

**PROYEK BISNIS PROGRAM KEWIRAUSAHAAN JASA PEMBUATAN
HADIAH DAN BUKET “MISS ROSE GIFT & BOUQUET”**



LAPORAN AKHIR

Diusulkan Oleh:

Candra Kartika Sari

18312388

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2022

**PROYEK BISNIS PROGRAM KEWIRAUSAHAAN JASA PEMBUATAN
HADIAH DAN BUKET “MISS ROSE GIFT & BOUQUET”**

LAPORAN AKHIR

Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk mencapai
derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan
Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Diajukan Oleh:

Nama: Candra Kartika Sari

NIM : 18312388

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2022

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

“ Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 13 Januari 2022

Penulis,



(Candra Kartika Sari)

LEMBAR PENGESAHAN

**PROYEK BISNIS PROGRAM KEWIRAUSAHAAN JASA PEMBUATAN
HADIAH DAN BUKET “MISS ROSE GIFT & BOUQUET”**

LAPORAN AKHIR

Diajukan Oleh :

Nama : Candra Kartika Sari

NIM : 18312388

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal 14 Maret 2022

Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rifqi Muhammad', with a long horizontal stroke extending to the right.

Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc., Ph. D., SAS

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR MAGANG / WIRAUSAHA

TUGAS AKHIR BERJUDUL

Proyek Bisnis Kewirausahaan Jasa Pembuatan Hadiah dan Bouquet "Miss Rose Gift & Bouquet"

Disusun Oleh : Candra Kartika Sari

Nomor Mahasiswa : 18312388

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: Senin, 07 Maret 2022

Penguji/ Pembimbing TA : Rifqi Muhammad S.E., M.Sc., Ph.D.

Penguji : Neni Meidawati, Dra. M.Si., Ak.

.....
.....

Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas berkah dan hidayah-Nya yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul “Proyek Bisnis Program Kewirausahaan Jasa Pembuatan Hadiah dan Buket MISS ROSE GIFT & BOUQUET”.

Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi syarat menyelesaikan program Sarjana Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika di Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta. Dalam penyusunan skripsi ini banyak rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya penulis dapat melaluinya berkat arahan dan dukungan dari berbagai berbagai pihak baik secara moril maupun materiil. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada:

1. Kedua orang tua saya Bapak Murjono dan Ibu Sri Winarti yang selalu memberikan kasih sayang, doa, nasehat, serta kesabaran yang luar biasa dalam setiap langkah hidup penulis. semoga penulis dapat menjadi anak yang membanggakan.
2. Dosen pembimbing, Bapak Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc., Ph. D., SAS yang telah memberikan pelajaran berharga selama bimbingan. Saya banyak belajar tentang ketegasan, ketepatan waktu, ketelitian, dan banyak hal lainnya yang dapat saya amalkan demi masa depan yang baik. Terimakasih atas waktu dan arahan yang sangat bermanfaat.
3. Adik penulis, Deni dan Muti, terimakasih atas segala doa dan dukungannya.

4. Sahabat penulis, Dinda, Nina, Nisa, Asti, dan Rinda, terimakasih atas kesenangan, canda tawa dan dukungan yang telah diberikan.
5. Diri saya sendiri, terimakasih karena telah mampu kooperatif dalam mengerjakan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca dan membantu untuk peneliti-penelitian berikutnya.

Yogyakarta, 13 Januari 2022

Candra Kartika Sari

ABSTRAK

Toko Miss Rose Gift & Bouquet merupakan toko yang menyediakan jasa pembuatan buket dan hadiah dengan isian yang dapat di custom sesuai dengan permintaan pelanggan. Karakteristik dari hadiah dan buket dari toko Miss Rose Gift & Bouquet adalah memiliki desain yang elegan, harga bersaing dan pesanan dapat di buat pada hari yang sama. Terdapat 5 jenis produk yang dibuat di toko Miss Rose Gift & Bouquet yaitu buket snack, buket hijab, buket polaroid, akrilik custom dan popup frame custom. Proyek bisnis ini fokus pada startegi pemasaran, kelayakan usaha dan keberlanjutan usaha dari toko Miss Rose Gift & Bouquet.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
LEMBAR PENGESAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Program	3
1.4 Luaran yang Diharapkan.....	3
1.5 Manfaat Program	4
1.5 Sistematika Penulisan Laporan.....	4

BAB II.....	6
2.1 Bisnis	6
2.2 Kewirausahaan.....	7
2.3 Tujuan Kewirausahaan	8
2.4 Manfaat Kewirausahaan	8
2.5 Teori <i>Business Model Canvas</i>	9
2.6 Teori <i>Porter Five Force</i>	11
BAB III	14
3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha.....	14
3.2 Gagasan Kegiatan Usaha	15
3.3 Peluang Pasar.....	17
3.4 Analisis Kelayakan Usaha	18
3.4 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis	27
BAB IV	29
4.1 Profil Bisnis	29
4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis.....	33
4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis	42
4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya	43

4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis	44
BAB V	46
5.1 Kesimpulan	46
5.2 Rekomendasi	47
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN – LAMPIRAN	51
Lampiran 1. Laporan Realisasi Anggaran	51
Lampiran 2. Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan	60
Lampiran 3. Laporan Kinerja	64
Lampiran 4. Dokumentasi Proyek Bisnis	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. <i>Business Model Canvas</i>	9
Gambar 2. Pesaing	16
Gambar 3. Instagram Miss Rose Gift & Bouquet	17
Gambar 4. Shopee Miss Rose Gift & Bouquet	17
Gambar 5. Logo Miss Rose Gift & Bouquet.....	29
Gambar 6. Buket Snack.....	30
Gambar 7. Buket Hijab	30
Gambar 8. Buket Polaroid	31
Gambar 9. Akrilik Custom.....	32
Gambar 10. Popup Frame Custom	33

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Bahan Baku	19
Tabel 2. Peralatan Produksi	19
Tabel 3. Sumber Pendanaan	24
Tabel 4. Kebutuhan Modal	26
Tabel 5. Penjualan	35
Tabel 6. Produksi	35
Tabel 7. Biaya Pembelian Bahan Baku	37
Tabel 8. Biaya Tenaga Kerja Langsung	37
Tabel 9. Biaya Overhead	38
Tabel 10. Harga Penjualan Produk (HPP)	39
Tabel 11. Harga Jual	40
Tabel 12. Laporan Laba Rugi	41
Tabel 13. Laporan Arus Kas	42

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan *e-commerce* di Indonesia saat ini telah berkembang dengan sangat pesat. Pengguna *e-commerce* di Indonesia pada 2017 mencapai 139 juta pengguna, kemudian naik 10,8 persen menjadi 154,1 juta pengguna pada 2018, dan pada 2021 ini Indonesia menjadi negara dengan persentase pengguna *e-commerce* tertinggi di dunia (Tribun Bisnis, 2021). Tingginya pembelian produk melalui *e-commerce* menjadi salah satu potensi untuk membuka bisnis secara *online*. Salah satu bisnis *online* yang memiliki peluang untuk dikembangkan adalah bisnis buket dan hadiah.

Salah satu usaha yang memiliki peluang yang cukup besar untuk dikembangkan di Yogyakarta adalah bisnis hadiah. Hal ini dikarenakan Yogyakarta merupakan Kota Pelajar yang memiliki banyak perguruan tinggi. Jumlah mahasiswa tersebut berbanding lurus dengan kemunculan berbagai kebutuhan, baik kebutuhan primer, sekunder, maupun tersier. Salah satu kebutuhan tersier yang sedang mengalami pertumbuhan adalah hadiah, souvenir, dan sejenisnya. *Trend* yang muncul di kalangan mahasiswa adalah memberi hadiah kepada teman-temannya yang sedang melewati atau merayakan hari penting seperti ulang tahun, kelulusan sidang, wisuda, pernikahan, dan sebagainya. Hadiah yang biasa diberikan oleh mahasiswa adalah berbagai macam jenis buket, pop up frame, boneka dll.

Bisnis buket merupakan kegiatan bisnis yang menguntungkan. Hal ini dikarenakan bahan baku yang digunakan pada buket murah dan cenderung mudah ditemukan. Hal ini membuat buket memiliki harga jual yang terjangkau dan ramah di kantung pelajar dan mahasiswa. Selain itu, proses pembuatannya juga terbilang lebih mudah. Tidak dibutuhkan keahlian khusus untuk pembuatan buket karena yang di perlukan adalah ketekunan, kesabaran, kreatifitas dan inovasi agar buket terlihat cantik dan menarik.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka proyek bisnis ini merupakan sebuah usaha jasa pembuatan hadiah dan buket dengan nama *brand* “Miss Rose Gift & Bouquet”.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan dikaji dalam proyek bisnis ini :

1. Bagaimana strategi pemasaran, termasuk promosi produk “Miss Rose Gift & Bouquet” yang paling efektif.
2. Bagaimana kelayakan usaha dari bisnis “Miss Rose Gift & Bouquet”.
3. Bagaimana keberlanjutan usaha dari bisnis “Miss Rose Gift & Bouquet”.

1.3. Tujuan Program

Tujuan dari proyek bisnis ini :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran, termasuk promosi produk “Miss Rose Gift & Bouquet” yang paling efektif.
2. Untuk mengetahui kelayakan usaha dari bisnis “Miss Rose Gift & Bouquet”.
3. Untuk mengetahui keberlanjutan usaha dari bisnis “Miss Rose Gift & Bouquet”.

1.4. Luaran yang Diharapkan

Luaran yang di harapkan dari proyek bisnis ini :

1. Berbagai jenis produk buket dari Miss Rose Gift & Bouquet berhasil dipasarkan.
2. Tercapai penjualan buket dari Miss Rose Gift & Bouquet dalam jangka waktu 5 bulan.
3. Diperoleh keuntungan dari hasil penjualan buket snack dari Miss Rose Gift & Bouquet sebesar 25% dari modal produksi.

1.5. Manfaat Program

Hasil dari proyek bisnis dapat menjadi dokumentasi tentang perkembangan dan hasil dari bisnis Miss Rose Gift & Bouquet. Selain itu, proyek bisnis ini dapat berkontribusi dalam pengembangan keilmuan, serta menjadi referensi untuk proyek bisnis selanjutnya di bidang kewirausahaan.

1.6. Sistematika Penulisan Laporan

Penyajian laporan skripsi ini menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Program, Manfaat Program, dan Sistematika Penulisan Laporan Proyek Bisnis.

BAB II TELAAH PUSTAKA

Bab ini terdiri dari teori yang digunakan yaitu Bisnis, Kewirausahaan, Tujuan Kewirausahaan, Manfaat Kewirausahaan, *Business Model Canvas* dan *Porter Five Force*

BAB III METODOLOGI PENELITIAN PROYEK BISNIS

Bab ini terdiri dari Gambaran Umum Rencana Usaha, Gagasan Kegiatan Usaha, Peluang Pasar, Analisis Kelayakan Usaha, dan Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis.

BAB IV PELAKSANAAN dan ANALISIS PROYEK BISNIS

Bab ini terdiri dari Profil Bisnis, Realisasi Anggaran Proyek Bisnis, Pelaksanaan Proyek Bisnis, Identifikasi Masalah dan Pemecahannya, dan Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis.

BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Bab ini terdiri dari Kesimpulan dan Rekomendasi.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Bisnis

Menurut Griffin dan Ebert (2015), Bisnis adalah semua kegiatan yang terlibat dalam menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan atau diinginkan oleh konsumen.

Bisnis adalah suatu kegiatan atau aktivitas individu yang secara terorganisir di dalam menghasilkan serta menjual barang maupun jasa supaya bisa mendapatkan keuntungan di dalam memenuhi kebutuhan masyarakat (Hughes dan Kapoor, 2014).

Berdasarkan definisi tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan oleh individu atau kelompok yang terorganisir dalam suatu institusi, yang tujuannya adalah menghasilkan atau memasarkan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat.

Dengan tujuan tersebut, para pemilik bisnis mengambil risiko untuk membangun bisnis dengan cara menggabungkan sumber daya yang ada dan menggunakannya untuk memproduksi barang dan jasa. Pemilik bisnis akan mengidentifikasi kebutuhan konsumen dan menawarkan produk untuk memuaskan konsumen.

2.2 Kewirausahaan

Menurut Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Nomor 04/Per/M.KUKM/IX/2010, Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Kewirausahaan adalah usaha untuk menciptakan nilai lewat pengenalan terhadap peluang bisnis, manajemen mengambil risiko yang cocok dengan peluang yang ada dan lewat kemampuan komunikasi dan manajemen mobilisasi manusia, keuangan, dan berbagai sumber daya yang diperlukan untuk membawa suatu proyek sampai berhasil (Zimmerer dan Scharborough, 2008).

Berdasarkan definisi tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah aktivitas membangun usaha untuk menciptakan produk atau jasa baru dengan cara yang kreatif dan inovatif, sehingga produk atau jasa tersebut pun menarik perhatian orang lain serta menghasilkan keuntungan.

Pada dasarnya kewirausahaan bukanlah sebuah kegiatan yang mudah dilakukan karena terdapat banyak tantangan yang harus dilalui. Maka dari itu, tidak semua orang bisa menjalankan kewirausahaan. Untuk menjalankan kewirausahaan di butuhkan sosok multitalenta yang memahami banyak hal karena dikemudian hari usaha yang didirikannya akan berhadapan dengan berbagai macam masalah yang harus bisa diatasi dengan baik.

2.3 Tujuan Kewirausahaan

Menurut Suryana (2008), terdapat empat tujuan kewirausahaan yaitu :

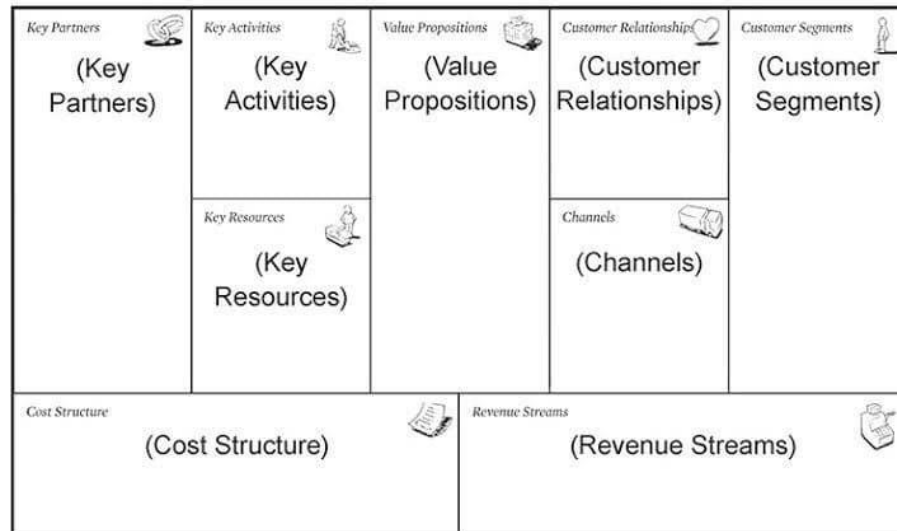
1. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas.
2. Mewujudkan kemampuan dan kemandirian para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.
3. Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat yang mampu, andal, dan unggul.
4. Menumbuhkan kembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat.

2.4 Manfaat Kewirausahaan

Zimmerer dan Scarborough (2008) merumuskan manfaat berkewirausahaan sebagai : Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri.

1. Memberi peluang melakukan perubahan. Semakin banyak pebisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk dapat melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting.
2. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya.
3. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin.
4. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya.
5. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya.

2.5 Teori Business Model Canvas



Gambar 1. Business Model Canvas

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010) Business model canvas berguna untuk mengubah konsep bisnis yang awalnya rumit untuk dilakukan menjadi sederhana untuk dilakukan. Business Model Canvas disusun dengan tujuan untuk menjelaskan, menilai, memvisualisasikan, serta mengubah model bisnis sehingga kinerja yang dihasilkan oleh startup lebih maksimal.

Business model canvas ditampilkan dalam sebuah kanvas terdiri dari 9 elemen antara lain:

1. Key Activities, aktivitas utama untuk mengoperasikan bisnis. Aktivitas ini bisa berupa produksi barang maupun jasa atau membuat dan melaksanakan aktivitas penghubung.

2. Key Partnership, partner utama dari luar organisasi yang sangat dibutuhkan untuk beroperasi. Yang mendasari partner ada tiga yaitu mengoptimalkan skala bisnis, mengurangi resiko dan ketidakpastian aktifitas dan sumber daya tertentu yang dibutuhkan.
3. Key Resource, mendiskripsikan sumber daya yang paling penting yang dibutuhkan sebuah perusahaan untuk bisa mengoperasikan semua bloknnya. Sumber daya utama bisa berupa fisik, finansial dan sumber daya manusia.
4. Cost Strukture, blok yang mendiskripsikan semua pembiayaan operasional di tuju blok lainnya. Dari deskripsi ini bisa diketahui blok mana yang paling mahal, mana yang paling murah dan mana yang bisa diefektifkan. Selanjutnya bisa diketahui model pembiayaan seperti operasional, biaya tetap dan biaya tidak tetap
5. Value Propositions, solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan dan memenuhi kebutuhan dari pelanggan. Value bisa berupa brand status , harga, pengurangan biaya, pengurangan resiko dan desain.
6. Customer Relationships, cara perusahaan berinteraksi dengan segmen yang dituju untuk inovasi layanan dan produk.
7. Channel, bagaimana perusahaan menyampaikan penawaran valuenya ke segmen yang dituju, dalam hal ini mencakup saluran distribusi dan saluran penjualan.
8. Customer Segments, segmen dari pelanggan yang dituju oleh suatu organisasi. Beberapa tipe customer segmen adalah mess market dimana customer terdiri dari banyak orang dengan kebutuhan yang sama.

9. Revenue Stream, Aliran pemasukan dan sistem penentuan harga dari semua kegiatan. Beberapa cara untuk menghasilkan aliran pemasukan bisa dengan penjualan produk atau jasa.

2.6 Teori *Porter Five Force*

Menurut Porter (1985), Teori *Porter Five Force* merupakan sebuah gagasan yang berguna untuk mengidentifikasi persaingan yang terjadi dalam lingkungan bisnis. Teori ini juga dapat digunakan organisasi untuk mengidentifikasi potensi ancaman dan peluang yang perlu diantisipasi oleh perusahaan.

Dalam teorinya, Porter juga mendorong organisasi untuk melihat melampaui apa yang dilakukan oleh para kompetitor untuk menemukan faktor lain yang memberi dampak pada posisi dan kekuatan sebuah organisasi dalam lingkungan bisnis. Menurut Porter (1985), berikut adalah 5 faktor yang memengaruhi posisi dan laba sebuah organisasi:

1. Ancaman Pendatang Baru (*Thread of New Entrants*)

Ancaman pesaing tidak hanya datang dari kompetitor lama namun juga dari para pendatang baru. Masuknya para pendatang baru dalam industri akan membuat persaingan menjadi lebih ketat yang pada akhirnya akan berakibat menurunnya laba yang diterima oleh semua perusahaan. Hal ini berhubungan dengan seberapa mudah pendatang baru untuk mengikuti kompetensi dengan usaha sejenis.

2. Ancaman Barang Substitusi (*Thread of Substitutes*)

Barang substitusi merupakan barang atau jasa yang dapat menggantikan produk sejenis. Adanya barang substitusi ini akan membatasi jumlah laba potensial yang akan didapat dari suatu industri. Semakin banyak jenis barang substitusi, semakin mempengaruhi pendapatan perusahaan. Hal ini dikarenakan konsumen memiliki banyak pilihan barang untuk di beli.

3. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli (*Bargaining Power of Buyer*)

Daya tawar pembeli pada industri berperan penting dalam menekan harga untuk turun dan juga memberikan penawaran dalam hal peningkatan kualitas maupun pelayanan dan membuat kompetitor menjadi saling bersaing antara satu sama lain. Hal ini berkaitan dengan kemampuan konsumen untuk bisa mempengaruhi harga jual barang agar memperoleh harga yang lebih rendah.

4. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*)

Pemasok dapat menggunakan kekuatan tawar menawar terhadap para pembelinya dengan cara menaikkan harga barang maupun menurunkan kualitas barang yang dibeli. Perusahaan berusaha mendapatkan harga serendah mungkin dengan kualitas yang tinggi. Jika perusahaan memperoleh pemasok yang demikian, maka perusahaan tersebut akan memperoleh kompetisi yang baik dibandingkan pesaingnya.

5. Persaingan dalam Industri Sejenis (Rivalry of Competitors)

Persaingan antar pesaing yang sering terjadi dalam industri sejenis. Persaingan ini biasanya terjadi dari segi harga, kualitas produk, pelayanan

penjualan, yang nantinya memiliki nilai tersendiri bagi para konsumen. Semakin banyak kompetitor yang ada, maka semakin keras juga perusahaan untuk memenangkan persaingan.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha

3.1.1 Nama Usaha dan Jenis Produk

Toko Miss Rose Gift & Bouquet merupakan toko yang menyediakan jasa pembuatan buket dan hadiah dengan isian yang dapat di custom sesuai dengan permintaan pelanggan. Miss Rose Gift & Bouquet berlokasi di Jln. Aster, Turusan, Banyuraden, Gamping, Sleman, Yogyakarta.

Terdapat 5 jenis produk yang dibuat di toko Miss Rose Gift & Bouquet yaitu buket snack, buket hijab, buket polaroid, akrilik custom dan popup frame custom.

3.1.2 Keunggulan Produk

Keunggulan dari produk “Miss Rose Gift & Bouquet” yaitu :

1. Buket kokoh dan tidak mudah copot.
2. Buket dibuat menggunakan kertas cellophone untuk memberikan kesan premium.
3. Akrilik custom memiliki banyak template yang dapat dipilih sesuai selera.
4. Free edit foto pada setiap pemesanan Akrilik custom
5. Pemesanan produk dapat dilakukan pada hari yang sama.

6. Harga produk bersaing.

3.1.3 Kelemahan Produk

Kelemahan dari produk “Miss Rose Gift & Bouquet” yaitu :

1. Sudah terdapat banyak produk serupa.
2. Produk rawan rusak jika dikirim ke luar kota.
3. Jenis variasi produk masih sedikit.
4. Produk mudah ditiru oleh orang lain.

3.2 Gagasan Kegiatan Usaha

3.2.1 Profil Konsumen

Konsumen dari Miss Rose Gift & Bouquet adalah pelajar dan mahasiswa. Hal ini dikarenakan hadiah dan buket paling diminati oleh pelajar dan mahasiswa yang biasanya diberikan untuk hadiah orang-orang tersayang sebagai hadiah wisuda, ulang tahun dan *anyversary*.

3.2.2 Pesaing



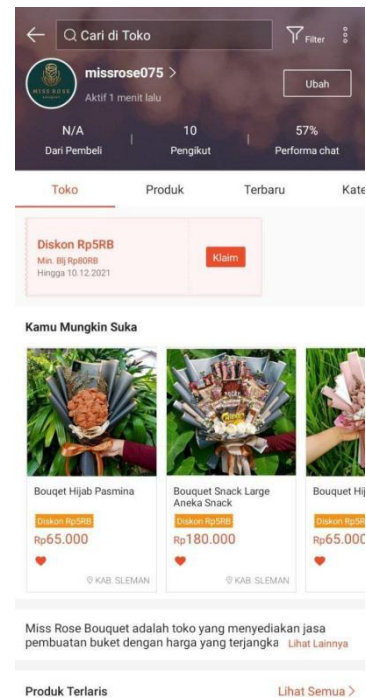
Gambar 2. Pesaing

Salah satu pesaing bisnis buket adalah Fiora.id. Pesaing memiliki bisnis jasa pembuatan buket yang yang sudah lebih dulu dikenal oleh masyarakat. Selain itu pesaing juga sudah memiliki pangsa pasar yang luas dan omset lebih dari 20 juta rupiah per bulan.

3.2.3 Media Promosi yang Digunakan



Gambar 3. Instagram Miss Rose



Gambar 4. Shopee Miss Rose

Sosial media menjadi media promosi utama usaha Miss Rose Gift & Bouquet dengan mengunggah foto-foto produk dan memasang iklan. Social media utama yang akan digunakan adalah Instagram. Selain itu, untuk penjualan melalui marketplace akan menggunakan aplikasi Shopee.

3.3 Peluang Pasar

Produk buket snack, buket hijab, buket polaroid dan akrilik custom ini memiliki peluang pasar yang cukup menjanjikan. Hal ini dikarenakan produk-produk tersebut ramai diminati dipasaran dan sering digunakan sebagai hadiah untuk momen-momen spesial.

3.4 Analisis Kelayakan Usaha

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk menentukan apakah suatu bisnis layak dijalankan atau tidak. Kegiatan ini menggambarkan bagaimana situasi bisnis dan menilai berbagai manfaat yang dihasilkan.

3.4.1 Lokasi Produksi

Proses produksi produk Miss Rose Gift & Bouquet dilakukan di
Jln. Aster, Turusan, Banyuraden, Gamping, Sleman, Yogyakarta.

3.4.2 Bahan Baku

Bahan Baku yang diperlukan pada proses pembuatan buket yaitu :

No	Bahan Baku	Satuan	Harga per Unit
1	Kertas Cellophone	Lembar	Rp 5.000
2	Pita	Meter	Rp 1.000
3	Kain Spundbond	Meter	Rp 7.000
4	Lidi/Tusuk sate	Ikat	Rp 10.000
5	Isolasi	Pcs	Rp 1.000
6	Lakban	Pcs	Rp 14.000
7	Gabus	Meter	Rp 8.000

8	Karet Kecil	Pack	Rp 6.000
9	Snack	Pack	Rp 20.000
10	Hijab	Pcs	Rp 30.000
11	Polaroid	Pack	Rp 25.000
12	Akrilik 2mm	Lembar	Rp 8.000
13	Tatakan Kayu	Pcs	Rp 7.000
14	Stiker Foto	Lembar	Rp 10.000

Tabel 1. Bahan Baku

3.4.3 Peralatan Produksi

Peralatan produksi yang digunakan dalam proses pembuatan buket snack adalah gunting, kater, steples dan penggaris.

No	Keterangan	Satuan	Jumlah Harga per Unit
1	Gunting	Pcs	Rp 18.000
2	Kater	Pcs	Rp 12.000
3	Steples	Pcs	Rp 15.000
4	Penggaris	Pcs	Rp 5.000

Tabel 2. Peralatan Produksi

3.4.4 Proses Produksi

Proses produksi buket terdiri dari beberapa langkah pembuatan. Berikut adalah proses produksi buket di toko Miss Rose Gift & Bouquet :

3.4.4.1 Proses Produksi Buket Snack

Berikut ini tahapan produksi buket snack :

1. Siapkan alat dan bahan yang diperlukan untuk membuat buket snack.
2. Tempelkan snack pada lidi menggunakan isolasi.
3. Potong gabus dengan bentuk persegi panjang dengan ukuran 20cm x 10cm.
4. Susun snack yang sudah ditempleli lidi pada gabus yang sudah di potong.
5. Potong kertas cellophone sesuai dengan ukuran snack yang sudah di susun
6. Tempelkan kertas cellophone yang sudah di potong untuk menghias snack dan menutupi gabus.
7. Tambahkan pita dan potongan kain sponbond sebagai hiasan.
8. Buket snack siap di jual

3.4.4.2 Proses Produksi Buket Hijab

Berikut ini tahapan produksi buket hijab :

1. Siapkan alat dan bahan yang diperlukan untuk membuat buket hijab.
2. Rangkai hijab menjadi bentuk kelopak-kelopak bunga menggunakan karet.
3. Potong gabus ukuran 5cm x 15cm.
4. Tempelkan hijab yang sudah di rangkai diatas potongan gabus menggunakan isolasi.
5. Potong kertas cellophone sesuai dengan ukuran hijab yang sudah di susun
6. Tempelkan kertas cellophone yang sudah di potong untuk menghias hijab dan menutupi gabus.
7. Tambahkan pita dan potongan kain sponbond sebagai hiasan.
8. Buket hijab siap di jual

3.4.4.3 Proses Produksi Buket Polaroid

Berikut ini tahapan produksi buket polaroid :

1. Siapkan alat dan bahan yang diperlukan untuk membuat buket polaroid.
2. Lapsi satu persatu foto polaroid menggunakan plastik bening.

3. Tempelkan foto polaroid pada lidi menggunakan isolasi.
4. Potong gabus dengan bentuk persegi panjang dengan ukuran 20cm x 10cm.
5. Susun foto polaroid yang sudah ditemplei lidi pada gabus yang sudah di potong.
6. Potong kertas cellophone sesuai dengan foto polaroid yang sudah di susun.
7. Tempelkan kertas cellophone yang sudah di potong untuk menghias foto polaroid dan menutupi gabus.
8. Tambahkan pita dan potongan kain sponbond sebagai hiasan.
9. Buket polaroid siap di jual

3.4.4.4 Proses Produksi Akrilik Custom

Berikut ini tahapan produksi Akrilik Custom :

1. Siapkan alat dan bahan yang diperlukan untuk membuat Akrilik Custom.
2. Pilih template foto yang akan di tempelkan pada akrilik sesuai dengan permintaan pelanggan.
3. Cetak foto yang sudah di edit menjadi stiker.
4. Tempelkan stiker pada akrilik
5. Pasang akrilik pada tatakan kayu.

6. Masukan akrilik dan tatakan kayu pada box.
7. Akrilik custom siap dijual.

3.4.4.4 Proses Produksi Popup Frame Custom

Berikut ini tahapan produksi Akrilik Custom :

1. Siapkan alat dan bahan yang diperlukan untuk membuat Popup Frame Custom.
2. Pilih template foto yang akan di pasang pada frame sesuai dengan permintaan pelanggan.
3. Pasang template foto pada frame
4. Tambahkan buket bunga kering pada frame
5. Masukan Popup Frame Custom pada box.
6. Popup Frame Custom n siap dijual.

3.4.5 Aspek Manajemen

Miss Rose Gift & Bouquet belum memiliki struktur organisasi, mayoritas kegiatan usaha masih dilakukan secara mandiri. Hanya bekerja sama dengan produsen bahan baku dan jasa pengiriman saja dalam proses produksi hingga distribusi.

3.4.6 Aspek Keuangan

3.4.6.1 Sumber Pendanaan

Sumber dana yang digunakan berasal dari modal pribadi sebesar Rp 7.500.000 (Tujuh Juta Lima Ratus Ribuan Rupiah).

Sumber Modal	Presentase	Jumlah
Modal Pribadi	100%	Rp 7.500.000

Tabel 3 . Sumber Pendanaan

3.4.6.2 Kebutuhan Modal

Berikut rincian kebutuhan modal dari toko Miss Rose Gift & Bouquet :

No	Keterangan	Satuan	Kuantitas	Harga Satuan	Total Harga
1	Peralatan				
	-Gunting	Pcs	2	Rp 18.000	Rp 36.000
	-Kater	Pcs	1	Rp 12.000	Rp 12.000
	-Steples	Pcs	1	Rp 15.000	Rp 15.000
	-Penggaris	Pcs	1	Rp 5.000	Rp 5.000
2	Bahan Baku Produk				

	-Kertas Cellophone	Lembar	350	Rp 5.000	Rp 1.500.000
	-Pita	Meter	95	Rp 1.000	Rp 95.000
	-Kain Spondbond	Meter	10	Rp 7.000	Rp 70.000
	-Lidi / Tusuk sate	Ikut	8	Rp 10.000	Rp 80.000
	-Isolasi	Pcs	95	Rp 1.000	Rp 95.000
	-Lakban	Pcs	4	Rp 14.000	Rp 56.000
	-Gabus	Meter	16	Rp 8.000	Rp 128.000
	-Karet Kecil	Pack	3	Rp 6.000	Rp 18.000
	-Snack	Paket	55	Rp 20.000	Rp 1.100.000
	-Hijab	Pcs	36	Rp 30.000	Rp 1.080.000
	-Polaroid	Paket	15	Rp 25.000	Rp 375.000
	-Akrilik	Lembar	30	Rp 8.000	Rp 240.000
	-Tatakan Kayu	Pcs	30	Rp 7.000	Rp 210.000
	-Stiker Foto	Lembar	30	Rp 10.000	Rp 300.000
	-Frame	Pcs	5	Rp 30.000	Rp 150.000
	-Box	Pcs	30	Rp 2.000	Rp 60.000
3	Biaya Promosi				

	-Iklan Instagram	Tayangan	5	Rp 20.000	Rp 100.000
4	Tenaga Kerja				Rp 2.000.000
5	Biaya Lain-Lain				
	-Plastik Besar	Pack	4	Rp 25.000	Rp 100.000
	-Stiker	Lembar	3	Rp 6.000	Rp 18.000
	-Thankyou Card	Lembar	4	Rp 8.000	Rp 32.000
6	Dana Darurat				Rp 500.000
Total Kebutuhan Modal					Rp 7.500.000

Tabel 4. Kebutuhan Modal

3.4.6.1 Analisa *Return On Investment (ROI)*.

Efisiensi usaha dapat diukur menggunakan analisa *Return On Investment (ROI)*. ROI merupakan rasio probabilitas yang digunakan untuk mengukur efisiensi sebuah investasi dengan cara membandingkan laba bersih usaha dengan total biaya atau modal yang diinvestasikan.

Return On Investment atau ROI merupakan salah satu cara paling umum yang digunakan untuk mengevaluasi

konsekuensi keuangan dari sebuah keputusan dan tindakan investasi dalam bisnis.

ROI yang nilainya positif dapat diartikan sebagai tanda bahwa total biaya investasi dapat dikembalikan. Sedangkan ROI yang bernilai negatif menandakan bahwa pendapatan yang diperoleh tidak dapat menutup biaya investasi yang dikeluarkan.

$$\text{ROI} = \text{Laba Bersih} / \text{Total Investasi}$$

$$\text{ROI} = \text{Rp } 1.499.500 / \text{Rp } 7.500.000$$

$$\text{ROI} = 0,199 \text{ atau } 19,9\%$$

Berdasarkan perhitungan di atas, diperoleh ROI 19,9 %. Hasil tersebut positif sehingga bisa digunakan untuk menjadi tanda bahwa investasi yang dilakukan menguntungkan.

3.5 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

Keberlanjutan usaha proyek bisnis merupakan kondisi dimana proyek bisnis mampu mempertahankan operasional usahanya yang salah satunya adalah mampu meningkatkan penjualan usaha secara terus menerus.

Proyek bisnis Miss Rose Gift & Bouquet memiliki peningkatan penjualan

secara terus menerus sejak bulan Agustus hingga Oktober 2021. Toko Miss Rose Gift & Bouquet sempat mengalami penurunan penjualan pada bulan November 2021, namun penjualan berhasil meningkat kembali pada bulan Desember 2021 yang ditunjang dengan adanya startegi pemasaran baru.

Untuk menunjang keberlanjutan usaha, Toko Miss Rose Gift & Bouquet juga menerapkan startegi pemasaran baru yaitu gift away dan paid promote. Startegi pemasaran ini terbukti dapat meningkatkan penjualan produk Miss Rose Gift & Bouquet pada bulan Desember 2021. Dengan adanya srategi pemasaran tersebut diperkirakan produk Miss Rose Gift & Bouquet dapat mengalami peningkatan secara terus menerus untuk bulan-bulan kedepan.

BAB IV

PERKEMBANGAN REALISASI PROYEK BISNIS

4.1 Profil Bisnis



Gambar 5. Logo Miss Rose Gift & Bouquet

Toko Miss Rose Gift & Bouquet merupakan toko yang menyediakan jasa pembuatan buket dan hadiah dengan isian yang dapat di custom sesuai dengan permintaan pelanggan. Miss Rose Gift & Bouquet berlokasi di Jln. Aster, Turusan, Banyuraden, Gamping, Sleman, Yogyakarta.

Karakteristik dari hadiah dan buket dari toko Miss Rose Gift & Bouquet adalah memiliki desain yang elegan, harga bersaing dan pesanan dapat di buat pada hari yang sama.

Terdapat 5 jenis produk yang dibuat di toko Miss Rose Gift & Bouquet yaitu buket snack, buket hijab, buket polaroid, akrilik custom dan popup frame custom.

4.1.1 Buket Snack



Gambar 6. Buket Snack

Buket snack adalah salah satu dari jenis buket yang dijual di toko Miss Rose Gift & Bouquet. Buket ini merupakan buket yang tersusun dari kumpulan jenis snack. Harga satu buket snack adalah Rp 68.000. Buket ini dapat dibuat dan disesuaikan dengan permintaan konsumen seperti dipadukan dengan boneka atau benda lainnya.

4.1.2 Buket Hijab



Gambar 7. Buket Hijab

Buket hijab adalah buket yang tersusun dari hijab yang dibentuk sedemikian rupa sehingga terbentuk seperti bunga. Harga satu buket hijab adalah Rp 65.000. Buket ini memiliki bentuk yang indah dan juga bisa digunakan sebagai alternatif hadiah yang sangat bermanfaat karena hijab pada buket dapat dipakai dikemudian hari.

4.1.3 Buket Polaroid



Gambar 8. Buket Polaroid

Buket polaroid merupakan buket yang tersusun dari kumpulan polaroid atau foto yang sudah di cetak dengan ukuran 2R. Buket ini dapat dipadukan dengan benda lain seperti bunga ataupun uang. Harga satu buket polaroid adalah Rp 72.000. Buket ini dapat dibuat menyesuaikan dengan permintaan konsumen dan digunakan sebagai hadiah untuk orang-orang tersayang.

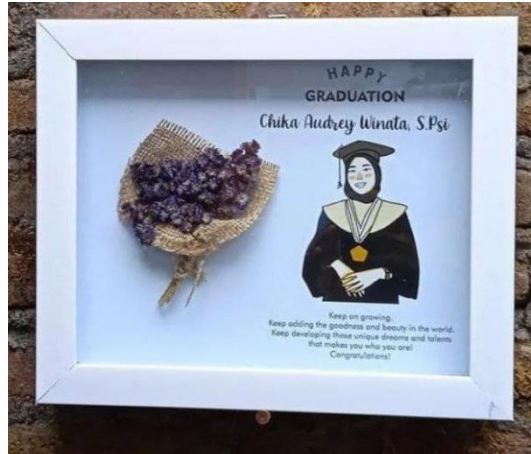
4.1.4 Akrilik Custom



Gambar 9. *Akrilik Custom*

Akrilik Custom merupakan hadiah berupa akrilik yang yang ditaruh pada tatakan kayu lalu di pasangkan stiker sesuai dengan gambar yang di minta. Gambar pada akrilik ini biasanya berupa foto yang sudah yang sudah di edit dengan template yang tersedia. Harga satu akrilik custom adalah Rp 45.000. Akrilik dapat dibuat menyesuaikan dengan permintaan konsumen dan digunakan sebagai hadiah untuk orang-orang tersayang.

4.1.5 Popup Frame Custom



Gambar 10. Popup Frame Custom

Popup Frame Custom merupakan hadiah berupa frame yang berisikan buket kecil dan juga template foto sesuai dengan permintaan customer. Harga satu Popup Frame Custom adalah Rp 75.000. Popup Frame Custom dapat dibuat menyesuaikan dengan permintaan konsumen dan digunakan sebagai hadiah untuk orang-orang tersayang.

4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis

Proyek bisnis berlangsung selama 5 bulan dari bulan Agustus hingga Desember. Terdapat 5 model yang akan di produksi yaitu buket snack, buket hijab, buket polaroid, akrilik custom dan popup frame custom. Berikut laporan proyek bisnis Miss Rose Bouquet:

4.2.1 Penjualan

Berikut adalah penjualan produk Miss Rose Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

No	Bulan	Keterangan	Jumlah Harga per Unit	Jumlah Unit	Total Unit Terjual	Total Penjualan
1.	Agustus	-Buket Snack	Rp 68.000	9	14	Rp 937.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	5		
2.	September	-Buket Snack	Rp 68.000	13	24	Rp 1.620.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	8		
		-Buket Polaroid	Rp 72.000	3		
3.	Oktober	-Buket Snack	Rp 68.000	18	31	Rp 2.083.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	11		
		-Buket Polaroid	Rp 72.000	2		
3	November	-Buket Snack	Rp 68.000	12	26	Rp 1.607.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	4		
		-Buket Polaroid	Rp 72.000	3		
		- Akrilik Custom	Rp 45.000	7		

4	Desember	-Buket Snack	Rp 68.000	16	42	Rp 2.538.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	11		
		- Akrilik Custom	Rp 45.000	13		
		-Popup Frame Custom	Rp 75.000	2		
Total Penjualan					137 Unit	Rp 8.785.000

Tabel 5. Penjualan

4.2.2 Produksi

Berikut adalah produksi produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Custom
Penjualan	68	39	8	20	2
Persediaan Akhir	-	1	-	-	-
Unit diproduksi	68	40	8	20	2

Tabel 6 . Produksi

4.2.3 Biaya Pembelian Bahan Baku

Berikut adalah biaya pembelian bahan baku produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Custom	Total (5 Bulan)
Unit diproduksi	68	40	8	20	2	138 Unit
Bahan Baku :						
- Kertas Cellophone	Rp 15.000	Rp 10.000	Rp 15.000			
- Pita	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 1.000			
-Kain Spondbond	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 1.000			
- Lidi/Tusuk sate	Rp 1.000	-	Rp 1.000			
- Isolasi	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 1.000			
- Lakban	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 1.000			
- Gabus	Rp 2.000	Rp 1.000	Rp 2.000			
-Karet kecil	-	Rp 500	-			
- Snack	Rp 20.000	-	-			
- Hijab	-	Rp 20.000	-			
- Polaroid	-	-	Rp 25.000			
-Akrilik				Rp 8.000		
-Tatakan Kayu				Rp 7.000		

- Stiker Foto				Rp 10.000	Rp 10.000	
- Box				Rp 2.000	Rp 2.000	
- Frame					Rp 30.000	
-Buket Kecil					Rp 8.000	
Total Biaya Bahan Baku per unit	Rp 42.000	Rp 35.500	Rp 47.000	Rp 27.000	Rp 50.000	
Total Biaya Pembelian bahan baku	Rp 2.856.000	Rp 1.420.000	Rp 376.000	Rp 540.000	Rp 100.000	Rp 5.292.000

Tabel 7. Biaya Pembelian Bahan Baku

4.2.4 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Berikut adalah biaya tenaga kerja langsung produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Cusom	Total (5 Bulan)
Unit diproduksi	68	40	8	20	2	138 Unit
Upah per unit	Rp 10.000	Rp 15.000	Rp 10.000	Rp 7.000	Rp 10.000	

Total upah tenaga kerja langsung	Rp 680.000	Rp 600.000	Rp 80.000	Rp 140.000	Rp 20.000	Rp 1.520.000
----------------------------------	------------	------------	-----------	------------	-----------	--------------

Tabel 8. Biaya Tenaga Kerja Langsung

4.2.5 Anggaran Biaya Overhead

Berikut adalah anggaran biaya overhead produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

No	Keterangan	Jumlah Harga per Unit	Q	Jumlah Harga Total
1	Plastik Besar	Rp 1.000	138	Rp 138.000
3	Sticker	Rp 500	138	Rp 69.000
4	Kartu Ucapan	Rp 500	138	Rp 69.000
Total		Rp 2.000		Rp 276.000

Tabel 9. Biaya Overhead

4.2.6 Harga Pokok Produk (HPP)

Berikut adalah harga pokok produk (HPP) produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Custom
Total Biaya Pembelian Bahan Baku	Rp 2.856.000	Rp 1.420.000	Rp 376.000	Rp 540.000	Rp 100.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 680.000	Rp 600.000	Rp 80.000	Rp 140.000	Rp 20.000
Total Biaya Overhead	Rp 136.000	Rp 80.000	Rp 16.000	Rp 40.000	Rp 4.000
Total Harga Pokok Produk yang siap dijual	Rp 3.672.000 (68 Unit)	Rp 2.100.000 (40 Unit)	Rp 472.000 (8 Unit)	Rp 720.000 (20 Unit)	Rp 124.000 (2 Unit)
Di kurangi persediaan barang jadi akhir	-	Rp 52.500 (1 Unit)	-	-	-
Total Harga Pokok Produk	Rp 3.672.000 (68 Unit)	Rp 2.047.500 (39 Unit)	Rp 472.000 (8 Unit)	Rp 720.000 (20 Unit)	Rp 124.000 (2 Unit)
Harga Pokok Produk Per unit	Rp 54.000	Rp 52.500	Rp 59.000	Rp 36.000	Rp 62.000

Tabel 10 . Harga Pokok Produk (HPP)

4.2.7 Harga Jual Produk

Berikut adalah harga jual produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Custom
Total Harga Pokok Produk per unit	Rp 54.000	Rp 52.500	Rp 59.000	Rp 36.000	Rp 62.000
Harga Jual (Total Biaya per unit + Laba 25%)	Rp 68.000	Rp 65.000	Rp 72.000	Rp 45.000	Rp 75.000

Table 11. Harga Jual Produk

4.2.8 Laporan Laba Rugi

Berikut adalah laporan laba rugi produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Laporan Laba Rugi	
Untuk Bulan Agustus-Desember 2021	
Penjualan	Rp 8.785.000
Harga Pokok Produk	Rp 7.035.500
Laba Kotor	Rp 1.749.500

Biaya Operasi	
- Biaya Pemasaran/Iklan	Rp250.000
Laba Bersih	Rp 1.499.500

Tabel 12. Laporan Laba Rugi

4.2.9 Laporan Arus Kas

Berikut adalah penjualan produk Miss Rose Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Laporan Arus Kas		
Untuk Bulan Agustus-Desember 2021		
Arus Kas Kegiatan Operasi :		
Kas diterima dari pelanggan	Rp 8.785.000	
(-) Pembayaran kas untuk beban	<u>(Rp 7.285.500)</u>	
Arus Kas dari Kegiatan Operasi		Rp 1.499.500
Arus Kas Kegiatan Investasi		
(-) Pembelian peralatan	<u>(Rp 68.000)</u>	

Arus Kas dari Kegiatan Investasi		(68.000)
Arus Kas Kegiatan Pendanaan		
Kas diterima sebagai investasi oleh pemilik	<u>Rp 500.000</u>	
Arus Kas dari Kegiatan Pendanaan		Rp 500.000
Kenaikan Kas		Rp 1.931.500
Kas pada awal periode		Rp 0
Kas pada akhir periode (31 Desember 2021)		Rp 1.931.500

Tabel 13. Laporan Arus Kas

4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.3.1 Proses Persiapan

Proses persiapan Toko Miss Rose Gift & Bouquet adalah proses yang ditujukan untuk mempersiapkan bahan-bahan yang diperlukan untuk pembuatan produk buket dan hadiah. Persiapan dilakukan mulai dari survey bahan-bahan baku, pembelian bahan baku dan perawatan bahan baku agar tetap terjaga sampai digunakan.

4.3.2 Proses Pelaksanaan Produksi

Proses produksi Toko Miss Rose Gift & Bouquet dilakukan setelah terdapat pesanan masuk dari pelanggan. Proses produksi setiap produk memiliki jangka waktu yang berbeda-beda. Untuk pembuatan produk

buket biasanya memakan waktu 2-4 hari. Sedangkan untuk produk akrilik memakan waktu yang lebih sedikit yaitu 1-2 hari.

4.3.3 Proses Pemasaran

Toko Miss Rose Gift & Bouquet menggunakan Instagram sebagai media social utama untuk memasarkan produk dan menampilkan iklan. Selain itu, Toko Miss Rose Gift & Bouquet juga melakukan penjualan melalui marketplace yaitu menggunakan aplikasi Shopee. Toko Miss Rose Gift & Bouquet juga menerapkan strategi pemasaran baru yaitu dengan melakukan paid promote dan giveaway untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas.

4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

4.4.1 Identifikasi Masalah

Masalah pertama yang dihadapi adalah sudah terdapat banyak bisnis hadiah dan buket di Yogyakarta sehingga persaingan antar bisnis agar bisa untuk menguasai pangsa pasar akan sangat kompetitif.

Permasalahan kedua yang dihadapi adalah toko Miss Rose Gift & Bouquet pada bulan November mengalami penurunan penjualan padahal sejak bulan Agustus hingga Oktober selalu mengalami kenaikan penjualan.

4.3.2 Pemecahan

Persaingan antar bisnis yang semakin ketat menyebabkan strategi bisnis yang bagus untuk menghindari kebangkrutan. Strategi yang dapat diterapkan adalah memperkuat brand dari Miss Rose Gift & Bouquet, mengetahui pesaing bisnis, dan mengenali kebiasaan konsumen. Dengan adanya strategi tersebut diharapkan dapat menarik hati para konsumen dan juga menguasai pangsa pasar yang ada.

Untuk mengatasi penurunan penjualan, toko Miss Rose Gift & Bouquet menerapkan strategi pemasaran baru yaitu dengan melakukan paid promote dan giveaway. Paid promote dilakukan untuk menjangkau mahasiswa di luar UII sedangkan Giveaway dilakukan untuk menjangkau masyarakat yang lebih luas.

4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis

Terdapat tiga proses bisnis yang dilakukan oleh Toko Miss Rose Gift & Bouquet yaitu proses persiapan, proses produksi dan proses pemasaran produk.

Proses persiapan Toko Miss Rose Gift & Bouquet adalah proses yang ditujukan untuk mempersiapkan bahan-bahan yang diperlukan untuk pembuatan produk buket dan hadiah. Persiapan dilakukan mulai dari survey bahan-bahan baku untuk menemukan bahan baku dengan harga dan kualitas terbaik. Selanjutnya pembelian bahan baku dan perawatan bahan baku agar tetap terjaga kualitasnya sampai digunakan.

Selanjutnya untuk proses produksi Toko Miss Rose Gift & Bouquet dilakukan setelah terdapat pesanan masuk dari pelanggan. Proses produksi setiap produk memiliki langkah-langkah dan jangka waktu yang berbeda-beda. Pembuatan produk buket dilakukan dengan cara menyiapkan alat dan bahan yang diperlukan, rangkai iasian buket di atas gabus, lalu pasang kertas cellophone dan pita. Pembuatan produk akrilik memiliki beberapa langkah seperti menyiapkan alat dan bahan, memilih template yang akan digunakan lalu cetak dan pasang template pada akrilik. Untuk pembuatan produk buket biasanya memakan waktu 2-4 hari. Sedangkan untuk produk akrilik memakan waktu yang lebih sedikit yaitu 1-2 hari.

Proses Pemasaran Toko Miss Rose Gift & Bouquet menggunakan Instagram sebagai media sosial utama untuk memasarkan produk dan menampilkan iklan. Selain itu, Toko Miss Rose Gift & Bouquet juga melakukan penjualan melalui marketplace yaitu menggunakan aplikasi Shopee. Toko Miss Rose Gift & Bouquet juga menerapkan strategi pemasaran baru yaitu dengan melakukan paid promote dan giveaway untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Toko Miss Rose Gift & Bouquet merupakan toko yang menyediakan jasa pembuatan buket dan hadiah dengan isian yang dapat di custom sesuai dengan permintaan pelanggan. Terdapat 5 jenis produk yang dibuat di toko Miss Rose Gift & Bouquet yaitu buket snack, buket hijab, buket polaroid, akrilik custom dan popup frame custom.

Toko Miss Rose Gift & Bouquet menggunakan Instagram sebagai media social utama untuk memasarkan produk dan menampilkan iklan. Selain itu, Toko Miss Rose Gift & Bouquet juga melakukan penjualan melalui marketplace yaitu menggunakan aplikasi Shopee. Toko Miss Rose Gift & Bouquet juga menerapkan strategi pemasaran baru yang lebih efektif untuk menjangkau pelanggan yaitu dengan melakukan paid promote dan giveaway produk.

Toko Miss Rose Gift & Bouquet melakukan analisis kelayakan usaha menggunakan analisa *Return On Investment (ROI)*. ROI merupakan rasio probabilitas yang digunakan untuk mengukur efisiensi sebuah investasi dengan cara membandingkan laba bersih usaha dengan total biaya atau modal yang diinvestasikan. Dengan laba bersih sebesar Rp 1.499.500 dan total investasi sebesar Rp 7.500.000, diperoleh ROI sebesar 19,9 %. Hasil tersebut merupakan hasil yang positif sehingga bisa digunakan untuk

menjadi tanda bahwa investasi yang dilakukan menguntungkan atau layak dijalankan.

Keberlanjutan usaha proyek bisnis merupakan kondisi dimana proyek bisnis mampu mempertahankan operasional usahanya yang salah satunya adalah mampu meningkatkan penjualan usaha secara terus menerus. Proyek bisnis Miss Rose Gift & Bouquet memiliki peningkatan penjualan secara terus menerus sejak bulan Agustus hingga Oktober 2021. Toko Miss Rose Gift & Bouquet sempat mengalami penurunan penjualan pada bulan November 2021, namun penjualan berhasil meningkat kembali pada bulan Desember 2021 yang ditunjang dengan adanya startegi pemasaran baru yaitu gift away dan paid promote. Dengan adanya srategi pemasaran tersebut diperkirakan produk Miss Rose Gift & Bouquet dapat mengalami peningkatan secara terus menerus untuk bulan-bulan kedepan.

5.2 Rekomendasi

Ada beberapa rekomendasi yang dapat diambil dengan merujuk laporan ini, diantaranya:

1. Bagi masyarakat yang ingin memulai bisnis sebaiknya sudah membuat perencanaan bisnis yang benar-benar matang. sebelum memulai bisnis dianjurkan membuat perencanaan bisnis yang benar-benar matang. Hal bertujuan agar bisnis yang nantinya akan dijalankan memiliki rencana yang rapi dan sesuai dengan tujuan bisnis.

2. Perlunya mengetahui tentang cara pembuatan produk buket dan hadiah dengan cara belajar secara mandiri ataupun mengikuti kursus. Pengetahuan mengenai cara pembuatan produk dapat mengurangi resiko dan investasi. Selain itu juga diperlukan banyak latihan keterampilan agar kualitas produk dapat semakin lebih baik .
3. Mengetahui bagaimana cara memasarkan produk yang tepat dan efisien sehingga penjualan produk dapat terus meningkat seiring dengan berjalannya waktu.
4. Perlunya inovasi produk secara terus menerus mengikuti *trend* yang sedang berlangsung agar produk tidak kalah saing dengan toko serupa.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, Robert N dan Vijay Govindarajan. 2008. *Management Control System*. Jakarta: Salemba Empat.
- Griffin, Ricky W dan Ronald J. Ebert. 2015. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Erlangga.
- Horngren, Srikant M. Datar, dan Madhav V. Rajan. 2018. *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. 16th edition. Pearson. New Jersey.
- Hughes, Robert J dan Jack R Kapoor. 2014. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Irnawati, J. Dkk. 2021. *Technopreneurship : Wirausaha Berbasis Digital*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Mahesa. A. D dan Edy Raharja. 2012. Analisis Faktor-Faktor Motivasi yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha. *Diponegoro Journal of Management*, 1(1), 130-137.
- Porter, Michael. 1985. *Competitive Advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: The Free Press.
- Suryana. 2008. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat.
- Tribun Bisnis. 2021. *Penggunaan E-Commerce, Meningkat, Indonesia Fokus ke Penjualan Online*. Diakses pada 29 Oktober 2021, dari <https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/07/26/pengguna-e-commerce-meningkat-baseus-indonesia-fokus-ke-penjualan-online>

Zimmerer, Thomas W dan Norman M. Scarborough. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta : Salemba Empat

LAMPIRAN 1

Laporan Realisasi Anggaran

Proyek bisnis berlangsung selama 5 bulan dari bulan Agustus hingga Desember. Terdapat 5 model yang akan di produksi yaitu buket snack, buket hijab, buket polaroid, akrilik custom dan popup frame custom. Berikut laporan proyek bisnis Miss Rose Bouquet:

A. Penjualan

Berikut adalah penjualan produk Miss Rose Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

No	Bulan	Keterangan	Jumlah Harga per Unit	Jumlah Unit	Total Unit Terjual	Total Penjualan
1.	Agustus	-Buket Snack	Rp 68.000	9	14	Rp 937.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	5		
2.	September	-Buket Snack	Rp 68.000	13	24	Rp 1.620.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	8		
		-Buket Polaroid	Rp 72.000	3		
3.	Oktober	-Buket Snack	Rp 68.000	18	31	Rp 2.083.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	11		
		-Buket Polaroid	Rp 72.000	2		

3	November	-Buket Snack	Rp 68.000	12	26	Rp 1.607.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	4		
		-Buket Polaroid	Rp 72.000	3		
		- Akrilik Custom	Rp 45.000	7		
4	Desember	-Buket Snack	Rp 68.000	16	42	Rp 2.538.000
		-Buket Hijab	Rp 65.000	11		
		- Akrilik Custom	Rp 45.000	13		
		-Popup Frame Custom	Rp 75.000	2		
		Total Penjualan				

Tabel 6. Penjualan

B. Produksi

Berikut adalah produksi produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Custom
Penjualan	68	39	8	20	2
Persediaan Akhir	-	1	-	-	-

Unit diproduksi	68	40	8	20	2
------------------------	-----------	-----------	----------	-----------	----------

C. Biaya Pembelian Bahan Baku

Berikut adalah biaya pembelian bahan baku produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Custom	Total (5 Bulan)
Unit diproduksi	68	40	8	20	2	138 Unit
Bahan Baku :						
- Kertas Cellophone	Rp 15.000	Rp 10.000	Rp 15.000			
- Pita	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 1.000			
-Kain Spondbond	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 1.000			
- Lidi/Tusuk sate	Rp 1.000	-	Rp 1.000			
- Isolasi	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 1.000			
- Lakban	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 1.000			
- Gabus	Rp 2.000	Rp 1.000	Rp 2.000			
-Karet kecil	-	Rp 500	-			
- Snack	Rp 20.000	-	-			

- Hijab	-	Rp 20.000	-			
- Polaroid	-	-	Rp 25.000			
-Akrilik				Rp 8.000		
-Tatakan Kayu				Rp 7.000		
- Stiker Foto				Rp 10.000	Rp 10.000	
- Box				Rp 2.000	Rp 2.000	
- Frame					Rp 30.000	
-Buket Kecil					Rp 8.000	
Total Biaya Bahan Baku per unit	Rp 42.000	Rp 35.500	Rp 47.000	Rp 27.000	Rp 50.000	
Total Biaya Pembelian bahan baku	Rp 2.856.000	Rp 1.420.000	Rp 376.000	Rp 540.000	Rp 100.000	Rp 5.292.000

D. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Berikut adalah biaya tenaga kerja langsung produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Cusom	Total (5 Bulan)

Unit diproduksi	68	40	8	20	2	138 Unit
Upah per unit	Rp 10.000	Rp 15.000	Rp 10.000	Rp 7.000	Rp 10.000	
Total upah tenaga kerja langsung	Rp 680.000	Rp 600.000	Rp 80.000	Rp 140.000	Rp 20.000	Rp 1.520.000

E. Anggaran Biaya Overhead

Berikut adalah anggaran biaya overhead produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

No	Keterangan	Jumlah Harga per Unit	Q	Jumlah Harga Total
1	Plastik Besar	Rp 1.000	138	Rp 138.000
3	Sticker	Rp 500	138	Rp 69.000
4	Kartu Ucapan	Rp 500	138	Rp 69.000
Total		Rp 2.000		Rp 276.000

F. Harga Pokok Produk (HPP)

Berikut adalah harga pokok produk (HPP) produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Custom
Total Biaya Pembelian Bahan Baku	Rp 2.856.000	Rp 1.420.000	Rp 376.000	Rp 540.000	Rp 100.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 680.000	Rp 600.000	Rp 80.000	Rp 140.000	Rp 20.000
Total Biaya Overhead	Rp 136.000	Rp 80.000	Rp 16.000	Rp 40.000	Rp 4.000
Total Harga Pokok Produk yang siap dijual	Rp 3.672.000 (68 Unit)	Rp 2.100.000 (40 Unit)	Rp 472.000 (8 Unit)	Rp 720.000 (20 Unit)	Rp 124.000 (2 Unit)
Di kurangi persediaan barang jadi akhir	-	Rp 52.500 (1 Unit)	-	-	-
Total Harga Pokok Produk	Rp 3.672.000 (68 Unit)	Rp 2.047.500 (39 Unit)	Rp 472.000 (8 Unit)	Rp 720.000 (20 Unit)	Rp 124.000 (2 Unit)
Harga Pokok Produk Per unit	Rp 54.000	Rp 52.500	Rp 59.000	Rp 36.000	Rp 62.000

G. Harga Jual Produk

Berikut adalah harga jual produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Keterangan	Buket Snack	Buket Hijab	Buket Polaroid	Akrilik Custom	Popup Frame Custom
Total Harga Pokok Produk per unit	Rp 54.000	Rp 52.500	Rp 59.000	Rp 36.000	Rp 62.000
Harga Jual (Total Biaya per unit + Laba 25%)	Rp 68.000	Rp 65.000	Rp 72.000	Rp 45.000	Rp 75.000

H. Laporan Laba Rugi

Berikut adalah laporan laba rugi produk Miss Rose Gift & Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Laporan Laba Rugi	
Untuk Bulan Agustus-Desember 2021	
Penjualan	Rp 8.785.000
Harga Pokok Produk	Rp 7.035.500
Laba Kotor	Rp 1.749.500

Biaya Operasi	
- Biaya Pemasaran/Iklan	Rp250.000
Laba Bersih	Rp 1.499.500

I. Laporan Arus Kas

Berikut adalah penjualan produk Miss Rose Bouquet selama 5 bulan, dari bulan Agustus hingga Desember 2021.

Laporan Arus Kas Untuk Bulan Agustus-Desember 2021		
Arus Kas Kegiatan Operasi :		
Kas diterima dari pelanggan	Rp 8.785.000	
(-) Pembayaran kas untuk beban	<u>(Rp 7.285.500)</u>	
Arus Kas dari Kegiatan Operasi		Rp 1.499.500
Arus Kas Kegiatan Investasi		
(-) Pembelian peralatan	<u>(Rp 68.000)</u>	
Arus Kas dari Kegiatan Investasi		(68.000)
Arus Kas Kegiatan Pendanaan		

Kas diterima sebagai investasi oleh pemilik	<u>Rp 500.000</u>	
Arus Kas dari Kegiatan Pendanaan		Rp 500.000
Kenaikan Kas		Rp 1.931.500
Kas pada awal periode		Rp 0
Kas pada akhir periode (30 Oktober 2021)		Rp 1.931.500

LAMPIRAN 2

Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan

No	Tanggal	Nama Kegiatan	Uraian Kegiatan
1	2 Agustus 2021	Pembelian Alat & Bahan	Pembelian bahan baku dan peralatan yang akan digunakan pada pembuatan buket
2	3 Agustus 2021	Pembuatan sosial media	Pembuatan sosial media Instagram Miss Rose Bouquet
3	5 Agustus 2021	Persiapan produksi (2 Model)	Persiapan produksi buket snack dan buket hijab
4	6 Agustus 2021	Proses Produksi (2 Model)	Produksi buket snack dan buket hijab
5	10 Agustus 2021	Penjualan dan Pemasaran	Buket snack dan buket hijab mulai dipasarkan dan dijual
6	3 September 2021	Persiapan produksi (1 Model)	Persiapan produksi buket polaroid
7	4 September 2021	Produksi (1 Model)	Produksi buket polaroid
8	10 September 2021	Penjualan dan Pemasaran	Buket polaroid mulai dipasarkan dan dijual
9	1 Oktober 2021	Pembuatan Proposal	Pembuatan Proposal Proyek Bisnis

10	4 Oktober 2021	Bimbingan	Bimbingan Proposal Proyek Bisnis dengan Dosen Pembimbing (Via Email)
11	13 Oktober 2021	Revisi	Revisi Proposal Proyek Bisnis
12	15 Oktober 2021	Bimbingan	Bimbingan Proposal Proyek Bisnis dengan Dosen Pembimbing (Via Email)
13	18 Oktober 2021	Revisi	Revisi Proposal Proyek Bisnis
14	29 Oktober 2021	Bimbingan	Bimbingan Proposal Proyek Bisnis dengan Dosen Pembimbing (Via Telepon)
15	1 November 2021	Revisi	Revisi Proposal Proyek Bisnis
16	3 November 2021	Pembuatan Video Reels	Pembuatan Video Reels tentang proses pembuatan produk dan contoh produk
17	4 November 2021	Identifikasi Masalah	Identifikasi Masalah yang terjadi saat proyek bisnis berjalan
18	5 November 2021	Pembuatan Laporan Antara	Pembuatan Laporan Antara Perkembangan Proyek Bisnis
19	6 November 2021	Pembuatan PPT	Pembuatan PPT Perkembangan Proyek Bisnis
20	8 November 2021	Presentasi PPT dan Bimbingan	Presentasi dan Bimbingan Laporan Antara Proyek Bisnis

21	9 November 2021	Revisi	Revisi Video Perkembangan Proyek Bisnis
22	10 November 2021	Revisi	Revisi Laporan Antara Perkembangan Proyek Bisnis
23	11 November 2021	Perencanaan Produksi Produk Baru (1 Model)	Perencanaan Produksi Produk Akrilik Custom
24	13 November 2021	Persiapan produksi (1 Model)	Persiapan produksi Akrilik Custom
25	14 November 2021	Produksi (1 Model)	Produksi Akrilik Custom
26	21 November 2021	Penjualan dan Pemasaran	Akrilik Custom mulai dipasarkan dan dijual
27	25 November 2021	Revisi	Revisi Proposal Proyek Bisnis
28	30 November 2021	Bimbingan	Bimbingan Proposal Proyek Bisnis dengan Dosen Pembimbing (Via Zoom)
29	2 Desember 2021	Revisi	Revisi Proposal Proyek Bisnis
30	5 Desember 2021	Perencanaan Produksi Produk Baru (1 Model)	Perencanaan Produksi Produk Popup Frame Custom
31	6 Desember 2021	Persiapan produksi (1 Model)	Persiapan produksi Popup Frame Custom
32	7 Desember 2021	Produksi (1 Model)	Produksi Popup Frame Custom

33	8 Desember 2021	Penjualan dan Pemasaran	Popup Frame Custom mulai dipasarkan dan dijual
34	19 Desember 2021	Bimbingan	Bimbingan Perkembangan Proyek Bisnis dengan Dosen Pembimbing (Via Zoom)
35	20 Desember 2021	Strategi Pemasaran	Penyusunan strategi pemasaran baru menggunakan paid promote dan giveaway
36	22-24 Desember 2021	Paid Promote	Penerapan strategi pemasaran paid promote
37	23 Desember 2021	Giveaway	Penerapan strategi pemasaran giveaway

LAMPIRAN 3

Laporan Kinerja

No	Keterangan	Perencanaan	Realisasi	Persentase Pencapaian
1.	Penjualan	Rp 11.659.000	Rp 8.785.000	75,3 %
2.	Unit di Produksi	177 Unit	137 Unit	77,4 %
3.	Laba Operasi	Rp 2.502.500	Rp 1.499.500	59,9 %
4.	Jumlah Followers Instagram	264 Orang	1.249 Orang	473 %

LAMPIRAN 4
Dokumentasi Proyek Bisnis

1. Proses Pembuatan



2. Review Pelanggan

