# KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya lah Kami dapat menyelesaikan makalah Wirausaha ini sebatas pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki.

kami sangat berharap makalah ini dapat berguna dalam rangka menambah wawasan serta pengetahuan kita. kami juga menyadari sepenuhnya bahwa di dalam tugas ini terdapat kekurangan-kekurangan dan jauh dari apa yang kami harapkan. Untuk itu, kami berharap adanya kritik, saran dan usulan demi perbaikan di masa yang akan datang, mengingat tidak ada sesuatu yang sempurna tanpa sarana yang membangun.

Semoga makalah sederhana ini dapat dipahami bagi siapapun yang membacanya. Sekiranya laporan yang telah disusun ini dapat berguna yang kurang berkenan dan kami memohon kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa depan.

Terima Kasih.

# DAFTAR ISI

[KATA PENGANTAR i](#_Toc440448888)

[DAFTAR ISI ii](#_Toc440448889)

[BAB I PENDAHULUAN 1](#_Toc440448890)

[1.1 Latar Belakang 1](#_Toc440448891)

[1.2 Visi Misi 1](#_Toc440448892)

[1.3 Tujuan dan Manfaat 2](#_Toc440448893)

[BAB II PASAR DAN PEMASARAN 3](#_Toc440448894)

[2.1 Produk 3](#_Toc440448895)

[2.2 Pangsa Pasar 3](#_Toc440448896)

[2.5 Rencana dan Strategi Pemasaran 3](#_Toc440448897)

[2.6 Saluran Distribusi 3](#_Toc440448898)

[BAB III PRODUKSI DAN OPERASI 4](#_Toc440448899)

[3.1 Uraian dan Ciri-ciri Produk 4](#_Toc440448900)

[3.2 Kegunaan Utama Produk 4](#_Toc440448901)

[3.3 Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja Langsung 4](#_Toc440448902)

[3.4 Rencana Kebutuhan Mesin dan Peralatan 5](#_Toc440448903)

[3.5 Harga 5](#_Toc440448904)

[3.6 Desain Toko 6](#_Toc440448905)

[3.9 Pemilihan Wilayah dan Standar Kebutuhan Ruang 6](#_Toc440448906)

[3.10 Operasi Toko dan Manajemen 7](#_Toc440448907)

[BAB IV KEUANGAN 8](#_Toc440448908)

[4.1 Biaya Proyek dan Kebutuhan 8](#_Toc440448909)

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Pernikahan merupakan sebuah perjanjian suci antara 2 umat manusia untuk membangun sebuah ikatan keluarga. Tentunya mempelai mengharapkan kehadiran dari sanak saudara, serta teman-teman pada acara pernikahan mereka. Terkadang undangan pernikahan tidak sampai kepada teman-teman mempelai dikarenakan jarak yang terlalu jauh serta jumlah undangan yang tidak sebanding dengan jumlah teman-teman mempelai.

Mempelai tentu sangat mengharapkan kehadiran dari para undangan. Namun, seringkali ada tamu undangan yang berhalangan hadir pada acara pernikahan tersebut dikarenakan kesibukan atau jarak yang terlalu jauh.

Dengan adanya kondisi diatas serta meningkatnya angka pernikahan seiring dengan meningkatnya populasi manusia akan membuat peluang bisnis yang berkaitan dengan web pernikahan pun  terbuka lebar dan sangat menjanjikan.

Untuk itu, saya ingin memanfaatkan peluang ini.  saya akan mencoba untuk mendirikan sebuah usaha pembuatan web pernikahan dan akan bekerja sama dengan beberapa *wedding organizer*.

## 1.2 Visi Misi

Visi dari usaha web pernikahan ini adalah:

“Mendekatkan yang jauh”

Adapun misinya adalalah:

1. Menciptakan produk yang dapat menjadi penghubung antara mempelai serta tamu undangan.
2. Menciptakan kualitas yang mampu menjadi produk yang dipercaya serta menjangkau seluruh kalangan masyarakat.

## 1.3 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dari usaha ini antara lain:

1. Dapat melakukan usaha souvenir dengan baik dan memberikan manfaat yang besar.
2. Dapat memasarkan produk kerajinan souvenir ini dengan baik,
3. Dapat menjaga kelangsungan usaha souvenir dan mengembangkannya.

# BAB II PASAR DAN PEMASARAN

## 2.1 Produk

Produk – produk yang kita tawarkan antara lain berupa gantungan hp, gantungan kunci, jepit rambut, boneka kararkter, miniatur makanan dan kue dari bahan kain flanel. Selain itu souvenir yang dibuat dari bahan kayu adalah berbagai macam bentuk gantungan kunci mini dari kayu, boneka kayu mini, hiasan ruangan dari kayu, dan lain-lain.

## 2.2 Pangsa Pasar

Pangsa pasar ini sangatlah jelas yakni para pencinta barang–barang kerajinan tangan (handmade) dan juga untuk diberikan sebagai cinderamata pernikahan dengan pemberian harga yang terjangkau oleh semua pihak. Pada prinsipnya kami akan membuka usaha ini dengan mencantumkan foto yang real pada internet dan memberikan pelayanan yang baik kepada setiap pelanggan, sehingga membuat para pelanggan merasa puas dengan pelayanan kami dan senantiasa melakukan pembelian terhadap produk kami. Karena segmen pasar usaha ini cenderung kepada masyarakat sehingga hal ini dapat memicu persaingan dengan usaha souvenir, baik usaha souvenir secara langsung maupun via online.

## 2.5 Rencana dan Strategi Pemasaran

Melakukan pemasaran secara langsung dengan pamflet, pembagian brosur di jalan, pemasaran secara online, maupun hanya dari mulut ke mulut.

## Saluran Distribusi

Terdapat beberapa saluran distribusi untuk mengembangkan produk yang diciptakan disini, diantaranya dengan menjual langsung kepada konsumen ataupun dengan menerima pesanan dalam jumlah yang banyak ataupun per unit.

# BAB III PRODUKSI DAN OPERASI

## 3.1 Uraian dan Ciri-ciri Produk

Souvenir dari kayu dan kain flanel merupakan barang yang sangat diminati oleh para pecinta barang unik dan kreatif. Ukiran dan bentuk-bentuknya yang lucu mampu menarik para pembeli agar segera mengoleksi souvenir tersebut.

Selain itu ciri-ciri khusus dari souvenir ini adalah merupakan barang hasil kerajinan tangan dengan ukuran kecil ataupun sedang. Misalnya gantungan kunci dari kain flanel dibentuk dengan sebuah pola tertentu yang kemudian diberi beberapa olesan seni sebagai penambah pada tubuh gantungan tersebut. Kemudian untuk kerajinan kayu, kita sering melihat gantungan kunci yang dibuat dari kayu yang diberi gambar atau tulisan yang selanjutnya dipasang pengait gantungan. Dan untuk souvenir lainnya dapat dilihat seperti bentuk-bentuk souvenir pada umumnya.

## 3.2 Kegunaan Utama Produk

Kegunaan utama pada produk souvenir adalah untuk hadiah, koleksi souvenir, oleh-oleh yang habis berlibur dari suatu kota, untuk mempercantik ruangan, misalnya hiasan yang berasal dari kayu dapat dipajang di meja belajar atau di lemari ruang tamu. Ada juga untuk dijadikan gantungan tas dan cindera mata untuk pernikahan, dan lain-lain sebagaimana masyarakat menggunakan kerajinan souvenir tersebut.

## 3.3 Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja Langsung

Untuk pegawai, tidaklah terlau sulit mencarinya karena tidak diperlukan keahlian khusus. Tetapi meskipun demikian, harus kita memilih karyawan yang mau bekerja keras dan tidak malas. Sebagai imbalan, bisa kita memberikan gaji, atau upah bonus tiap bisa menyelesaikan 25 produk dalam 1 hari.

Kebutuhan tenaga kerja langsung untuk usaha awal untuk produki barang membutuhkan sekitar 10 karyawan. Dari keseluruhan karyawan 8 diantaranya akan diarahakan pada pengrajin souvenir, sedangkan satu karyawan untuk mengunggu kasir dan satu lainnya mengurus keuangan dan administari. Sedangkan untuk pemesanan pemilik langsung yang menangani nya.

## 3.4 Rencana Kebutuhan Mesin dan Peralatan

Dalam pembuatan pernak-pernik dari kain flanel tentu saja harus menggunakan alat dan bahan. Alat dan bahan yang digunakan sangat sederhana dan mudah didapat, seperti :

1. Kain flanel dengan ukuran sesuai selera
2. Gunting kain
3. Benang woll
4. Lem ( jika diperlukan)
5. jarum

Selain itu untuk membuat souvenir dari kayu diantaranya:

1. Kayu
2. Lem
3. Pisau
4. Alat lukisan (untuk mewarnai kayu)

Alat dan bahan tersebut dapat digunakan sesuai dengan bentuk dan motiv yang diinginkan. Bentuk bentuknya juga bervariasi seperti bentuk buah-buahan, kepala binatang dan dengan berbagai fungsi seperti untuk gantungan, tempat HP, tempat pensil, tatakan gelas, pembatas buku, dompet koin dan lain-lain.

Dan sebagai kebutuhan tambahan adalah label (merk dagang), seragam karyawan, dan media promosi.

## 3.5 Harga

Kisaran Harga untuk Souvenir Kain Flanel.

Pernak-pernik dari kain flannel ini tersedia dengan berbagai ukuran dan harganya pun bervariatif, di sesuaikan dengan ukuran dan tingkat kesulitan dalam pembuatannya. Berbagai macam aksesoris flannel dan kayu seperti dompet koin, gantungan kunci, dll. Semua kerajinan dikerjakan dengan jahit tangan (handmade).

Sebagai sample harga sebagai berikut :

* Kantong HP Rp. 5.000,- (ukuran 7 x 16 cm)
* Gantungan Kunci/HP Rp. 3.000,- (ukuran 5 x 5 cm)
* Tatakan Gelas Rp. 1.500,- (ukuran 7 x 7 cm)
* Aneka Gantungan/Magnet Huruf Rp. 1.500,- (ukuran 5 x 5 cm)
* Gantungan kunci kayu Rp. 1.500,- (ukuran 1 x 3 cm)

## 3.6 Desain Toko

Untuk pemilihan desain, pada toko ini disusun layout pada pintu masuk sebelah kanan terdapat kasir toko, kemudian rak disusun berdasarkan jenis souvenir. Untuk rak yang paling depan disimpan souvenir berupa kerajinan planel, kemudian untuk souvenir yang ditampilkan pada rak yang mengarah keluar toko disimpan souvenir berupa kerajinan kayu yang terbilang dalam prosesnya cukup rumit dan ketika dilihat dari luar pun dapat menarik para pelanggan.

## 3.9 Pemilihan Wilayah dan Standar Kebutuhan Ruang

Untuk pemilihan wilayah toko souvenir, kami memilih lokasi di area wisata pantai karena di area tersebut selain penduduk lokal banyak orang pendatang dan mencari barang untuk dijadikan oleh-oleh. Karena lokasi yang dipilih adalah sekitaran pantai sebelah selatan, maka lokasi yang paling stategis adalah sekitaran area Pantai Pameungpeuk Garut. Adapun kebutuhan luas ruang: (lebar) 20m x (panjang) 15m.

## 3.10 Operasi Toko dan Manajemen

* Toko akan dioperasikan oleh satu orang manajer yang bekerja penuh waktu dan sepuluh orang pegawai yang akan bekerja sesuai jam kerja di toko tersebut.
* Jam operasi toko tersebut adalah mulai jam 08.30-21.00 WIB setiap hari Senin-Minggu.

# BAB IV KEUANGAN

## 4.1 Biaya Proyek dan Kebutuhan

* Modal

Ringkasan modal adalah sebagai berikut :

* Biaya sewa toko Rp. 20.000.000,-
* Biaya rancang interior Rp. 10.000.000,-
* Biaya Peralatan Rp. 10.000.000,-
* Lain-lain Rp. 5.000.000,-

Jumlah Rp. 45.000.000,-

* Penjualan

Asumsi penjualan tahap awal adalah rata-rata 70 orang setiap hari berkunjung untuk tiga bulan pertama.

* Gaji

Pemilik toko akan membayar gaji para pegawai toko tersebut sebesar Rp. 800.000,- perbulan.