



## Proposal Program Mahasiswa Wirausaha (PMW)

YUMEI

**Bidang Usaha:** Wirausaha Perdagangan & Jasa

**Kategori:** PMW Pemula

Disusun Oleh:

- |                               |                              |
|-------------------------------|------------------------------|
| 1. Ferza Reyaldi              | NIM 09021281924060 (Ketua)   |
| 2. Muhammad Farras            | NIM 09021281924158 (Anggota) |
| 3. Nabila Safitri             | NIM 09021181924162 (Anggota) |
| 4. Pahriza Andresta           | NIM 09021381924092 (Anggota) |
| 5. Putera Fradhana Caeshandra | NIM 09021281924085 (Anggota) |

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

2021

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

1. Nama Usaha : Yumei
2. Skema & Bidang Usaha : Pemula/Wirusaha Perdagangan & Jasa
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Ferza Reyaldi
  - b. NIM : 09021281924060
  - c. Jurusan /Program Studi : Teknik Informatika
  - d. Fakultas : Ilmu Komputer
  - e. No Telepon/ Hp : 082269689774
  - g. Alamat email : reyaldiferza@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan :
  1. Muhammad Farras
  2. Nabila Safitri
  3. Pahriza Andresta
  4. Putera Fradhana Caeshandra
5. Dosen Pembimbing
  - a. Nama Legkap dan Gelar : Welly Nailis, S.E, M.M
  - b. NIP : 197407102008011011  
: 085380004448 /  
wellynailis@fe.unsri.ac.id
  - c. No Hp dan email
6. Jumlah dana yang diusulkan :
  - a. Universitas Sriwijaya : Rp. 4.873.000
  - b. Sumber Lain (Sebutkan) : Rp. 0

Indralaya, 10 Desember 2021

Menyetujui:

Dosen Pendamping

Ketua Tim Pelaksana



(Welly Nailis, S.E, M.M)

NIP 197407102008011011

(Ferza Reyaldi)

NIM 09021281924060

Mengetahui,  
Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan & Alumni

Fathoni, MMSI  
NIP 197210182008121001

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
RINGKASAN EKSEKUTIF.....	iv
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	5
B. Tujuan Usaha.....	6
C. Manfaat Usaha.....	6
<b>BAB II. ASPEK PRODUK</b>	
A. Deskripsi Produk.....	7
B. Latar Belakang Pengembangan Produk.....	8
C. Keterbaharuan Produk.....	8
D. Spesifikasi Teknis Produk.....	9
E. Keunggulan Dan Kelemahan Produk Terhadap Kompetitor.....	10
F. Kepemilikan Produk.....	11
G. Kekayaan Intelektual.....	11
<b>BAB III. PENGEMBANGAN PRODUK</b>	
A. <i>Roadmap</i> Pengembangan Produk.....	12
B. Pendanaan Pengembangan Produk.....	13
<b>BAB IV. ASPEK POTENSI PASAR</b>	
A. Target Pasar.....	14
B. Pangsa Pasar Produk (Pelanggan).....	14
C. Penetapan Biaya Produksi Dan Harga Jual Produk.....	14
D. Rencana Pemasaran Produk ( <i>business plan, BEP, cash flow</i> ).....	18
E. <i>Bussines Model Canvas</i> .....	20
<b>BAB V. LUARAN KEGIATAN</b>	
<b>BAB VI. RENCANA PEMBIAYAAN DAN JADWAL KEGIATAN</b>	
A. Rencana Pembiayaan.....	23
B. Jadwal Kegiatan.....	23
DAFTAR PUSTAKA.....	24

## RINGKASAN

Lebih dari setahun belakangan ini, masyarakat dihadapkan dengan kondisi pandemi yang secara langsung mempengaruhi perekonomian masyarakat. Anak-anak muda dituntut untuk berkreasi dan mandiri untuk mengembangkan potensi dan bakat khususnya di bidang kewirausahaan. Merasakan hal yang sama, maka penulis tergerak untuk membuka usaha hijab pashmina syar'i bernama "Yumei" untuk mengembangkan potensi dagang dan memperluas relasi.

"Yumei" merupakan usaha yang ditujukan untuk muslimah khususnya di wilayah Palembang dan sekitarnya, umumnya di seluruh Indonesia untuk mempermudah mencari berbagai jenis produk hijab muslimah seperti hijab pashmina dan jilbab instan. Yumei akan menyediakan hijab syar'i dengan ukuran yang panjang sehingga menutupi aurat dan dapat membantu para muslimah untuk mengikuti fashion pashmina namun tidak menyalahi syariat islam.

Tujuan lainnya yang ingin dicapai oleh tim Yumei yaitu bekerjasama dengan para penjahit di Desa ulak Kerbau yang terkenal sebagai desa penjahit. Setahun belakangan, perekonomian di Indonesia mengalami kesulitan khususnya bagi buruh dan pedagang kecil. Maka, tim Yumei ingin membangun kerjasama dengan masyarakat Ulak Kerbau yang berprofesi sebagai penjahit. Setelah dilakukan survei, tim Yumei akan mengobras dan melakukan proses pembuatan hijab di desa penjahit. Karena jumlah produk yang akan dibuat dalam jumlah yang besar maka hal tersebut merupakan keuntungan bagi para penjahit.

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Seiring berjalannya perkembangannya zaman, fashion yang ada dikalangan kaum “millenial” pun tengah berkembang, salah satunya adalah hijab. Hijab merupakan hal yang diwajibkan untuk para kaum muslimah untuk menutup aurat. Tidak menutup kemungkinan juga hijab dijadikan salah satu *trend fashion* yang diminati oleh kaum muslimah saat ini. Bisa dilihat dari perkembangan zaman yang ada, dahulu hijab di desain dengan sangat monoton dan tidak memiliki sisi keindahan dalam bidang fashion. Namun jika dilihat sekarang, banyak sekali kaum wanita muslimah yang tertarik dengan fashion busana ini karena sekarang hijab ini sudah mengalami perubahan baik dari segi desain maupun dalam segi lainnya.

Hijab merupakan salah satu busana yang diwajibkan oleh kaum wanita muslim untuk menutup aurat. Hijab sendiri memiliki sisi keindahan dan keanggunan dari seorang wanita muslim jika mereka memakainya. Di Indonesia mayoritasnya adalah kaum muslim dan tak heran jika hijab ini menjadi trend busana yang sangat disukai oleh kaum wanita muslim. Hijab bukan hanya sebagai identitas dari seorang muslimah namun hijab sendiri sudah menjadi karakteristik tersendiri bagi kaum muslimah. Menurut Istiani (2015), pemakaian hijab dahulu hanya sebagai identitas agama bagi muslimah, namun sekarang hijab sudah melebur menjadi sebuah gaya hidup yang digunakan oleh para kaum wanita muslim modern yang dimana hijab sekarang telah dijadikan sebagai identitas diri dalam kehidupan sosial.

Berdasarkan perubahan dari zaman ke zaman fashion hijab mengalami perubahan yang sangat pesat dan melihat peluang pasar yang sangat luas, Maka dari itu, melalui program PMW (Program Mahasiswa Wirausaha) ini kami berinovasi untuk membuat produk hijab yang memanfaatkan kain yang tersedia. Produk yang kami hasilkan berupa hijab syar'i pashmina dan harapannya dapat menginspirasi atau memotivasi kaum wanita muslim untuk memiliki fashion hijab yang dijadikan identitas tersendiri. Kami juga berkeinginan

menjadikan produk kami sebagai alternatif untuk kaum muslimah memilih trend busana dan bergaya serta menjadikan para kaum muslimah percaya diri untuk bebas berkreasi dalam bidang fashion.

## **B. Tujuan Usaha**

Tujuan dari usaha ini yaitu :

1. Menyediakan kebutuhan hijab yang ada di sekitar wilayah tempat usaha.
2. Memberikan motivasi untuk kaum wanita muslim menggunakan hijab
3. Membuat produk yang berbeda dari yang lain.
4. Mendapatkan keuntungan.

## **C. Manfaat Kegiatan**

Produk usaha yang kami buat ini sangat bermanfaat untuk para kaum wanita muslimah yang ingin menggunakan hijab pashmina tapi merasa kurang percaya diri dikarenakan kebanyakan dari hijab pashmina yang ada memiliki model yang pendek. Dengan produk yang kami buat ini, wanita muslimah tidak perlu khawatir untuk tampil modis namun tetap sesuai ajaran islam dalam menutup aurat. Terdapat juga banyak variasi bahan dan warna sehingga memudahkan para wanita muslimah. Usaha kami juga dapat menginspirasi atau memotivasi para kaum wanita untuk memakai hijab pashmina syar'i.

## BAB II

### ASPEK PRODUK

#### A. Deskripsi Produk

Nama Produk usaha yang kami buat yaitu “YUMEI”. Yumei merupakan usaha yang bergerak dalam bidang fashion hijab. Tim Yumei menyediakan produk hijab pashmina dan jilbab instan dengan berbagai varian bahan dan warna, seperti bahan cerutti, diamond, wolfis dan lainnya. Warna terdiri dari beragam warna naun dikategorikan warna gelap dan warna pastel. Usaha produk ini kami menjual hijab pashmina yang modern, kekinian dan juga modis serta berkualitas tentunya namun tidak meninggalkan syariah islam yang telah ditentukan dalam perintah memakai hijab. Yumei juga menyediakan PO dan custom. Custom yang ditawarkan yaitu custom nama atau custom bunga pada hijab yang dibeli. Semua produk akan diberi label brand Yumei.

Produk yang kami hasilkan ini berupa hijab pashmina syar’i juga memiliki ciri tersendiri dan tentunya berbeda dari yang lain karena produk yang kami gunakan ini menggunakan bahan yang berkualitas dan juga bisa digunakan oleh wanita muslimah untuk tampil percaya diri dan juga tak kalah dengan gaya busana yang modern atau kekinian namun masih tetap syar’i. Bahan yang digunakan dipilih langsung tanpa perantara sehingga dapat diperkirakan kualitas dari bahan tersebut. Ukuran phasma yang disediakan yaitu 200x80cm dan 200x70 cm.



## **B. Latar Belakang Produk**

Berdasarkan pengalaman pribadi, penulis kesulitan saat mencari produk pashmina syar'i dengan kualitas bahan yang bagus dan ekonomis. Meskipun sudah mencari di *online shop* namun mahalnya biaya pengiriman dapat membatalkan niat pembeli. Maka dari itu Yumei hadir sebagai solusi terkhusus para muslimah di daerah Sumatera Selatan dan sekitarnya.

Sebenarnya sudah ada beberapa penjual jilbab dengan tawaran yang sama tetapi karena jauhnya jarak antara pembeli dan penjual membuat ongkir semakin mahal. Alasan memilih produk hijab yaitu karena hijab memiliki peluang pasar yang sangat besar, konsumennya dapat beragam mulai dari anak sekolah, mahasiswi dan orang terdekat. Dalam proses pembuatannya pun tidak mengalami kesulitan. Kain yang dibeli disesuaikan dengan ukuran produk yang dijual. Pashmina sangat direkomendasikan untuk dipakai pada saat acara formal atau semi formal, tetapi akan sangat menyebalkan jika model hijab yang dicari sulit ditemukan. Maka penulis berdiskusi bersama beberapa tim untuk membuka usaha hijab syar'i, bukan hanya satu jenis produk tetapi banyak pilihan suara dan warna.

## **C. Keterbahaaran Produk**

Produk yang tim Yumei buat yaitu terbatas pada hijab. Hijab yang diproduksi dibuat variasi bahan dan warna nya. Keterbahaaran yang kami tawarkan yaitu PO jilbab dan custom bordir jilbab. Kedepannya tim Yumei akan berupaya untuk memproduksi produk baru dengan brand Yumei seperti gamis, mukenah, dan bergo instan dan *style* hijab lainnya. Tim Yumei juga bekerjasama dengan masyarakat di desa Ulak Kerbau dimana desa ini dijuluki dengan desa penjahit. Kerjasama ini dapat menguntungkan untuk kedua belah pihak.

### **Desa Ulak Kerbau**

Desa ulak kerbau merupakan salah satu desa yang ada di kabupaten Ogan Ilir. Desa ini terletak di wilayah kecamatan Tanjung Raja, yang dimana terletak 6 km kearah barat dari ibu kota kecamatan dan 14 km kearah timur dari ibukota kabupaten. Desa ulak kerbau memiliki iklim kemarau dan penghujan yang dimana hal tersebut mempengaruhi terhadap pola tana yang ada di desa ulak kerbau ini.



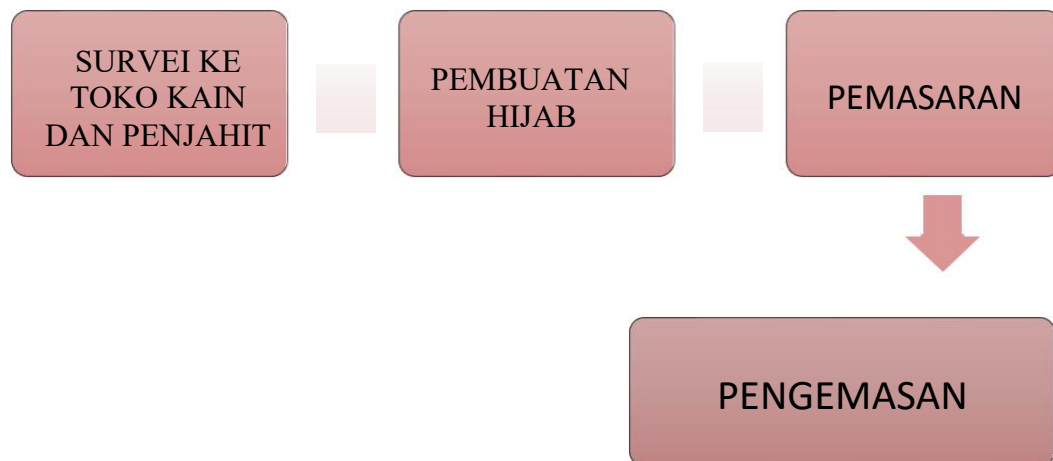
Desa ulak kerbau ini terbagi menjadi dua yaitu desa ulak kerbau lama dan juga desa ulak kerbau baru. Desa ulak kerbau ini memiliki beberapa potensi yang dimiliki oleh penduduknya. Salah satunya dilihat dari potensi sumber daya manusianya yang kebanyakan dalam bidang industri kecil menengah (UJM) yang dimana dalam hal ini pembuatan pakaian jadi.

Potensi yang dimiliki oleh penduduk desa ulak kerbau inilah yang menyebabkan bahwa desa ulak kerbau ini banyak sekali dicari para penjualan pakaian atau lain sebagainya yang berhubungan dengan bidang jahit menjahit. Dan berkat dengan potensi mereka miliki, memicu perekonomian di desa ini maupun secara global dalam industri. Berdasarkan data yang didapatkan, hampir 50% penduduknya memiliki potensi atau profesi sebagai tukang jahit. Desa ulak kerbau ini juga dikenal sebagai desa yang setiap harinya menerima atau mendapatkan order jahit oleh para pemilik modal. Disamping itu, potensi industri yang dimiliki oleh penduduk desa ulak kerbau ini terdapat juga kelemahan yang berada di bidang permodalan yang dimana sering tidak seimbang dengan perkembangan industri itu sendiri.

Dengan melihat potensi yang ada di desa ulak kerbau ini, kami akan melakukan kerjasama dengan para penduduk desa ulak kerbau ini dalam bidang yang sesuai potensi yang mereka miliki. Dengan itu, kami yakin bahwa dengan usaha yang kami lakukan ini akan berpengaruh terhadap perekonomian warga setempat. Dan dengan melalui usaha ini, kami akan mengajak penduduk setempat untuk bekerjasama dan dengan ini kami mampu membantu para penduduk dalam mencari keuntungan dan juga modal yang sama rata.

#### **D. Spesifik Teknis Produk**

Hijab syar'i diproduksi menggunakan kain diamond italiano dan ceruty babydoll yang dipilih langsung ke toko-toko yang ada di Palembang.



#### E. Keunggulan dan Kelemahan Produk Terhadap kompetitor

Keunggulan produk YUMEI yaitu bahan yang digunakan dipilih langsung oleh owner ke agen kain untuk melihat keterjaminan kain. Kain yang digunakan dalam produksi hijab yaitu kain yang nyaman, tidak panas, ringan, tidak menerawan namun ada juga bahan yang tipis (sesuai dengan pemakaian) dan mudah dibentuk. Produk yang kami tawarkan juga memiliki panjang yang pas sebagai hijab syar'i. ukuran hijab pashmina Yumei yaitu 200x80cm dan 200x70 cm. Yumei juga menawarkan sistem PO dan custom. Bagi pembeli yang ingin menambah keindahan hijabnya maka kami menyediakan custim nama dan hiasan, harga yang ditawarkan pun beragam.

Keunggulan lainnya yaitu kemudahan dalam membeli. Yumei menggunakan berbagai macam media sosial seperti instagram, facebook, tik tok, whatsapp dan *e-commerce* shoopee. Mudahnya mendapatkan informasi seputar produk Yumei, maka para muslimah cukup memesan hijab yang diinginkan dari rumah saja. Keunggulan lainnya yaitu pengemasan atau *packaging* yang aman, cantik, simple tetapi elegan. Harga yang ditetapkan untuk produk per pcs nya adalah harga yang terjangkau dan sesuai dengan kualitas produk.

Tim Yumei juga bekerjasama dengan masyarakat di desa Ulak Kerbau yang mayoritasnya adalah penjahit sehingga terbentuknya mitra kerja yang saling menguntungkan.

Namun disamping itu, produk yang kami buat ini juga terdapat kelemahan. Jika dilihat dari segi pemasaran, terdapat jumlah persaingan pasar yang sangat ketat yang membuat kami harus ekstra keras untuk mempromosikan produk kami.

#### **F. Kepemilikan Produk**

Produk ini adalah milik tim Yumei yang terdiri dari 4 orang dan merupakan hasil usaha bersama.

#### **G. Kekayaan Intelektual**

Kekayaan intelektual yang dimiliki oleh produk “YUMEI” yaitu :

1. Merek produk : Merek produk Yumei berfungsi sebagai tanda pengenal produk dan sebagai alat promosi produk. Saat ini status belum resmi.
2. Logo : Logo produksi dibuat untuk identitas usaha. Status belum resmi.
3. Hak cipta : Hak cipta dari desain produk yang akan di pasarkan berasal dari ide dan kreativitas pemilik usaha sehingga wajib dilindungi.

### BAB III

#### PENGEMBANGAN PRODUK

##### A. Roadmap Pengembangan Produk

No	Nama Pengembangan	Tahun	Aktivitas Pengembangan	Tujuan	Hasil/Output
1	Langkah awal usaha hijab syar'i	2021	Melakukan pertemuan beberapa orang terdekat	Mendapatkan Ide atau gagasan	Tim usaha hijab pashmina syar'i
2	Rapat perdana tim	2021	Mendiskusikan nama brand, logo dan bentuk usaha	Menciptakan nama brand, desain logo dan gambaran usaha	Nama brand, desain logo dan gambaran usaha
3	Survei bahan kain hijab dan tempat obras	2021	Melakukan survei bahan dan tempat obras	Mendapatkan bahan yang berkualitas dan tempat obras sebagai langganan dan mitra	Mitra bisnis penjual kain dan pengobras kain
4	Pemesanan bahan hijab, label brand dan bahan packing	2021	Membeli bahan kain hijab Memesan label brand, kertas pembungkus, plastik dan stiker	Melengkapi bahan-bahan usaha hijab pashmina syar'i	Bahan kain pashmina syar'i, label brand, kertas pembungkus, palstik dan stiker terlegkapi
5	Pembelian peralatan pendukung untuk photoshoot produk	2021	Membeli properti untuk photoshoot produk	Mendapatkan properti untuk photoshoot produk	Properti photoshoot produk
6	Pembuatan hijab pashmina syar'i	2021	Kain di potong dan di obras Label brand dipasang di pashmina	Tersedianya produk phasmina syar'i	Produk phasmina syar'i
7	Photoshoot produk	2021	Memotret produk dengan kreatif dan berbagai gaya	Mendapatkan hasil potret yang bagus untuk pemasaran	Foto-foto produk pashmina syar'i

8	Pemasaran produk	2021	Memasarkan produk melalui media sosial (online) dan kepada orang terdekat (offline)	Mengenalkan produk, mendapatkan pembeli dan pelanggan	Produk dikenal di pasaran
9	<i>Packaging</i> produk	2021	Membungkus produk menggunakan kertas pembungkus, plastik dan diberi stiker	Terbungkusnya produk dengan rapi	Produk sudah dikemas
10	Pengiriman produk	2021	Mengirim produk ke alamat pembeli	Produk sampai ke pembeli	Pembeli menerima pashmina syar'i pesananannya
11	Pengembangan variasi produk	2022	Merancang variasi produk-produk usaha Yumei	Terciptanya produk baru	Produk baru

#### **B. Pendanaan Pengembangan Produk**

No	Tahun Pengajuan	Judul Proposal	Jenis Program	Nilai Pendanaan
1	2021	"Yumei" sebagai bisnis penjualan hijab pashmina syar'i	PMW (Program Mahasiswa Wirausaha)	Rp. 4.873.000

## BAB IV

### ASPEK POTENSI PASAR

#### A. Target Pasar

Konsumen yaitu wanita muslimah berusia 11 tahun keatas. Target pasar secara luas ditujukan kepada seluruh wanita muslimah di Indonesia dengan memasarkannya melalui platform shoopee dan media sosial seperti instagram, facebook, tik tok dan whatsapp. Target khusus difokuskan di kota Palembang dan sekitarnya terutama siswi dan mahasiswi.

#### B. Pangsa Pasar Produk (Pelanggan)

Saat ini wanita yang beragama islam sudah semakin menyadari perintah untuk menutup aurat dengan benar. Banyak penelitian yang dilakukan untuk mendata terkait fenomena jilbab syar'i di kalangan wanita. Berdasarkan penelitian Utari (2019), alasan mahasiswa menggunakan hijab syar'i yaitu karena mereka telah menyadari bahwa menutup aurat dengan benar adalah peerintas islam. Data menunjukkan bahwa umat muslim di Indonesia mencapai 250 juta jiwa dan rata-rata perempuan di Indonesia yaitu 48%. Maka peluang usaha fashion wanita terkhusus hijab memiliki peluang pasar yang besar.

Tim Yumei sedang menempuh pendidikan perguruan tinggi di Universitas Sriwijaya dan 3 orang dari 4 orang tim berasal dari daerah Indralaya asli. Maka, peluang membuka bisnis di area kampus adalah suatu hal yang menjanjikan.

#### C. Penetapan Biaya Produksi dan Harga Jual Produk

##### 1. Peralatan Penunjang

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah (Rp)
Hanger hijab pashmina	Tempat menggantung jilbab pashmina	24 buah	2.500,-	60.000,-
Hanger kayu untuk jilbab	Tempat menggantung jilbab instan dan segi empat	13 buah	9.000,-	117.000,-

Gantungan besi 8 susun	Gantungan untuk menyusun jilbab segi empat	1 buah	250.000,-	250.000,-
Gantungan besi <i>stand hanger single</i>	Gantungan untuk menyusun jilbab	1 buah	120.000,-	120.000,-
Karpet bulu	Alas photoshoot produk	2 buah	50.000,-	100.000,-
Bunga hias	Aksesoris photoshoot	2 buah	18.000,-	39.000,-
Daun palem kering 30cm	Dekorasi photoshoot	3 buah	15.000,-	45.000,-
Pampas kering 90cm	Dekorasi photoshoot	10 pcs	10.000,-	100.000,-
<i>Ringlight</i>	Dekorasi photoshoot	1 buah	122.000,-	122.000,-
Sub Total (Rp)				953.000,-

## 2. Bahan Habis Pakai

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah (Rp)
Kain cerutti	Bahan hijab pashmina syar'i dan pashmina instan	20 meter	25.000,-	500.000,-
Kain diamond	Bahan hijab pashmina syar'i dan pashmina instan	20 meter	25.000,-	500.000,-
Kain abaya sultan	Bahan hijab pashmina syar'i	6 meter	40.000,-	240.000,-
Kain wolfis tipe A	Bahan jilbab segiempat instan	10 meter	25.000,-	250.000,-
Kain satin maxmara	Bahan hijab pashmina syar'i	10 meter	35.000,-	350.000,-

Kain voal motif	Bahan hijab pashmina motif	10 meter	30.000,-	300.000,-
Obras kain	Obras tepi hijab	76 meter	5.000,-	380.000,-
Stiker <i>gift</i>	Hadiah produk hijab	100 pcs	1.000,-	100.000,-
Stiker segel	Segel pembungkus hijab	100 pcs	100,-	10.000,-
Plastik custom	Pembungkus produk	100 pcs	1.800,-	180.000,-
Kertas pembungkus	Membungkus hijab	100 pcs	1.600,-	160.000,-
Label brand Yumei	Identitas brand Yumei	400 pcs	500,-	200.000,-
Kuota internet	internet	2 akun	50.000,-	100.000,-
Sub Total (Rp)				3.270.000,-

### 3. Photoshoot

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah (Rp)
Jasa Photoshoot	Memotret untuk <i>branding</i> produk	1 orang (3x)	50.000,-	150.000,-
Model photoshoot	Memakai produk hijab dengan beragam pose	2 orang (3x)	50.000,-	300.000,-
Sewa kamera	Alat untuk memotret	1 buah (4x)	50.000,-	200.000,-
Sub Total (Rp)				650.000,-

### Perhitungan pengeluaran per-Bulan

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah (Rp)
----------	-----------------------	-----------	--------------	-------------



Kain cerutti	Bahan hijab pashmina syar'i dan pashmina instan	10 meter	25.000,-	250.000,-
Kain diamond	Bahan hijab pashmina syar'i dan pashmina instan	10 meter	25.000,-	250.000,-
Kain abaya sultan	Bahan hijab pashmina syar'i	6 meter	40.000,-	240.000,-
Kain wolfis tipe A	Bahan jilbab segiempat instan	10 meter	25.000,-	250.000,-
Kain satin maxmara	Bahan hijab pashmina syar'i	10 meter	35.000,-	350.000,-
Kain voal motif	Bahan hijab pashmina motif	10 meter	30.000,-	300.000,-
Obras kain	Obras tepi hijab	56 meter	5.000,-	280.000,-
Stiker <i>gift</i>	Hadiah produk hijab	56 pcs	1.000,-	56.000,-
Stiker segel	Segel pembungkus hijab	56 pcs	100,-	5.600,-
Plastik custom	Pembungkus produk	56 pcs	1.800,-	100.800,-
Kertas pembungkus	Membungkus hijab	56 pcs	1.600,-	89.600,-
Label brand Yumei	Identitas brand Yumei	56 pcs	2000,-	112.000,-
Kuota internet	internet	2 akun	50.000,-	100.000,-
Sub Total (Rp)				2.384.000,-

### Keterangan Harga Produk

Jenis Produk	Modal bersih (Rp)	Harga Jual (Rp)	Laba/pcs (Rp)
Pashmina syar'i cerutti tipe A	Rp 45.000,-	Rp 55.000,-	Rp 10.000,-

Pashmina syar'i cerutti tipe B	Rp 40.000,-	Rp 50.000,-	Rp 10.000,-
Pashmina instan pet cerutti	Rp 60.000,-	Rp 85.000,-	Rp 25.000,-
Pashmina instan non pet cerutti	Rp 55.000,-	Rp 75.000,-	Rp 20.000,-
Pashmina syar'i diamond tipe A	Rp 45.000,-	Rp 55.000,-	Rp 10.000,-
Pashmina syar'i diamond tipe B	Rp 40.000,-	Rp 50.000,-	Rp 10.000,-
Pashmina instan pet diamond	Rp 60.000,-	Rp 85.000,-	Rp 25.000,-
Pashmina instan non pet diamond	Rp 55.000,-	Rp 75.000,-	Rp 20.000,-
Pashmina syar'i abaya sultan tipe A	Rp 65.000,-	Rp 85.000,-	Rp 20.000,-
Pashmina syar'i abaya sultan tipe B	Rp 60.000,-	Rp 80.000,-	Rp 20.000,-
Pashmina motif voal	Rp 45.000,-	Rp 60.000,-	Rp 15.000,-
Pashmina syar'i maksmara tipe A	Rp 55.000,-	Rp 75.000,-	Rp 20.000,-
Pashmina syar'i maksmara tipe B	Rp 50.000,-	Rp 70.000,-	Rp 20.000,-
Segi empat instan wolfis	Rp 45.000,-	Rp 65.000,-	Rp 20.000,-
Tambahan Bordir	Rp 3.000,-	Rp 5.000,-	Rp 2.000,-
Jumlah			Rp 247.000,-

Pengeluaran per-bulan : Rp 2.834.000

Target penjualan produk per-bulan : 56 pcs

Keuntungan penjualan per bulan per-pcs : Rp 247.000

Keuntungan per bulan sesuai target (56 pcs x Rp 274.000) = Rp 13.832.000,-

#### D. Rencana Pemasaran Produk

##### Identitas Perusahaan

Nama Perusahaan : Yumei

Jenis Usaha : Perdagangan & Jasa

Pelayanan : Produksi hijab

##### Rencana Pemasaran (*Bussines plan*)

1. Media Sosial : pemasaran melalui pamflet dan di posting di media sosial seperti instagram, whatsapp status, konten vidio tik tok dan facebook.

Feed instagram akan dibuat semenarik mungkin dan kontennya berisi informasi yang kreatif. Konten vidio di tik tok akan berisi tutorial dan vidio kreatif seputar produk.

2. Online shop : membuka akun usaha di *e-commerce* seperti shoopee dan memberikan pelayanan terbaik dari Yumei.
3. Orang-orang terdekat : pengenalan produk tahap awal melalui bantuan teman-teman terdekat dengan mempromosikannya dari satu teman ke teman lainnya.

#### Analisis BEP (Break Event Point)

$$\text{HPP Per satuan produk} = \frac{2.834.000}{56} = \text{Rp } 50.607$$

Harga jual per unit : Rp 65.000

$$\text{BEP Unit} = \frac{2.834.000}{65.000 - 50.607} = 14.393 \text{ unit}$$

#### Cash flow

No	Uraian Pekerjaan	Musim Ke – 1				
		Bulan ke – 1	Bulan ke - 2	Bulan ke - 3	Bulan ke - 4	Bulan ke – 5
<b>I</b>	<b>PEMASUKAN</b>					
1	Dana Awal	Rp 4.873.000	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0
2	Penjualan	Rp 0	Rp 1.000.000	Rp 1.500.000	Rp 2.000.000	Rp 2.500.000
3	Jumlah Kas Masuk	Rp 0	Rp 277.000	Rp 1.300.000	Rp 1.277.000	Rp 1.777.000
<b>II</b>	<b>SALDO AWAL</b>	Rp 0	Rp 277.000	Rp 1.300.000	Rp 1.277.000	Rp 1.777.000
<b>III</b>	<b>PENGELUARAN</b>					
1	Peralatan Penunjang	Rp 953.000	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0
2	Bahan Habis Pakai	Rp 3.270.000	Rp 723.000	Rp 200.000	Rp 723.000	Rp 723.000
3	Photoshoot	Rp 650.000	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0
	<b>KAS KELUAR</b>	Rp 4.873.000	Rp 0	Rp 200.000	Rp 723.000	Rp 723.000
	<b>KAS TERSEDIA</b>	Rp 0	Rp 277.000	Rp 1.577.000	Rp 2.131.000	Rp 3.185.000
	<b>SALDO AKHIR</b>	Rp 0	Rp 277.000	Rp 1.577.000	Rp 2.131.000	Rp 3.185.000

## E. *Bussines Model Canvas*

# *The Business Model Canvas*

### Customer Segment

Seluruh perempuan yang beragama islam berumur lebih dari 15 tahun  
Ekonomi menengah ke atas  
Tinggal di Indonesia, terutama regional Sumatra Selatan  
Pelanggan utama adalah akhwat yang berpakaian syar'i

### Value Proposition

Jilbab merupakan kebutuhan wajib bagi perempuan yang beragama muslim untuk menutup aurat  
Kulitas yang bagus dan nyaman  
Berpakaian syar'i tetapi dengan style yang kekinian

### Channels

Menggunakan medsos dan e-commerce untuk jangkauan penyebaran yang lebih luas  
Shopee akan menjadi mitra terbaik karna memang tempat belanja onlin  
WhatsApp akan menjadi jalan paling efisien karna penggunaan data yg relatif rendah dan lebih sering di gunakan baik dikalangan remaja maupun orangtua dan juga dapat lebih mudah menghubungi customer setia

### Revenue Streams

Produk yang tidak mengecewakan dan jika ada kecacatan produk dapat dikembalikan  
Membuat produk-produk bagus dengan produksi limit sehingga customer tertarik untuk segera memesan  
Dapat melakukan transaksi dengan dompet online atau transfer rekening

Setiap point saling bersangkutan dan saling membangun sehingga setiap point penting untuk diperhatikan

### Customer Relationship

Memberi diskon untuk produk atau model-model yang di sukai  
Mengadakan give away dengan quiz di instagram

### Key Activities

Membuat konten tutorial hijab kekinian di instagram ataupun sosmed lainnya  
Pemasifan di setiap sosmed

### Key Resources

sumder daya manusia yang telaten sehingga pelanggan bisa puas dengan pelayanan  
Sumber daya dari bahan untuk produk kami dengan memilih bahan yang bagus dan cocok

### Key Partnership

penjual kain dasar hijab di pasar 16 Palembang  
penjual kain dasar hijab di shoopee (online shop)  
penjahit bordir hijab di pasar 16 Palembang  
penjual logo brand di Palembang  
Penjual kertas pembungkus hijab  
Jasa cetak stiker di online shop  
Penjual plastik custom

### Cost Structure

Kain dasar hijab  
Biaya bordir dan pemotongan kain  
Biaya marketing, biaya kemasan dan packaging

## BAB V

### Luaran Kegiatan

Luaran yang dari kegiatan wirausaha ini sebagai berikut :

1. Model bisnis, model bisnis dari wirausaha kami adalah model bisnis kanvas dimana kita akan memperhatikan sembilan elemen yang menjadi perhatian utama, yaitu ;
  - a. *Customer Segment* (Segmen Pelanggan)  
 Seluruh perempuan yang beragama islam dengan umur 11 tahun. Ekonomi menengah ke atas. Tinggal di Indonesia, terutama regional sumsel. Target utama yaitu akhwat yg berpakaian syar'i.
  - b. *Value Proposition* (Nilai Proposisi)  
 Jilbab merupakan kebutuhan wajib bagi perempuan yg beragama muslim untuk menutup aurat. Jilbab yang baik memiliki kualitas yg bagus dan nyaman. Dengan hijab ini perempuan berpakaian syar'i tetapi dengan style yg kekinian.
  - c. *Channels* (Saluran)  
 Promosi menggunakan medsos dan *e-commerce* untuk jangkauan penyebaran yg lebih luas. Partner yang paling baik yaitu shoopee karna jangkauannya yang sudah luas. Promosi yang paling efisien yaitu WA karna penggunaan data yg relatif rendah dan lebih sering di gunakan baik dikalangan remaja maupun orangtua dan juga dapat lebih mudah menghubungi customer setia.
  - d. *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan)  
 Hubungan yang baik dengan pelanggan yaitu dengan memberikan pelayanan dan komunikasi yang baik, memberi diskon untuk produk atau model-model yg dia sukai.
  - e. *Revenue Streams* (Aliran Pendapatan)  
 Produk yg tidak mengecewakan dan jika ada kecacatan produk dapat dikembalikan. Membuat produk-produk bagus dengan produksi limit sehingga customer tertarik untuk segera memesan. Konsumen dapat

melakukan transaksi dengan dompet online atau transfer ke beberapa bank.

f. *Key Activities* (Kegiatan Utama)

Strategi utama yaitu membuat konten tutorial hijab kekinian di ig ataupun sosmed lainnya. Kuncinya adalah pemboomingan di setiap sosmed.

g. *Key Resources* (Sumber Daya Utama)

Sumber daya utama agar mampu bersaing yaitu sumber daya manusia yang telaten sehingga pelanggan bisa puas dengan pelayanan dan sumber daya dari bahan untuk produk kami dengan memilih bahan yang bagus dan cocok.

h. *Key Partnerships* (Kemitraan Kunci)

Mitra bisnis yaitu penjual kain dasar hijab di pasar 16 Palembang, penjual kain dasar hijab di shoopee (online shop), penjahit bordir hijab di pasar 16 Palembang, penjual logo brand di Palembang, penjual kertas pembungkus hijab, jasa cetak stiker di online shop dan penjual plastik custom.

i. *Cost Structure* (Struktur biaya)

Modal didapatkan dari PMW lalu dibelikan material utama pembuatan hijab, properti pendukung dan bahan-bahan marketing. Uang akan diputar seiring berjalannya dagangan.

Sehingga dapat menganalisis model bisnis yang inovatif.

2. *Pitch deck*, untuk membuat presentasi yang menarik dan lebih efisien kami akan menampilkan dalam bentuk PowerPoint.
3. Mitra bisnis, melihat peluang mitra bisnis di era revolusi industri 4.0 kami akan memanfaatkan *e-commerce* agar jangkauan pelanggan kami lebih luas, yaitu Shopee dan kami akan memanfaatkan media sosial juga seperti Facebook, Instagram, TikTok, Whatsupp, dan lain-lain.
4. Poster, yang akan digunakan sebagai media pengiklanan produk.
5. Laporan kegiatan, laporan kegiatan akan dibuat ketika wirausaha ini udah berjalan.

## BAB VI

### RENCANA PEMBIAYAAN DAN JADWAL KEGIATAN

#### A. Rencana Pembiayaan

Ringkasan anggaran biaya yang diperlukan dalam kegiatan ini seluruhnya adalah sebagai berikut.

No.	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1.	Peralatan Penunjang	Rp 953.000,-
2.	Bahan Habis Pakai	Rp 3.270.000,-
3.	Photoshoot	Rp 650.000,-
Jumlah		Rp 4.873.000,-

#### B. Jadwal Kegiatan

No	Nama Agenda	Bulan				
		1	2	3	4	5
1	Persiapan dan survei					
2	Pembelian bahan					
3	Pembuatan hijab pashmina					
4	Photoshoot produk					
5	Pemasaran dan pengiklanan					
6	Pengiriman ke konsumen					
7	Evaluasi penjualan					

## DAFTAR PUSTAKA

- Istiani, A.N. 2015. Konstruksi Makna *Hijab Fashion* Bagi *Moslem Fashion Blogger*. *Jurnal Kajian Komunikasi*. Vol 3(1) :48-55.
- Rohima, S., Mukhlis., dan Marissa, F. 2018. Inisiasi Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Bagi Penjahit Di Desa Kerinjing, Kecamatan Tanjung Raja, Kabupaten Ogan Ilir. *Jurnal Pengabdian Sriwijaya*. Palembang : Universitas Sriwijaya.
- Utari, A.A.D. 2019. Fenomena Jilbab Syar'i Di Kalangan Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial niveritas Negeri Makassar. *Skripsi*. Makassar : UNM