motif | **Kelemahan**   1. Produk seperti ini sudah banyak di pasaran 2. Persaingan pasar yang tidak sehat dalam penjualan produk ini |
| **Peluang**   1. Menarik minat para kaum muda mudi karena produk kami memiliki desain yang menarik. 2. Harga yang kami tawarkan juga terbilang cukup murah sehingga daya tarik pembeli cukup besar. 3. Dengan adanya stiker ini ,menjadikan Produk kami agar Customer tertarik lagi untuk membeli produk kami lagi. | **Hambatan**   1. biaya yang dibutuhkan cukup besar 2. perubahan trend mode yang cepat |

**BAB III**

**RENCANA PENGEMBANGAN**

1. **RUANG LINGKUP**
2. Jenis produk : hoodie, tote bag
3. Variasi : 2 warna (hitam dan putih) Ukuran S hingga XXL
4. Tujuan :untuk mengikuti kegiatan kompetisi kewirausahaan Sebagai Persiapan Untuk memulai Usaha sebagai bekal Setelah lulus dari Sekolah ini dan juga memberi pengalaman.
5. Sasaran:Pengunjung website, Siswa/I SMK TELEKOMUNIKASI TELESANDI Bekasi,dan Masyarakat Sekitar.
6. Metode: Sablon Dtf (Sejenis sablon untuk mencetak langsung pada kertas film untuk bahan tekstil seperti kaos,bahan kaos atau bahan bendera .
7. **DESAIN PRODUK (RANCANGAN)**

Desain produk atau rancangan Produk kami adalah hoodie dan tote bag Seperti Distro

Dengan desain visual yang menarik.

1. **RENCANA ANGGARAN DAN BELANJA (RAB)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **URAIAN** | **VOL** | **SATUAN** | **HARGA SATUAN** | **JUMLAH** |  |
| 1 | Hoodie | 1lusin | pcs | 80.000 | 12 |  |
| 2 | Totebag | 1lusin | pcs | 27.000 | 12 |  |
| 3 | Sablon | 1 | pcs | 40.000 | 1 |  |
| 4 | Plastic  Zipper | 1lusin | pcs | 500 | 12 |  |
| 5 | Sticker | 2lusin | pcs | 5000 | 24 |  |
| 6 | Jasa kirim | - | - | - | - |  |
| 7 | packaging | - | - | - | - |  |
| 8 | Kartu ucapan  terima  kasih | 2 lusin | pcs | 5000 | 24 |  |
| **JUMLAH** | | **Rp. .......** | | | |  |
| ***Terbilang : .......*** | | | | | |  |

1. **JADWAL PELAKSANAAN**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **KEGIATAN** | **BULAN**  **OKT** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **SEPT** | | | | **OKT** | | | | **NOV** | | | | **DES** | | | |
|  | | | |  | | | |  | | | |  | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1 | Pengajuan Proposal |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Penerimaan Dana |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Persiapan |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Pelaksanaan |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Finishing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Pemasaran |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Pelaporan |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

.....

**E .STRATEGI PEMASARAN**

**1. Mengetahui Target Pasar**

Sebelum memulai pemasaran, penting untuk memahami siapa target pasar Anda. Identifikasi faktor-faktor seperti usia, jenis kelamin, gaya hidup, preferensi mode, dan anggaran mereka. Misalnya, jika Anda menjual pakaian kasual untuk remaja, pendekatan pemasaran Anda akan berbeda dari jika Anda menjual pakaian formal untuk profesional.

**2. Branding yang Kuat**

Bangun identitas merek yang jelas dan menonjol di pasar. Branding melibatkan logo, warna, dan pesan yang konsisten. Pastikan merek Anda memiliki daya tarik visual dan makna yang dapat dikenali oleh konsumen, serta mampu menciptakan koneksi emosional.

**3. Memanfaatkan Media Sosial**

Media sosial seperti Instagram, TikTok, dan Facebook adalah platform yang sangat efektif untuk memasarkan pakaian. Gunakan konten visual yang menarik, seperti foto produk yang kreatif, video promosi, atau kolaborasi dengan influencer untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Buat konten yang interaktif, seperti kuis gaya atau polling untuk menarik lebih banyak keterlibatan.

**4. Penggunaan Influencer atau Brand Ambassador**

Menggandeng influencer atau public figure yang relevan dengan target pasar Anda dapat meningkatkan kredibilitas merek dan menjangkau lebih banyak calon pelanggan. Mereka dapat membantu memperkenalkan produk Anda kepada pengikut mereka yang mungkin memiliki minat serupa.

**5. Penawaran Diskon dan Promosi**

Diskon, bundling, atau penawaran eksklusif adalah cara yang efektif untuk menarik perhatian pelanggan. Misalnya, Anda dapat mengadakan promosi "beli satu gratis satu" atau potongan harga selama event tertentu, seperti Black Friday atau Hari Raya.

**6. Kualitas Layanan Pelanggan**

Pengalaman pelanggan yang positif sangat penting dalam penjualan pakaian. Pastikan layanan pelanggan, baik online maupun offline, responsif dan ramah. Sistem pengembalian barang dan pertukaran yang mudah juga dapat membuat pelanggan merasa lebih nyaman berbelanja.

**7. Optimasi Website dan Platform E-commerce**

Jika Anda menjual pakaian secara online, pastikan website atau platform e-commerce Anda mudah dinavigasi, cepat, dan ramah seluler. Sediakan deskripsi produk yang jelas, foto yang berkualitas tinggi, serta opsi pembayaran yang beragam.

**8. SEO dan SEM**

Optimasi mesin pencari (SEO) dapat membantu website atau toko online Anda muncul di hasil pencarian Google. Dengan kata kunci yang tepat, Anda bisa menarik pengunjung ke website. Selain itu, Anda bisa menggunakan iklan berbayar seperti Google Ads atau iklan di media sosial (SEM) untuk meningkatkan visibilitas produk Anda.

**9. Email Marketing**

Kumpulkan email pelanggan untuk mengirimkan promosi, peluncuran produk baru, atau pemberitahuan diskon. Dengan strategi email marketing yang personal dan relevan, Anda dapat menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan meningkatkan penjualan.

**10. Feedback dan Review Pelanggan**

Testimoni atau ulasan dari pelanggan sangat penting dalam membangun kepercayaan. Ajak pelanggan untuk memberikan ulasan tentang produk dan pengalaman belanja mereka, serta tampilkan ulasan positif di website atau media sosial.

Dengan mengombinasikan berbagai strategi ini, Anda dapat memperkuat posisi brand di pasar dan meningkatkan penjualan pakaian secara efektif.

1. ***RATE OF REATEN* (PERHITUNGAN HITUNG-RUGI)**

Harga Perhoodie + sablon = Rp 120.000

Dijual dengan harga Rp 180.000-250.000 (tergantung motif / desain)

Harga Hoodie Gambar didepan : Rp 180.000

Harga Hoodie Gambar dibelakang : 190.000

Harga Hoodie gambar di depan dan di belakang : 240.000

Tote bag + Sablon = Rp 39.000

Tote bag : harga jual Rp 40.000- 60.000

Harga Tote bag Polos Rp 40.000

Harga Tote bag Bergambar Rp 60.000

Total Pendapatan

800.000(hasil Pendapatan Hoodie)

200.000(Hasil Pendapatan totebag)

Keuntungan

800.000-540.000=260.000(Hoodie)

240.000-110.000=130.000(totebag)

**BAB IV**

**P E N U T U P**

Sellsx merupakan brand produk yang diciptakan oleh kami dalam bidang ini, kami menciptakan produk ini atas survey yang kami lakukan untuk mencari peluang bisnis yang baik dan bermanfaat (yang dibutuhkan) oleh masyarakat, kami sangat mengharapkan produk yang kami buat dapat diterima dan disenangi oleh konsumen. Demikian penjelasan mengenai contoh proposal kewirausahaan. Dapat disimpulkan bahwa tujuan pembuatan proposal tersebut untuk mengajukan rancangan program wirausaha kepada pihak yang bersangkutan atau pengelola agar memahami gambaran dan sasarannya.