**BAB 1**

**PENDAHULUAN**

**1.1 Latar Belakang**

Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kita, dan sumber dari kurangnya pemikiran yang luas untuk menciptakan lapangan pekerjaan baru.

Dari permasalahan diatas kami mencoba berwirausaha sebagai upaya pelatihan diri bagi kami dan mengubah *mindset* bahwa lulusan SMK tidak hanya penjadi pekerja tetapi dapat membuka lapangan pekerjaan.

**1.2 Visi dan Misi**

1. Visi

Menciptakan sebuah usaha yang unggul dan terjamin

2. Misi

- menjaga dan meningkatkan kepuasan pelanggan

- responsif dalam memberikan solusi jasa yang ekonomis namun berkualitas

- memberikan kualitas terbaik dan terjamin

**1.3 Tujuan dan Maksud Kegiatan Usaha**

1. Tujuan Kegiatan Usaha

Tujuan kami memilih jenis usaha ini yaitu:

- Mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin

- Menarik minat konsumen untuk menggunakan jasa kami agar jasa dan usaha kami dikenali

oleh semakin banyak orang.

- Menambah wawasan dan mengasah kemampuan berwirausaha

2. Maksud Kegiatan Usaha

Dari kegiatan ini kami bermaksud untuk mengembangkan usaha yang ingin kami jalankan dan juga ingin memperkenalkan bahwa usaha bisa dilakukan atau dibangun sendiri.

**BAB II**

**PEMBAHASAN**

**2.1 Profil**

Jasa pengetikan,kursus dan juga online shop adalah usaha jasa kami,jasa pengetikan sangat dibutuhkan oleh banyak orang hampir setiap dokumen harus diketik apalagi kalau dokumen tersebut sangat banyak dan juga harus deadline waktu,bagaimana dengan kursus? Untuk kursus juga sangat diminati jadi kami mencoba untuk membuka kursus kompute atau laptop dengan ilmu yang sudh kami dapat dari pembelajaran kami selama ini. Begitu pula dengan online shop,banyak sekali toko online jaman sekarang tapi kami ingin mengembangkannya menjadi lebih baik dari toko-toko online lain.

**2.2 Strategi pasar**

Agar rencana mendirikan usaha ini berjalan dengan lancar, upaya yang ditempuh dalam melakukan strategi pasar antara lain:

1. *segmenting*

Segmenting pasar adalah dengan menjadikan customer sebagai target yang dicapai,jasa yang kami tawarkan adalah jasa yang sangat dibutuhkan dilingkugan pelajar,mahasiswa dan juga masyarakat luas.

2. *targeting*

Target pasar yang kami utamakan adalah lingkungan masyarakat luas.

3. *positioning*

Agar jasa kami dikenal dikalangan masyarakat, kami berinovasi dengan cara memaparkan harga dengan lebih murah tetapi tetap dengan harga pasar atau tidak merugikan dan kami juga akan menambahkan lebel pada usaha kami

**2.3 Rencana Pemasaran**

Rencana pemasaran usaha ini melalui berbagai cara yang diantaranya :

**1**. **Dekat dengan target market**

target utama pemasaran dekat dengan konsumen. Sehingga dengan mudah kita

mempromosikan jasa yang kami miliki.

**2**. **melalui internet**

internet adalah salah satu tempat kami untuk memasarkan jasa kita. Sehingga para pelanggan bisa melihat jasa yang kami tawarkan di internet.

**3**. **Brosur iklan**

dengan cara membagikan brosur iklan adalah salah satu cara yang cocok untuk mempromosikan jasa yang kita miliki.

**4. Tempat yang mudah diakses**

jika kami melakukan pemasaran ditempat yang mudah diakses oleh masyarakat luas akan membuat usaha yang dijalani lebih maju dan cepat menggapai kesuksesan.

**2.4 Analisis SWOT sebagai kelayakan usaha**

sebagai acuan untuk mengahadapi persaingan dalam bidang usaha, setiap kegiatan untuk memulai usaha kami harus mengukur kemampuan kami terhadap lingkungan atau persaingan SWOT.

1. Kekuatan ( Strenght )

Dalam usaha kami yaitu jasa pengetikan dan juga online shop adalah usaha jasa dan pasar yang tidak terbatas.

2. Kelemahan ( Weakness )

- jasa mudah ditiru.

- ada beberapa pesaing yang sudah terlebih dahulu membuka jasa sehingga

menuntut inovatif dan kreatif bagi pengusaha yang ingin menjual jasa yang sama.

3. Peluang ( Opportunity )

- jasa ini memang sudah ada dikalangan masyarakat, akan tetapi masih belum banyak yang membuka usaha tersebut.

- Banyak kenalan yang ias membantu promosi usaha kami

4. Ancaman ( Treat )

- persaingan tidak sehat, adanya jasa serupa dengan kualitas baik harga murah sehingga

menjatuhkan jasa kami.

**BAB III**

**MANAGEMEN PRODUKSI**

**3.1 Jadwal produksi ( disesuaikan dengan tahapan produksi massal )**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Kegiatan** | **Agustus** | | | | | **September** | | | | **Oktober** | | | | **November** | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **1.** | Menyusun proposal |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.** | Mengidentifikasi jasa yang akan di produksi  -kursus komputer  -pengetikan  -online shop |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3.** | Menyiapkan peralatan dan bahan baku  -laptop  -handphone |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4.** | Promosi dan pemasaran  -brosur  -iklan sosmed |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5.** | Pengaturan jadwal dengan cutomer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **6.** | Mulai mempraktekkan(menjalankan) usaha |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **7.** | Proses perjalanan usaha |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **8.** | Penyusunan laporan |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**3.2 proses produksi**

Kegiatan yang kami lakukan dalam kegiatan produksi yaitu :

1. mengembangkan pengetahuan tentang mr.office dengan membaca kebutuhan konsumen Terhadap sebuah jasa.

2. proses jasa dilakukan dengan rangkaian kegiatan yang medepankan system

Managemen yang baik dalam kegiatan usaha.

**3.3 Bahan Baku**

Dalam proses produksi kami menggunakan bahan baku rincian sebagai berikut:

***Tabel 1.1 Daftar Bahan Baku (pengetikan dan kursus)***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Bahan Baku | Qty | Harga satuan | Total |
| 1 | LAPTOP ACER V5-431 | 1 | Rp. 5.900.000 | Rp. 5.900.000 |

**3.4 Peralatan dan perlemgkapan**

**Dalam kegiatan produksi kami,peralatan dan perlengkapan yang kami gunakan sbb:**

**1. Peralatan**

**Tabel 1.2 daftar peralatan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO** | **NAMA BARANG** | **QTY** |
| **1.** | MOUSE | **1** |

**2. Perlengkapan**

**Tabel 1.3 daftar perlengkapan**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO.** | **NAMA BARANG** | **QTY** | **HARGA SATUAN** | **JUMLAH** |
| **1.** | Listrik | ls | **RP. 50.000** | **Rp. 50.000** |
| **2.** | KUOTA INTERNET(PERBULAN) | 1 | **Rp. 50.000** | **Rp. 50.000** |
| **3.** | FLASHDISK 8GB | 1 | **Rp. 90.000** | **Rp. 90.000** |

**3. Biaya lainnya**

**Tabel 1.4 dafar biaya lain-lain**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO.** | **NAMA BARANG** | **QTY** | **HARGA SATUAN** | **JUMLAH** |
| **1.** | BIAYA TENAGA KERJA | 3 | **Rp. 10.000** | **Rp. 30.000** |

**3.5 Langkah-langkah kerja**

1. menyiapkan alat dan perlengkapan yang dibutuhkan dalam proses pengetikan ataupun kursus

2. mencari materi untuk dokumen pengetikan dan juga materi untuk mengajar kursus

3. mulai untuk mengetik dan juga mulai mengajar

4. mengedit ketikan agar rapi dan pada kursus ajarkan cara praktis menggunakan mr.office

5. selesai mengetik pindahkan file ke flashdisk lalu kirim ke customer dan untuk kursus ditutup

dengan materi teakhir dengan pemahaman minimal cara mengetik di microsoft word

**BAB IV**

**RENCANA ANGGARAN**

**4.1 Modal atau pemasukan**

Modal yang kami keluarkan dalam modal awal

Total biaya = bahan baku+ perlengkapan +biaya lain-lain

= Rp. 5.900.000+Rp. 190.000+Rp. 30.000

= Rp. 6.120.000

**4.2 Penentuan harga jual**

Bp=biaya produksi + ( ...% x biaya produksi )

Unit yang dihasikan

Harga jual = Rp. 6.120.000 + ( 25% x Rp. 6.120.000 )

10

Jadi harga jualnya = Rp. 765.000/24 = Rp. 31.875

**4.3 Perhitungan laba/rugi**

Keuntungan yang didapat adalah ketika sudah memasuki bulan ke 25,itulah keuntungannya.

***Tabel 1.1Daftar Bahan Baku (olshop)***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| NO | Bahan Baku | Qty | Harga satuan | Total |
| 1 | HANDPHONE REDMI 5 PLUS | 1 | Rp. 700.000 | Rp. 700.000 |

5.1 Peralatan dan perlemgkapan

Dalam kegiatan produksi kami,peralatan dan perlengkapan yang kami gunakan sbb:

1. Peralatan

**Tabel 1.2 daftar peralatan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO** | **NAMA BARANG** | **QTY** |
| **1.** | Applikasi shopee | **1** |

**2. Perlengkapan**

**Tabel 1.3 daftar perlengkapan**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO.** | **NAMA BARANG** | **QTY** | **HARGA SATUAN** | **JUMLAH** |
| **1.** | Kuota Internet(Perbulan) | 1 | **Rp. 40.000** | **Rp. 40.000** |
| **2.** | Label Nama Olshop | 100pcs | **Rp. 20.000** | **Rp.20.000** |

**5.2 Langkah-langkah kerja**

1.menyiapkan smartphone yang digunakan untuk pembelian online

2. mengecek ketersediaan kuota internet

3. mulai mencari produk atau barang yang akan dibeli melalui aplikasi belanja online (shopee,lazada dan lainnya) yang tentunya yang sedang populer dikalangan masyarakat luas/sekitar

4. setelah menemukan produk yang akan dibeli perlu mengecek apakah toko tersebut menyediakan layanan COD(Cash On Delivery) atau harus transfer terlebih dahulu

5. jika sudah memilih akan menggunakan metode pembayaran yang diinginkan maka langsung saja di pesan.

6. setelah dipesan dan melakukan metode pembayaran maka tunggu saja pengiriman barang atau produknya sampai ke tangan kita, saya disini menggunakan metode COD(Cash On Delivery) jadi lebih aman karena tidak harus mengeluarkan uang terlebih dahulu sampai barang yang dipesan tiba dengan selamat.

7. ketika barang atau produk kita sudah sampai maka lakukan pembayaran kepada kurir yang mengntarkan paket kita.

8. periksa paket kita apakah produk yang dikirinkan lengkap atau tidak.

9. setelah itu lakukan promosi barang yang telah kita beli.

**BAB V**

**RENCANA ANGGARAN**

**6.1 Modal atau pemasukan**

Modal yang kami keluarkan dalam modal awal

Total biaya = bahan baku+ perlengkapan

= Rp. 700.000+Rp. 60.000

= Rp.760.000

**6.2 Penentuan harga jual**

Bp=biaya produksi + ( ...% x biaya produksi )

Unit yang dihasikan

Harga jual = Rp. 760.000 + ( 25% x Rp. 760.000 )

50

Jadi harga jualnya = Rp.19.000/5 = Rp. 3.800

**6.3 Perhitungan laba/rugi**

Keuntungan yang didapat adalah ketika telah mencapai bulan ke 6,itulah keuntungan yang diperoleh.

**BAB VI**

**PENUTUP**

**7.1 KESIMPULAN**

Baju adalah brand dari kegiatan usaha kami, bahan bakunya adalah katun.Kami sangat mengharapkan produk yang kami buat dapat diterima dan disenangi oleh konsumen.

**7.2 SARAN**