


LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS
ROK PANJANG MODIS “KAMILIA SKIRT”




Acc 06/02/2022
Silakan Diujikan
Rifqi Muhammad, PhD.

Diusulkan Oleh:

Rifda Rosyada

18312158

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2022

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Di sini saya menyatakan orisinalitas Laporan Proyek Bisnis saya. Saya belum mempresentasikan karya orang lain untuk mendapatkan gelar universitas saya, saya juga belum mempresentasikan kata-kata, ide, atau ungkapan orang lain tanpa pengakuan.

Jika di kemudian hari pernyataan ini terbukti tidak benar, saya bersedia menerima sanksi apapun sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan atau akibatnya.

Yogyakarta, 8 Februari 2022



Rifda Rosyada

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS PROGRAM KEWIRAUSAHAAN
ROK PANJANG MODIS “KAMILIA SKIRT”

Diajukan Oleh :
Nama : Rifda Rosyada
NIM : 18312158

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
Pada Tanggal 6 Februari 2022

Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Rifqi Muhammad', written in a cursive style.

Rifqi Muhammad, SE,MSc.,PhD

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR MAGANG / WIRAUSAHA

TUGAS AKHIR BERJUDUL

Rok Panjang Modis "Kamilia Skirt"

Disusun Oleh : Rifda Rosyada

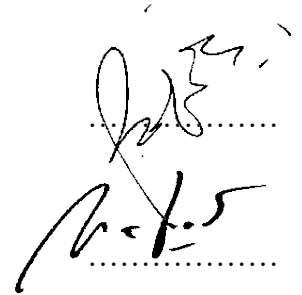
Nomor Mahasiswa : 18312158

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 : Mahmudi Dr.S.E., M.Si.



Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



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

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan Proyek Bisnis “*Kamilia Skirt*” ini. Penulisan Laporan Akhir Proyek Bisnis dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan laporan proyek bisnis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan laporan akhir proyek bisnis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

- (1) Drs. Rifqi Muhammad, SE,MSc.,PhD selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan laporan akhir proyek bisnis ini;
- (2) Ayah dan Mamah tercinta atas segala kasih sayang, do’a, dukungan, bimbingan, serta motivasi kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan laporan akhir proyek bisnis ini;
- (3) Kakak dan adik, mas Zaky, mb Salma, dan dek Adiva atas dukungan, semangat, dan perhatian kepada saya; serta
- (4) Sahabat-sahabat saya terutama mbak Iyya yang selalu mendukung, menyemangati, memotivasi, dan ada buat saya dari semester 1 hingga sekarang.

Akhir kata, semoga Allah SWT membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga laporan akhir proyek bisnis ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Yogyakarta, Februari 2022



Rifda Rosyada

ABSTRAK

Proyek bisnis yang berjudul *Kamilia Skirt* merupakan bisnis usaha yang menciptakan produk rok panjang. Rok yang dibuat berkonsep anggun dan modis ketika dipakai. Usaha ini didirikan karena banyaknya minat anak muda yang menyukai rok sebagai salah satu *fashion style* karena rok memiliki model yang dapat digunakan sepanjang zaman (*up to date*). Melihat adanya peluang tersebut penulis memutuskan untuk membuat brand yang menciptakan berbagai macam produk rok panjang.

Proyek bisnis dilakukan selama 6 bulan dimulai dari bulan Agustus 2021 hingga Januari 2022. Peluncuran awal produk *Kamilia Skirt* menciptakan 1 model rok dengan 3 macam warna dan dibandrol dengan harga yang terjangkau.

Fokus penelitian dalam penulisan proyek bisnis ini adalah: (1) Apakah masyarakat Indonesia khususnya wanita dapat menerima produk *Kamilia Skirt* sebagai pelengkap dalam berpakaian? (2) Bagaimana cara mempertahankan produk *Kamilia Skirt* terhadap persaingan bisnis yang semakin ketat?

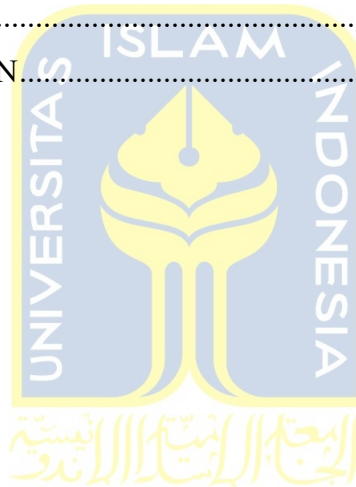
Berdasarkan hasil pelaksanaan proyek bisnis *Kamilia Skirt*, produk terjual sebanyak 11 *item* dengan target awal 12 *item*. Sedangkan dalam pemasaran produk yang dilakukan melalui media sosial dirasa belum cukup sehingga penulis melakukan pembaharuan strategi yaitu dengan memberikan harga promo di waktu-waktu tertentu sehingga strategi ini berdampak pada penjualan *Kamilia Skirt*.

Keyword: *Kamilia Skirt*, Rok panjang, Model *Up to Date*, Harga Terjangkau

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Program	2
1.4 Luaran yang Diharapkan.....	3
1.5 Manfaat Program	3
1.6 Sistematika Penulisan Laporan.....	3
BAB II.....	5
2.1 Bisnis	5
2.2 Kewirausahaan.....	5
2.3 Tujuan Kewirausahaan	6
2.4 Manfaat Kewirausahaan	6
2.5 Teori <i>Business Model Canvas</i>	6
2.6 Teori <i>Porter Five Force</i>	8
2.7 Analisis SWOT	9
BAB III.....	12
3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha.....	12
3.2 Gagasan Kegiatan Usaha	14
3.3 Peluang Pasar.....	16

3.4 Analisis Kelayakan Usaha	16
3.5 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis	20
BAB IV	20
4.1 Profil Bisnis	22
4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis	22
4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis	27
4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya	37
4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis	39
BAB V	42
5.1 Kesimpulan	42
5.2 Rekomendasi	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN-LAMPIRAN	45

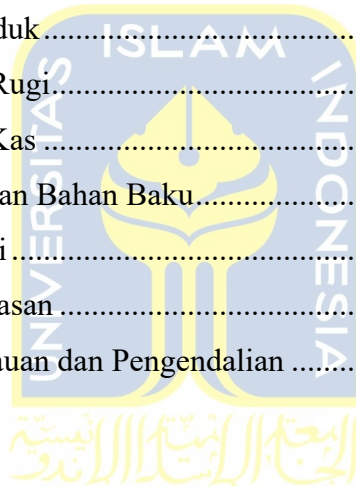


DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Matriks SWOT	10
Gambar 2. Logo Kamilia.....	12
Gambar 3. Produk <i>Lily Skirt</i>	12
Gambar 4. Pesaing <i>Kamilia Skirt</i>	14
Gambar 5. Akun Instagram Kamilia	16
Gambar 6. Akun TikTok Kamilia	16
Gambar 7. Akun Shopee Kamilia	16
Gambar 8. Bukti Pembelian Sampel kain I.....	29
Gambar 9. Bukti Pembelian Sampel kain II.....	29
Gambar 10. Bukti pembelian bahan kain <i>fix</i>	30
Gambar 11. Bukti <i>chat</i> dengan penjahit melalui whatsapp.....	31
Gambar 12. Produksi tahap I selesai.....	32
Gambar 13. Proses pengecekan rok	33
Gambar 14. Proses Pengemasan I	33
Gambar 15. <i>Thanks Card</i> dan <i>Motivated Card</i>	34
Gambar 16. Proses Proses Pengemasan II	34
Gambar 17. Tahap pemantauan realisasi anggaran	35
Gambar 18. Tahap pemantauan jadwal proyek bisnis.....	35
Gambar 19. Story instagram	36
Gambar 20. Post Feed instagram	36
Gambar 21. Video TikTok	36
Gambar 22. Video Reels Instagram	36

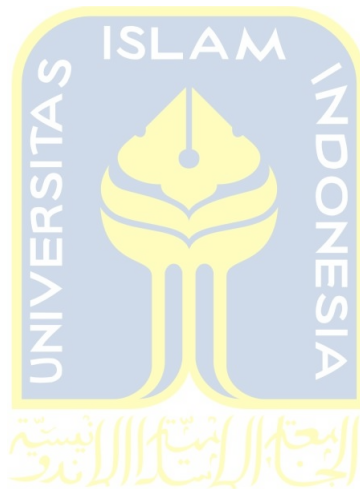
DAFTAR TABEL

Tabel 1. Bahan Baku	17
Tabel 2. Kebutuhan Modal	19
Tabel 3. Penjualan	23
Tabel 4. Produksi	23
Tabel 5. Biaya Pembelian Bahan Baku	24
Tabel 6. Biaya Tenaga Kerja Langsung	24
Tabel 7. Total Biaya Overhead	24
Tabel 8. Biaya Promosi	25
Tabel 9. Harga Pokok Produk (HPP)	25
Tabel 10. Harga Jual Produk	26
Tabel 11. Laporan Laba Rugi	26
Tabel 12. Laporan Arus Kas	27
Tabel 13. Proses Pembelian Bahan Baku	30
Tabel 14. Proses Produksi	32
Tabel 15. Proses Pengemasan	34
Tabel 16. Proses Pemantauan dan Pengendalian	36



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: <i>Curriculum Vitae</i> Mahasiswa	41
Lampiran 2: Laporan Realisasi Anggaran.....	42
Lampiran 3: Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan	43
Lampiran 4: Laporan Kinerja (<i>Performance Report</i>)	43
Lampiran 5: Dokumentasi Proyek Bisnis.....	43



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri fashion di Indonesia saat ini semakin berkembang. Hal ini bisa dilihat dari meningkatnya bisnis fashion online yang merajalela. Perubahan tren fashion yang begitu cepat membuat masyarakat berlomba-lomba mencari produk terbaru dengan berbagai macam merek dan model. Menurut *Head of Category Development (Fashion)* Tokopedia, Falah Fakhriyah (2022) tren belanja dengan kategori fashion masih menjadi salah satu kategori favorit masyarakat dan memiliki nilai transaksi paling tinggi selama tahun 2021. Sehingga perkembangan ini menjadikan masyarakat untuk selektif dalam menentukan gaya hidupnya dan tren fashion akan membuat penampilan seseorang lebih menarik serta menjadi trend di kalangan masyarakat.

Membeli pakaian merupakan salah satu kebanggaan tersendiri bagi para wanita. Berbagai macam produk fashion bermunculan di mana-mana. Banyak pebisnis saat ini menawarkan produk fashion mereka di media sosial maupun marketplace. Salah satu produk fashion yang saat ini banyak diminati oleh kalangan anak muda adalah rok. Berbagai macam warna, motif dan model yang begitu banyak membuat rok semakin dicintai oleh anak-anak muda. Model rok panjang membuat orang merasa nyaman dan dapat digunakan sepanjang zaman. Sehingga tak heran jika saat ini banyak anak muda yang membeli pakaian hanya untuk OOTD (*Outfit Out The Day*) yang kemudian difoto dan di upload di media sosial mereka.

Hadirnya e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, dan lain sebagainya membuat dampak terhadap pola konsumsi masyarakat semakin meningkat. Munculnya pola konsumtif ini akan menjadi peluang tersendiri bagi pengusaha industri pakaian sehingga adanya peluang tersebut penulis tertarik untuk terjun di bidang fashion

Pada bulan Maret 2021 lalu, penulis sudah mulai terjun di dunia bisnis fashion dengan berjualan kerudung. Kerudung yang dijual berkonsep *Malaysia style* di mana pola kerudung tersebut dibuat untuk menutup dada sehingga akan terlihat anggun ketika dipakai. Namun karena produk kerudung tersebut sudah mulai dikenal banyak orang maka penulis berinisiatif untuk mengembangkan usahanya untuk menambahkan produk baru yaitu memproduksi rok karena melihat adanya peluang bisnis rok yang semakin banyak digemari saat ini.

Berdasarkan latar belakang tersebut, usaha rok panjang merupakan salah satu jenis usaha yang cukup menjanjikan karena melihat perkembangan dan permintaan pasar yang semakin meningkat. Sehingga proyek bisnis yang akan penulis lakukan adalah menciptakan berbagai macam rok dengan nama “Kamilia Skirt”. Oleh karena itu penulis berharap produk yang akan dirintis memiliki prospek yang baik ke depannya, disukai oleh masyarakat dan berkembang dengan pesat. Semoga para wanita di Indonesia khususnya muslimah dapat menggunakan rok sebagai bentuk gaya hidup berpakaian agar dapat menutup auratnya namun tetap tampil anggun dan modis.

1.2 Rumusan Masalah

- a. Apakah masyarakat Indonesia khususnya wanita dapat menerima produk *Kamilia Skirt* sebagai pelengkap dalam berpakaian?
- b. Bagaimana cara mempertahankan produk *Kamilia Skirt* terhadap persaingan bisnis yang semakin ketat?

1.3 Tujuan Program

- a. Untuk mengetahui apakah produk *Kamilia Skirt* dapat diterima oleh wanita Indonesia sebagai pelengkap dalam berpakaian
- b. Untuk mengetahui cara mempertahankan produk *kamilia Skirt* terhadap persaingan bisnis yang semakin ketat.

1.4 Luaran yang Diharapkan

- a. Produk *Kamilia Skirt* dapat diterima di masyarakat dan menjadi salah satu peluang usaha yang memiliki prospek yang baik ke depannya sehingga dapat meningkatkan perekonomian di Indonesia
- b. Produk *Kamilia Skirt* mampu bertahan terhadap persaingan bisnis yang semakin ketat
- c. Meningkatkan kemampuan kreativitas mahasiswa
- d. Membuka lapangan kerja

1.5 Manfaat Program

- a. Melatih kemampuan dan keterampilan mahasiswa dalam berwirausaha
- b. Melatih dan meningkatkan mental mahasiswa dalam menghadapi persaingan bisnis
- c. Menambah pengalaman dan pengetahuan mahasiswa dalam melakukan kegiatan usaha

1.6 Sistematika Penulisan Laporan

Laporan akhir proyek bisnis ini terdiri dari 5 bab, antara lain:

1. Bab 1 Pendahuluan

Menjelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan program, luaran yang diharapkan, manfaat program, dan sistematika penulisan laporan

2. Bab 2 Telaah Pustaka

Menjelaskan mengenai definisi bisnis, kewirausahaan, tujuan kewirausahaan, manfaat kewirausahaan, teori bisnis model canvas, teori porter five force, dan analisis swot.

3. Bab 3 Metodologi Pelaksanaan Proyek Bisnis

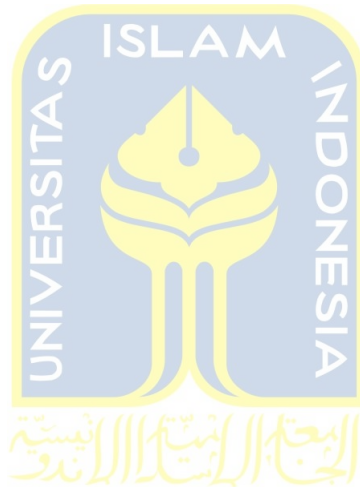
Menjelaskan mengenai gambaran umum rencana usaha, gagasan kegiatan usaha, peluang pasar, analisis kelayakan usaha, dan keberlanjutan usaha proyek bisnis.

4. Bab 4 Pelaksanaan dan Analisis Proyek Bisnis

Menjelaskan mengenai profil bisnis, realisasi anggaran proyek bisnis, pelaksanaan proyek bisnis, identifikasi masalah dan pemecahannya, dan analisis pelaksanaan proyek bisnis

5. Bab 5 Kesimpulan dan Rekomendasi

Menjelaskan mengenai kesimpulan akhir penelitian proyek bisnis dan saran-saran yang direkomendasikan berdasarkan pengalaman yang telah dilakukan untuk perbaikan proses pelaksanaan selanjutnya.



BAB 2

TELAAH PUSTAKA

2.1 Pengertian Bisnis

Bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat dan ada di dalam industri. (Allan Afuah, 2004)

Sedangkan menurut Sukirno (2010:20) bisnis merupakan kegiatan untuk mendapatkan keuntungan yang dilakukan secara individu maupun kelompok agar kebutuhan hidupnya terpenuhi.

Dari dua pengertian di atas penulis menyimpulkan bahwa bisnis merupakan suatu kegiatan menjual dan membeli suatu barang untuk memenuhi kebutuhan manusia yang bertujuan untuk mencari keuntungan.

2.2 Pengertian Kewirausahaan

Menurut Instruksi Presiden Republik Indonesia (INPRES) No. 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan membudayakan Entrepreneur, kewirausahaan merupakan semangat, sikap, perilaku dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Sedangkan menurut Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, (2010) dalam bukunya yaitu Ilmu Kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang mungkin dihadapinya.

Dari dua pengertian di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan yang dimiliki oleh seseorang dalam

menjalankan usaha yang mampu menghadapi berbagai risiko untuk menciptakan dan melakukan sesuatu untuk memperoleh keuntungan

2.3 Tujuan Kewirausahaan

Menurut Daryanto dan Cahyono (2013:6), tujuan kewirausahaan adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berhasil
- b. Memajukan dan menyejahterakan masyarakat melalui kemampuan yang dimiliki oleh wirausahawan
- c. Menumbuhkan kemampuan, semangat, karakter, dan perilaku yang mampu dan unggul dalam berwirausaha
- d. Meningkatkan kesadaran kewirausahaan yang tangguh dan kuat

2.4 Manfaat Kewirausahaan

Menurut Daryanto dan Cahyono (2013:6), manfaat kewirausahaan adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan lapangan kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran.
- b. Menumbuhkan jiwa yang mandiri, jujur, tekun, dan disiplin ketika bekerja
- c. Menaikkan harga diri atau kualitas diri
- d. Menaikkan perekonomian daerah dan negara

2.5 Teori Bisnis Model Canvas

Bisnis model canvas merupakan metode yang memudahkan pebisnis dalam membangun dan mengembangkan bisnis yang dijalankan (Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, 2010). Ada Sembilan elemen dalam bisnis model canvas yaitu:

a. Customer Segments

Customer segments merupakan pihak yang menggunakan produk atau jasa dari organisasi dan berkontribusi dalam memberikan penghasilan bagi organisasi. Pelanggan merupakan kunci utama dari perusahaan karena tanpa pelanggan, perusahaan tidak akan bertahan lama.

b. Value Proposition

Value proposition merupakan kumpulan produk dan jasa yang dimiliki oleh perusahaan sehingga dapat memberikan nilai lebih kepada pelanggan. Value dapat berupa harga, brand, desain, pengurangan biaya, dan pengurangan risiko

c. Channels

Channels merupakan cara perusahaan untuk berkomunikasi kepada pelanggan sehingga dapat menghasilkan proposisi nilai. Hal ini mencakup saluran distribusi dan saluran penjualan.

d. Customer Relationship

Customer relationship merupakan hubungan perusahaan dengan pelanggan yang menggunakan produk atau jasa dari perusahaan.

e. Revenue Streams

Revenue streams merupakan aliran pemasukan dari semua aktivitas kegiatan baik dengan penjualan produk maupun jasa.

f. Key Activities

Key Activities merupakan aktivitas berupa produksi barang maupun jasa atau membuat serta melaksanakan aktivitas penghubung

g. Key Resources

Key resources berkaitan dengan sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan agar dapat menjalankan usahanya. Sumber daya dapat berupa fisik, finansial maupun sumber daya manusia.

h. Key Partner

Key partner merupakan jaringan yang dimiliki oleh perusahaan seperti pemasok bahan baku dan mitra bisnis sehingga perusahaan dapat membuat model bisnis berjalan agar dapat menciptakan aliansi untuk mengoptimalkan model bisnis, mengurangi risiko serta akuisisi sumber daya perusahaan.

Partner utama dari luar organisasi yang dibutuhkan saat beroperasi. Ada tiga yang mendasari partner yaitu mengoptimalkan skala bisnis, mengurangi risiko, dan ketidakpastian dan sumber daya yang dibutuhkan.

i. Cost Structure

Cost structure merupakan semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mengoperasikan model bisnisnya.

2.6 Teori Porter Five Force

Menurut Michael E. Porter (1985) model lima kekuatan porter merupakan kerangka analisis industri dan pengembangan strategi bisnis. Lima kekuatan porter meliputi:

a. Kekuatan tawar menawar pemasok

Kekuatan tawar menawar pemasok terhadap pembeli bisa dengan cara menaikkan harga atau menurunkan kualitas produk atau jasa yang dibeli.

b. Kekuatan tawar menawar pembeli

Kekuatan tawar menawar pembeli pada industri berperan dalam mendorong harga untuk turun dan menawarkan untuk meningkatkan kualitas ataupun layanan lebih.

c. Ancaman pendatang baru

Masuknya pendatang baru dalam industri akan membuat persaingan menjadi ketat sehingga dapat menyebabkan turunnya laba bagi semua perusahaan.

d. Ancaman produk substitusi (pengganti)

Barang atau jasa yang dapat menggantikan produk sejenis sehingga akan membatasi jumlah laba yang didapat dari suatu perusahaan.

e. Persaingan di dalam industri

Persaingan antar sesama industri menjadi pusat kekuatan persaingan. Kompetitor merupakan perusahaan yang menjual produk yang sejenis untuk bersaing memperebutkan pasar. Semakin banyak kompetitor maka perusahaan akan berjuang untuk memperebutkan pasar.

2.7 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan alat pencocokan untuk membantu manajer dalam mengembangkan strategi yaitu strategi kekuatan, strategi kelemahan, strategi peluang, dan strategi ancaman (David, 2009). Analisis SWOT bermanfaat bagi suatu perusahaan dalam membantu perumusan strategi.

Berikut penjelasan mengenai analisis SWOT diawali dengan melakukan identifikasi pada masing-masing elemen SWOT:

1. *Strengths* (Kekuatan)

Kekuatan merupakan keunggulan dimiliki oleh internal perusahaan dibandingkan pesaing lain. Kekuatan dijadikan sebagai suatu kompetisi bagi perusahaan terhadap pesaing.

2. *Weakness* (Kelemahan)

Kelemahan merupakan karakteristik yang dapat menghambat pencapaian tujuan strategis organisasi sehingga pada sisi inilah biasanya pesaing mencari peluang untuk menjatuhkan musuh.

3. *Opportunities* (Peluang)

Peluang merupakan potensi untuk membantu manajer dalam memenuhi tujuan organisasi. Apabila perusahaan dapat membaca peluang maka perusahaan dapat mendiferensiasikan produk dengan pesaing lain.

4. *Threats* (Ancaman)

Ancaman berasal dari eksternal perusahaan yang dapat merugikan perusahaan sehingga perusahaan harus dapat mengatasi dengan segera

Internal	Kekuatan	Kelemahan
Eksternal		
Peluang	Strategi SO Strategi untuk menumbuhkan potensi perusahaan	Strategi WO Strategi untuk menstabilkan perusahaan kembali
Ancaman	Strategi ST Strategi untuk menghasilkan pertumbuhan	Strategi WT Strategi untuk mempertahankan perusahaan

Gambar 1. Matriks SWOT

Dari Gambar 1. Matriks SWOT merupakan alat penyesuaian yang penting dalam membantu manajer mengembangkan empat strategi dalam perusahaan. Berikut penjelasan empat strategi tersebut:

1. Strategi SO (*Strength – Opportunities*)

Strategi ini disusun untuk menumbuhkan potensi perusahaan. Perusahaan diuntungkan karena memiliki kekuatan dan peluang.

2. Strategi WO (*Weakness – Opportunities*)

Strategi ini disusun untuk menstabilkan kondisi perusahaan untuk fokus pada meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan. Sehingga perusahaan dapat merebut peluang pasar.

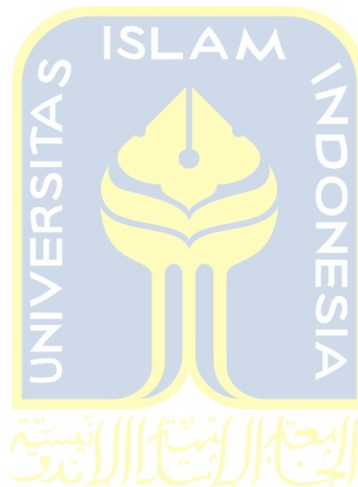
3. Strategi ST (*Strength – Threat*)

Strategi ini disusun untuk menghasilkan pertumbuhan di mana banyak ancaman namun

perusahaan mampu mengatasi karena memiliki kekuatan dari segi internal perusahaan.

4. Strategi WT (*Weakness – Threat*)

Strategi ini disusun untuk mempertahankan perusahaan karena perusahaan dalam kondisi yang paling tidak menguntungkan di mana sumber daya yang dimiliki terbatas. Sehingga strategi ini diharapkan perusahaan mampu menutupi kelemahan dalam menghadapi ancaman.



BAB 3

METODOLOGI PELAKSANAAN PROYEK BISNIS

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha

3.1.1 Nama Usaha dan Karakteristik Produk

Nama usaha merupakan hal yang sangat penting dalam memulai suatu bisnis agar produk kita dikenal oleh masyarakat luas. Sehingga produk ini akan diberi nama *Kamilia Skirt*. Kata *Kamilia* memiliki arti pepohonan yang hijau. Sedangkan *skirt* diambil dari bahasa inggris yang artinya rok. Sehingga produk ini diharapkan dapat memberikan kesan yang elegan pada para pemakainya sehingga dapat menyejukkan pandangan ketika dilihat orang.



Gambar 2. Logo Kamilia

Saat ini *Kamilia Skirt* baru meluncurkan 1 macam produk rok yaitu *Lily Skirt*

3.1.1.1 Lily Skirt



Gambar 3. Produk *Lily Skirt*

Rok berkonsep korean style ini memiliki model yang simpel, elegan, dan anggun. Tentunya nyaman dipakai, tidak menerawang dan tidak mudah kusut. Memiliki model rok berbentuk A line, berbahan kain linen, panjang rok +- 95 cm, lingkar bawah rok 210 cm, lingkar pinggang 70-90 cm (bagian depan pinggang keras dan bagian belakang karet), terdapat saku pada bagian kanan, serta memiliki 3 macam warna yaitu *black*, *gray*, dan *dark milo*. *Lily Skirt* dibandrol dengan harga sebesar Rp 129.000.

3.12 Keunggulan Produk

Produk *Kamilia Skirt* memiliki keunggulan di antaranya:

- Produk *Kamilia Skirt* memiliki desain yang modern (up to date) sehingga dapat digunakan sepanjang jaman karena memiliki kesan yang anggun dan elegan sehingga para pemakainya tidak bosan
- Bahan yang digunakan *Kamilia Skirt* berkualitas tinggi, halus, tidak panas, dan tidak tembus pandang sehingga membuat nyaman ketika dipakai
- Memiliki jahitan yang rapi dan halus sehingga membuat puas bagi para pemakainya.
- Memiliki harga yang terjangkau sehingga dapat bersaing dengan pesaing lain.
- Memiliki kemasan yang menarik serta diberi kartu berisi kata-kata mutiara.

3.13 Kelemahan Produk

- Brand belum dikenal luas oleh masyarakat
- Produk *Kamilia Skirt* baru memiliki 1 macam rok sehingga para pelanggan tidak dapat memiliki opsi lain dalam memilih produk

3.2 Gagasan Kegiatan Usaha

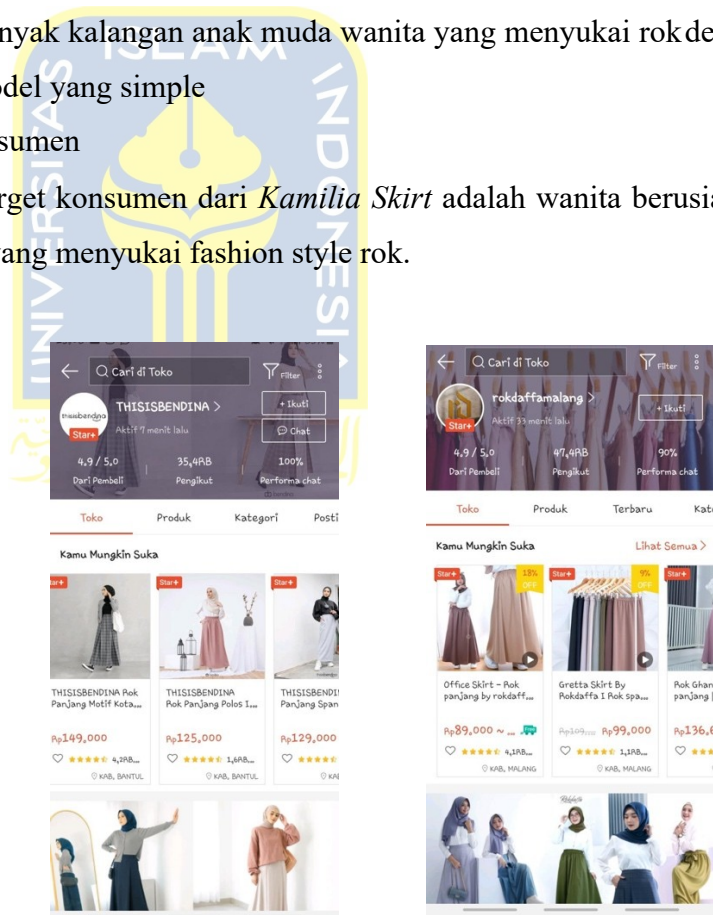
Penulis memilih ide usaha rok karena melihat adanya celah atau kesempatan mengenai bisnis yang saat ini sedang berkembang pesat. Sehingga penulis memutuskan untuk berbisnis di bidang fashion khususnya rok. Gaya model dan motif rok yang akan penulis produksi akan berkonsep pada korean style. Di mana gaya dan motif dari korean style ini memiliki ciri khas tersendiri yaitu memiliki perpaduan warna, motif, dan model yang menarik namun terlihat anggun ketika dipakai. Alasan penulis memilih usaha ini karena:

- Banyak kalangan anak muda wanita yang menyukai fashion korean style
- Banyak kalangan anak muda wanita yang menyukai rok dengan model yang simple

3.2.1 Target Konsumen

Target konsumen dari *Kamilia Skirt* adalah wanita berusia 13-40 tahun yang menyukai fashion style rok.

3.2.2 Pesaing



Gambar 4. Pesaing *Kamilia Skirt*

Beberapa pesaing *Kamilia Skirt* adalah *this is bendina* dan Rok Daffa Malang. Keunggulan dari mereka adalah memiliki jumlah pengikut yang telah mencapai puluhan ribu di akun Shopee dan ratusan ribu pengikut di akun instagramnya sehingga produk mereka telah banyak dikenal oleh masyarakat luas. Produk yang dijual memiliki berbagai macam variasi model, bahan, dan warna.

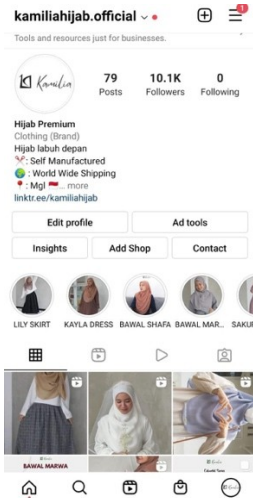
323 Strategi Promosi

Strategi promosi yang digunakan dalam mempromosikan produk *Kamilia Skirt* adalah melalui media sosial yaitu dengan mengunggah foto-foto serta video produk *Kamilia Skirt* melalui instagram story, instagram post, reels instagram serta meng-*upload* video di TikTok.

Penulis juga melakukan promosi melalui Instagram ads agar lebih dikenal oleh masyarakat luas. Selain itu juga memberikan harga promo di waktu-waktu tertentu seperti Harbolnas (hari belanja nasional), tanggal cantik shopee agar menarik para pembeli untuk membeli produk *Kamilia Skirt*.

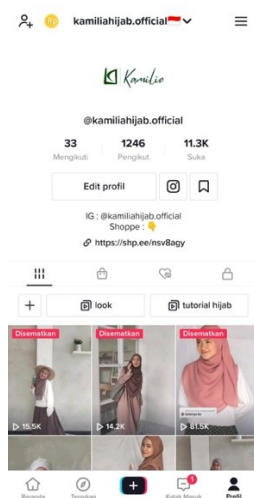
3.1.4 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan adalah dengan dua cara yaitu offline dan online. Offline dengan menjual produk di butik milik penulis. Sedangkan online dengan memasarkan melalui media sosial seperti Whatsapp, Instagram, dan Tik Tok serta marketplace Shopee.



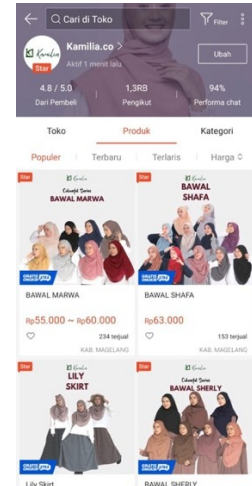
Gambar 5.

Akun Instagram Kamilia



Gambar 6.

Akun TikTik Kamilia



Gambar 7.

Akun Shopee Kamilia

3.3 Peluang Pasar

Produk *Kamilia Skirt* memiliki peluang yang cukup menjanjikan karena saat ini rok telah menjadi salah satu style yang banyak diminati oleh kalangan anak muda. Sehingga harapan ke depannya produk *Kamilia Skirt* memiliki prospek yang baik dan dapat diterima oleh masyarakat luas.

3.4 Analisis Kelayakan Usaha

341 Aspek Hukum

- Pelaksanaan proyek : usaha perorangan
- Bidang proyek : bidang fashion
- Lokasi proyek :

Lokasi usaha *Kamilia Skirt* bermula di rumah penulis sendiri yaitu di Jalan Ponalan RT 1/RW 3 Tamanagung Muntilan, Magelang.

342 Aspek Lingkungan

Analisis aspek lingkungan dilakukan untuk melihat dampak tujuan dari didirikannya usaha ini di lingkungan sekitar. Usaha ini tidak

memiliki dampak negatif secara fisik terhadap lingkungan sekitar karena tidak menimbulkan polusi udara maupun polusi suara (bising)

343 Bahan baku

Bahan baku yang digunakan dalam memproduksi *Kamilia Skirt*:

No	Bahan Baku	Satuan	Harga/Unit
1	Kain kotak	Meter	42.000
2	Label Kain	Pcs	400
3	Karet	Roll	
4	Benang	Pcs	

Tabel 1. Bahan Baku

344 Proses produksi

Berikut proses produksi rok pada produk *Kamilia Skirt*:

3.4.4.1 Lily Skirt

5. Siapkan bahan-bahan: kain kotak 1,5 meter, karet, benang
6. Siapkan pola dasar rok yang telah dibuat
7. Potong kain sesuai pola
8. Jahit rok dimulai dari menjahit bagian kup (bagian depan rok lipit dengan jarak sekitar 5 cm.
9. Jahit rok bagian depan. Buat lipatan pada bagian depan rok. Untuk membuat lipit agar aman gunakan jarum pentul agar pola kain tidak berubah. Setelah kain dilipit kemudian disetrika agar berbentuk lipitan
10. Jahit bagian saku kanan rok.
11. Jahit bagian sisi rok untuk menyambungkan bagian depan dan belakang rok
12. Siapkan karet elastis untuk dimasukkan pada bagian atas rok (karet hanya dimasukkan ke bagian belakang atas rok karena bagian depan tidak membutuhkan karet)

13. Setelah karet dimasukkan, jahit sisi terluar untuk menutupi karet elastis tersebut. Pastikan jahitan tidak mengenai karet.
14. Jahit dan rapikan bagian bawah rok dengan melipat sekitar 2 cm ke dalam
15. Rok selesai dibuat.

345 Aspek Manajemen

Melihat dari aspek manajemennya, bisnis Kamilia Skirt merupakan usaha yang baru dirintis sehingga belum memiliki struktur organisasi. Dalam memproduksi barang, penulis hanya mengandalkan supplier kain untuk proses pembelian bahan baku, penjahit untuk proses produksi, dan jasa pengiriman untuk proses pengiriman produk ke pelanggan. Sedangkan untuk proses pengepakan masih dilakukan mandiri oleh penulis.

346 Aspek Keuangan

3.4.6.1 Sumber Pendanaan

Sumber dana yang digunakan oleh *Kamilia Skirt* berasal dari 100% milik dana pribadi penulis.

3.4.6.2 Kebutuhan Modal

No	Keterangan	Harga/unit	Jumlah	Total Harga
1.	Bahan Baku			
	Kain Kotak	Rp 42.000	18 meter	Rp 756.000
	Label Kain	Rp 400	12 pcs	Rp 4.800
2.	Biaya Lain-Lain			
	Label Kertas Gantung	Rp 200	12 pcs	Rp 2.400
	Plastik Bening	Rp 1.350	12 pcs	Rp 16.200
	Plastik Packaging	Rp 1.600	12 pcs	Rp 19.200
	Thanks Card	Rp 300	12 pcs	Rp 3.600
	Motivated Card	Rp 300	12 pcs	Rp 3.600

3.	Biaya Promosi			
	Foto Katalog			Rp 53.000
	Iklan Instagram	Rp 50.000	2 kali	Rp 100.000
4.	Tenaga Kerja			
	Penjahit	Rp 15.000	12 item	Rp 180.000
				Rp 1.138.800

Table 2. Kebutuhan Modal

3.4.6.3 Analisis ROI (Return On Investment)

Return on Investment (ROI) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan pada investasi yang dilakukan. Rasio ini dapat menunjukkan perhitungan seberapa efektif perusahaan mempertaruhkan dana tanam modal berupa investasi sehingga dapat melihat tingkat kelayakan suatu bisnis.

Ada 2 tingkatan yang dapat membantu perusahaan dalam menentukan keberlanjutan suatu bisnis melalui ROI. Semakin tinggi nilai ROI menghasilkan angka skala positif maka semakin baik kinerja bisnis dalam memaksimalkan keuntungan. Sebaliknya, semakin rendah nilai ROI menghasilkan angka skala negatif maka mengindikasikan

Cara menghitung ROI adalah

$$\text{ROI} = (\text{Laba bersih investasi} / \text{Biaya Investasi}) \times 100\%$$

Berikut perhitungan ROI proyek bisnis *Kamilia Skirt*

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= (301.100 / 1.138.800) \times 100 \\ &= 26.4\% \end{aligned}$$

Perhitungan ROI bisnis *Kamilia Skirt* sebesar 26.4% hal ini menunjukkan bahwa ROI yang dimiliki oleh *Kamilia Skirt* menghasilkan angka skala positif sehingga bisnis ini dapat berlanjut karena efektif dalam menghasilkan keuntungan

3.4.7 Aspek Operasional

3.4.3.1 Desain produk

Kamilia Skirt memiliki desain yang simpel namun tetap modis. Perpaduan antara motif dan warna yang indah membuat rok produk *Kamilia Skirt* disukai oleh pelanggan.

a. Dimensi produk

Produk *Kamilia Skirt* saat ini baru meluncurkan 1 model dan 1 motif dengan 3 macam pilihan warna. Produk pertama yang diluncurkan oleh *Kamilia Skirt* adalah *Lily Skirt*.

Untuk memproduksi satu *Lily Skirt* membutuhkan kain 1,5 meter. Sedangkan untuk proses pengemasan, produk akan dikemas menggunakan plastik berukuran 30 x 40 cm

b. Nilai/manfaat

Keuntungan utama dari produk *Kamilia Skirt* adalah pemuasan kebutuhan sekunder di mana kalangan wanita akan membeli rok untuk memenuhi keinginannya.

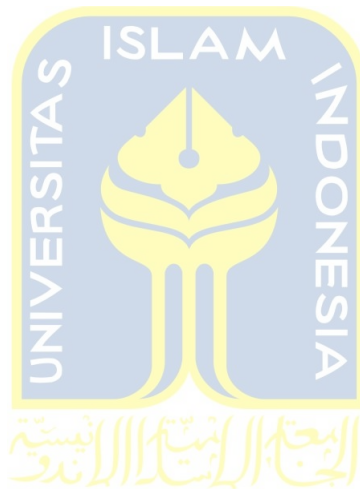
c. Harga jual produk

Saat ini produk *Kamilia Skirt* yaitu *Lily Skirt* di bandrol dengan harga Rp 129.000. Harga dari produk *Lily Skirt* memiliki harga yang terjangkau sehingga diharapkan dapat bersaing dengan kompetitor lain.

3.5 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

Setelah proyek bisnis berakhir, penulis berencana akan mengembangkan bisnisnya dengan menambah variasi rok dengan berbagai macam bahan, model dan warna. Rok yang akan diproduksi

merupakan rok polos dengan bahan yang tidak tembus pandang dan nyaman dipakai. Rencananya rok akan dipatok dengan harga kurang dari Rp 100.000. Penulis berharap ke depannya *Kamilia Skirt* memiliki koleksi rok yang lengkap mulai dari rok yang digunakan untuk acara formal maupun sehari-hari (casual) sehingga konsumen dapat bebas memilih rok sesuai yang diinginkannya.



BAB 4

PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS

4.1 Profil Bisnis

Kamilia Skirt merupakan sebuah brand yang menjual berbagai macam rok panjang. Model rok yang dibuat memiliki konsep anggun dan modis ketika menggunakannya. *Kamilia Skirt* merupakan perkembangan produk dari bisnis *Kamilia Hijab* yang sebelumnya pernah dirintis oleh penulis. Berdirinya usaha ini karena penulis melihat adanya peluang berbisnis rok yang semakin diminati oleh kalangan anak muda. Selain itu adanya pengembangan produk pada brand *Kamilia* merupakan salah satu solusi untuk memberikan keuntungan yang lebih cepat dan pelanggan semakin tertarik untuk membeli produk *Kamilia*. Lokasi usaha berada di Magelang namun dalam pemasaran produk *Kamilia Skirt* dapat dijual di *offline* (datang langsung ke rumah/butik penulis) dan *online* (melalui instagram, dan shopee).

Saat ini *Kamilia Skirt* baru meluncurkan 1 model rok dengan 3 macam warna. Rok ini berkonsep korean style di mana perpaduan motif kotak dengan model yang *casual* membuat rok terlihat anggun dan modis ketika digunakan.

4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis

Proyek bisnis berlangsung selama 6 bulan. Dimulai dari bulan Agustus 2021 hingga bulan Januari 2022. Berikut merupakan realisasi anggaran proyek bisnis *Kamilia Skirt*:

4.2.1 Penjualan

Berikut merupakan penjualan produk *Kamilia Skirt* selama 2 bulan (11 November – 11 Januari)

No	Bulan	Keterangan	Jumlah Harga per Unit	Jumlah Unit	Total Unit Terjual	Total Penjualan
1.	November	- Lily Dark Milo	Rp 129.000	1		

		- Lily Black	Rp 129.000	0	2 unit	Rp 258.000
		- Lily Gray	Rp 129.000	1		
2.	Desember	- Lily Dark Milo	Rp 129.000	0	4 unit	Rp 503.100
		- Lily Black	Rp 129.000	1		
		- Lily Gray	Rp 129.000	1		
		- Lily Promo (5%)	Rp 122.550	2		
3.	Januari	- Lily Dark Milo	Rp 129.000	1	5 unit	Rp 638.550
		- Lily Black	Rp 129.000	2		
		- Lily Grey	Rp 129.000	1		
		- Lily Promo (5%)	Rp 122.550	1		
Total Penjualan					11 Unit	Rp. 1.399.650

Tabel 3. Penjualan

4.2.2 Produksi

Keterangan	Lily Dark Milo	Lily Dark Black	Lily Gray
Unit diproduksi	4	4	4
Persediaan Akhir	1	-	-
Unit terjual	3	4	4

Tabel 4. Produksi

4.2.3 Biaya Pembelian Bahan Baku

Keterangan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total
Kain Linen Kotak	18 meter	Rp 42.000/m	Rp 756.000

Label Kain	12 buah	Rp 400	Rp 4.800
Total Biaya Pembelian Bahan Baku			Rp 760.800
Total Biaya Bahan Baku per unit			Rp 63.400

Tabel 5. Biaya pembelian bahan baku

4.2.4 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Keterangan	Lily Skirt
Unit yang diproduksi	12 item
Upah per unit	Rp 15.000
Total	Rp 180.000

Tabel 6. Biaya Tenaga Kerja Langsung

4.2.5 Total Biaya Overhead

Keterangan	Harga/unit	Jumlah Unit	Total Harga
Label Kertas Gantung	Rp 200	12 buah	Rp 2.400
Plastik Bening	Rp 1.350	12 buah	Rp 16.200
Plastik Packaging	Rp 1.600	12 buah	Rp 19.200
Thanks Card	Rp 300	12 buah	Rp 3.600
Motivated Card	Rp 300	12 buah	Rp 3.600
Total	Rp 3.750		Rp 45.000

Tabel 7. Total Biaya Overhead

4.2.6 Biaya Promosi

Keterangan	Harga	Jumlah Unit	Total Harga
Foto Katalog			Rp 53.000
Iklan Instagram	50.000	2 kali	Rp 100.000
Total			Rp 153.000

Tabel 8. Biaya Promosi

4.2.7 Harga Pokok Produk (HPP)

Keterangan	Lily Skirt
Total biaya pembelian bahan baku	Rp 760.800
Total biaya tenaga kerja langsung	Rp 180.000
Total Biaya Overhead	Rp 45.000
Total Harga Pokok Produk (HPP) yang siap dijual (12 item)	Rp 985.800
Produk yang terjual	11 item
Persediaan akhir	1 item
Total Harga Pokok Produk (HPP) (11 item)	Rp 903.650
Harga Pokok Produk/unit	Rp 82.150

Tabel 9. Harga Pokok Produk (HPP)

4.2.8 Harga Jual Produk

Keterangan	Lily Skirt
Total Harga Pokok Produk/unit	Rp 82.150
Harga Jual Produk	Rp 129.000

(Total biaya/unit + Laba 57%)	
-------------------------------	--

Tabel 10. Harga Jual Produk

4.2.9 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi	
Bulan November – Januari 2021	
Penjualan	Rp. 1.399.650
Harga Pokok Produk	Rp 903.650
Laba Kotor	Rp 496.000
Biaya Operasi	
- Foto katalog	Rp 53.000
- Biaya Pemasaran	Rp 100.000
- Biaya admin shopee (5,6%)	Rp. 41.900
➤ 122.550 : 6.863 x 4 item = 27.452	
➤ 129.000 : 7.224 x 2 item = 14.448	
Laba Bersih	Rp 301.100

Tabel 11. Laporan Laba Rugi

4.2.10 Laporan Arus Kas

Rincian	November	Desember	Januari
Beginning	N/A	Rp 93.700	Rp 268.200
Cash Sales	Rp 258.000	Rp 503.100	Rp 638.550
Cash Out	Rp 164.300	Rp 328.600	Rp 410.750

Cash Available	Rp 93.700	Rp 174.500	Rp 227.800
Cash Flow Total	Rp 93.700	Rp 268.200	Rp 496.000

Tabel 12. Laporan Arus Kas

4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis

a. Tahap inisiasi proyek

Zaman sekarang fashion merupakan salah satu gaya hidup yang melekat di masyarakat. Berbagai macam model fashion yang selalu berubah-ubah begitu cepat mengikuti tren yang sedang booming. Sehingga ini merupakan salah satu celah atau kesempatan dalam membangun sebuah bisnis fashion. Namun karena trend fashion begitu cepat berganti solusi alternatif yang dilakukan adalah memilih fashion style yang bisa digunakan sepanjang zaman yaitu rok. Karena rok hanya memainkan warna dan motif saja sehingga dengan demikian usaha yang akan di rintis adalah berbisnis fashion di bidang rok.

Proyek ini muncul karena brand kamilia telah mengeluarkan berbagai macam produk kerudung dan gamis sehingga penulis berinisiasi untuk mengembangkan brand kamilia ini dengan menambah produk yaitu rok sehingga diharapkan pelanggan setia kamilia semakin menyukai produk-produk milik Kamilia dan disukai oleh masyarakat luas.


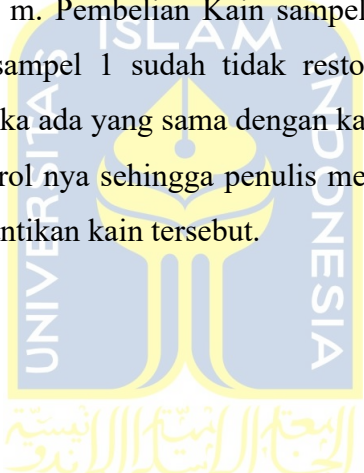

b. Tahap perencanaan proyek

Rok yang di produksi pertama kali akan berkonsep pada korean style yaitu memiliki citra modis dan anggun ketika menggunakan produk ini. Dengan perpaduan motif dan warna yang indah diharapkan dapat membuat orang tertarik untuk membelinya. Dalam peluncuran awal produk *Kamila Skirt* ini, penulis akan membuat 1 model rok dengan 3 warna yang masing-masing berjumlah 4 buah dengan nama produk *Lily Skirt*. Pada tahap perencanaan ini, penulis melakukan

pencarian penjahit untuk proses produksi yang memiliki keahlian jahit yang rapi serta biaya jahit yang terjangkau.

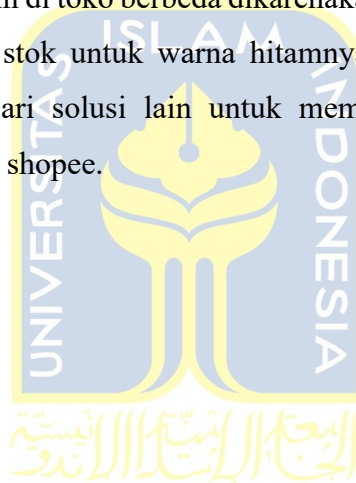
- c. Tahap pelaksanaan proyek
 - Pembelian bahan baku produk

Tanggal	Deskripsi	Dokumentasi
17 September 2021	<p>Dalam pembelian bahan baku produk, penulis memilih kain katun bermotif kotak yang telah disurvei di jogja namun ternyata bahan kain tersebut jika dibuat untuk rok menerawang serta harga per meter kainnya juga sudah mahal yaitu Rp 40.000/m – 80.000/m Sehingga penulis memutuskan untuk mencari bahan lain dengan harga yang lebih murah melalui marketplace/sosial media karena setelah mencari-cari toko kain di jogja tidak menemukan bahan dan harga yang cocok.</p>	
18-20 September 2021	<p>Membeli kain melalui marketplace/sosial media tentunya tidak mudah bagi penulis karena tidak bisa memegang langsung bahan kainnya. Banyak toko kain yang ada di sosial media dan marketplace yang menawarkan harga lebih murah dibandingkan di jogja. Pencarian kain ini dilakukan melalui instagram dan shopee. Proses pembelian kain sampel pertama membutuhkan 3 hari karena membutuhkan pertimbangan dalam membelinya. Setelah memilih dan bertanya melalui chat via shopee dengan penjual akhirnya penulis memutuskan untuk membeli kain sample kotak berbahan katun linen milova.</p>	 <p>The screenshot shows a mobile app interface for a Shopee order. At the top, it says 'Rincian Pesanan' with a back arrow and a question mark icon. Below that is the order ID '56413'. The seller is 'noyawijaya' with a 'Kunjungi Toko' link. The product is 'Kain Linen Milova motif Kotak harga pe... G Silver' with a quantity of 'x3' and a price of 'Rp17.000'. The 'Total Pesanan' is 'Rp51.000'. There is a 'Faktur' section with a 'LIHAT' link. Under 'Metode Pembayaran', 'ShopeePay' is selected. A table shows order details: 'No. Pesanan' 210920RKEC6F09 SALIN, 'Waktu Pemesanan' 20-09-2021 20:58, 'Waktu Pembayaran' 20-09-2021 20:58, 'Waktu Pengiriman' 21-09-2021 10:50, and 'Waktu Pesanan Selesai' 25-09-2021 07:46. At the bottom, there are buttons for 'Hubungi Penjual', 'Lihat Penilaian', and a prominent red 'Beli Lagi' button.</p>

		 <p data-bbox="1235 527 1560 617">Gambar 8. Bukti Pembelian Sampel kain I</p>
<p data-bbox="180 642 383 674">2 Oktober 2021</p>	<p data-bbox="448 642 1203 1058">Pembelian kain sample ke-2 melalui Instagram dan dilanjutkan melalui via whatsapp. Bahan kain adalah linen zara dengan harga Rp 40.000/m. Kain yang dibeli sepanjang 1,5 m. Pembelian Kain sampel ke-2 dilakukan karena kain sampel 1 sudah tidak restock lagi di toko tersebut dan jika ada yang sama dengan kain tersebut harus membeli seri rol nya sehingga penulis mencari solusi lain untuk menggantikan kain tersebut.</p> 	 <p data-bbox="1227 1388 1565 1478">Gambar 9. Bukti Pembelian Sampel kain II</p>

09 -10 Oktober 2021

Pembelian bahan rok (fix) untuk proses produksi melalui Instagram dan shopee. Kain yang dibeli berbahan linen zara. Ada 3 warna yaitu hitam, abu dan dusty masing-masing warna berjumlah 4 item sehingga total 12 item. Untuk memproduksi 1 rok membutuhkan 1.5 m kain. Harga kain warna abu dan dusty Rp 40.000/m sedangkan harga kain warna hitam 38.000/m. Perbedaan harga disebabkan karena pembelian kain di beli di toko yang berbeda. Kain abu dan dusty dibeli melalui instagram sedangkan pembelian kain warna hitam dibeli melalui Shopee. Pembelian kain di toko berbeda dikarenakan toko kain yang di Instagram stok untuk warna hitamnya habis sehingga penulis mencari solusi lain untuk membeli kain warna hitam melalui shopee.




Gambar 10. Bukti pembelian bahan kain fix

Tabel 13. Proses Pembelian Bahan Baku

- Proses produksi

Untuk proses pelaksanaan produksi Kamilia Skirt ini akan menggunakan 1 penjahit saja dikarenakan jumlah produk yang akan dibuat baru sedikit.

Tanggal	Deskripsi	Dokumentasi
25 September 2021	<p>Bertemu dengan penjahit untuk mendiskusikan model rok yang diinginkan oleh penulis (penjahit datang ke rumah penulis dan dilanjutkan komunikasi melalui whatsapp)</p> <div data-bbox="630 808 987 1291" data-label="Image"> </div>	<div data-bbox="1230 489 1552 1136" data-label="Image"> </div> <p>Gambar 11. Bukti chat dengan penjahit melalui whatsapp</p>
02 Oktober 2021	Sample rok jadi namun harus di revisi lagi karena lingkar perut terlalu kecil	
07 Oktober 2021	Sample rok sudah fix (ukuran dan model sudah sesuai dengan yang diinginkan oleh penulis)	

14 Oktober 2021	Mulai produksi rok, dengan 3 warna rok masing-masing masing berjumlah 4 item sehingga total yang akan diproduksi berjumlah 12 item	
3 November 2021	Produksi rok tahap 1 selesai dengan jumlah 12 item	 <p data-bbox="1214 1003 1568 1087">Gambar 12. Produksi tahap I selesai</p>



Tabel 14. Proses Produksi



- Proses pengemasan produk

Untuk proses pengemasan produksi membutuhkan plastik dan logo baju untuk proses packing. Sebelum melakukan pengemasan produk, terdapat proses pengecekan atau *quality control* terhadap barang yang sudah selesai dijahit seperti menggantung benang yang masih menempel pada rok, melihat detail jahitan pada rok untuk memastikan jahitannya rapi dan kuat. Barang yang sudah di cek kemudian di setrika. Setelah di setrika kemudian melakukan proses pengemasan yaitu dengan memberi gantungan label kertas, kartu ucapan terimakasih serta kartu berisi kata-kata motivasi.

Pada proses pengemasan produk membutuhkan 2 plastik dalam mengemasnya. Pertama, plastik dalam yang digunakan untuk membungkus rok.

Kedua, plastik untuk mengemas barang ketika akan dikirim ke pelanggan. Hal ini dilakukan agar produk “Kamilia Skirt” tetap terjaga kualitasnya dan aman saat dikirim ke pelanggan.

Deskripsi	Dokumentasi
<p>Tahap pengecekan rok setelah diproduksi. Setelah itu rok di setrika agar rapi</p>	 <p>Gambar 13. Proses pengecekan rok</p>
<p>Setelah di setrika, rok diberi gantungan label dan dikemas menggunakan plastik bening Kamilia. Kemudian pemberian <i>Thanks Card</i> and <i>Motivate Card</i> di dalam kemasan Produk.</p>	 <p>Gambar 14. Proses Pengemasan I</p>

	 <p>Gambar 15. <i>Thanks Card dan Motivated Card</i></p>
<p>Tahap terakhir, proses pengemasan ke-2 yaitu dengan mengemas rok dengan plastik yang lebih tebal agar saat proses pengiriman barang tetap dalam keadaan aman dan kualitasnya tetap terjaga.</p>	 <p>Gambar 16. Proses Proses Pengemasan II</p>

Tabel 15. Proses Pengemasan

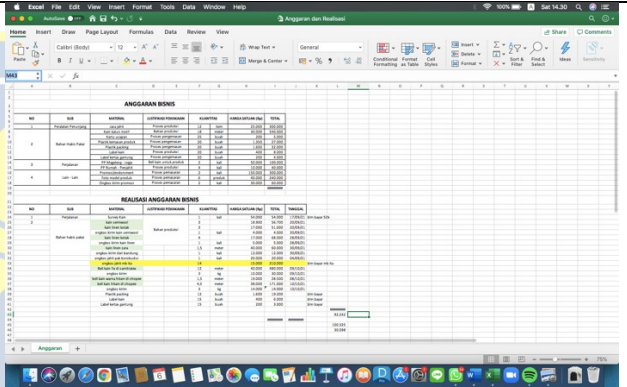
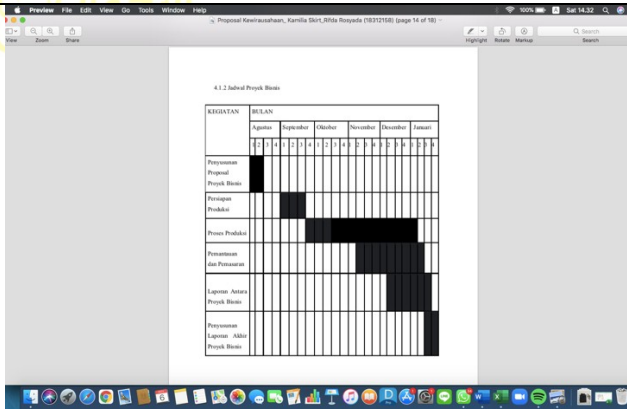
d. Tahap pemantauan dan pengendalian proyek

Pada tahap pemantauan dan pengendalian produksi dilakukan pengecekan jadwal produksi dan melakukan pencatatan realisasi anggaran secara bertahap agar proses produksi berjalan dengan baik dan nantinya selesai dengan tepat waktu.

Selama proses produksi, penulis melakukan pemantauan dengan penjahit terkait progress yang sedang dikerjakan yaitu dengan melakukan komunikasi langsung (datang ke rumah penulis) maupun tidak langsung (whatsapp)

Setelah produksi selesai, penulis melakukan pemotretan foto katalog produk dengan menyewa seorang model. Foto katalog produk sangat penting karena merupakan salah satu strategi pemasaran untuk mengenalkan produk kepada

konsumen. Setelah melakukan foto produk proses selanjutnya adalah pemasaran. Penulis melakukan pemasaran melalui instagram dan tik tok yaitu dengan mengunggah foto-foto serta video produk “Kamilia Skirt” melalui instagram story, instagram post, reels instagram serta meng-*upload* video di TikTok. Selain membuat konten-konten tersebut, dalam pemasarannya penulis juga mempromosikan produknya dengan mempromosikan melalui *Instagram Ads* Hal ini dilakukan agar produk “Kamilia Skirt” dikenal oleh masyarakat luas sehingga banyak orang yang tertarik untuk membelinya.

Deskripsi	Dokumentasi
<p>Melakukan pencatatan setiap ada pengeluaran agar proyek bisnis berjalan lancar sesuai dengan anggaran yang telah dibuat</p>	 <p>The image shows two screenshots of an Excel spreadsheet. The top screenshot is titled 'ANGGARAN BISNIS' and lists various business expenses such as 'Makan dan Minum', 'Transportasi', and 'Gaji dan Upah' with columns for 'Kategori', 'Keterangan', 'Kuantitas', 'Harga Satuan (Rp)', and 'Total'. The bottom screenshot is titled 'REALISASI ANGGARAN BISNIS' and shows a similar table with columns for 'Kategori', 'Keterangan', 'Kuantitas', 'Harga Satuan (Rp)', 'Total', and 'Saldo'. It includes a summary row at the bottom showing 'Jumlah Anggaran' and 'Saldo Akhir'.</p>
<p>Melakukan pengecekan jadwal produksi secara rutin agar proyek bisnis selesai dengan tepat waktu</p>	 <p>The image shows a screenshot of a Gantt chart titled '4.1.2 Jadwal Proyek Bisnis'. The chart has a header with 'KEGIATAN' and 'BULAN' (Agustus, September, Oktober, November, Desember, Januari). The activities listed on the y-axis are: 'Penyusunan Proposal Proyek Bisnis', 'Perencanaan Produksi', 'Pemasangan Peralat Produksi', 'Pemasangan Alat Pemasangan', 'Laporan Antara Proyek Bisnis', and 'Penyusunan Laporan Akhir Proyek Bisnis'. Black bars indicate the duration of each activity across the months.</p>

Gambar 17. Tahap pemantauan realisasi anggaran

Gambar 18. Tahap pemantauan jadwal proyek bisnis

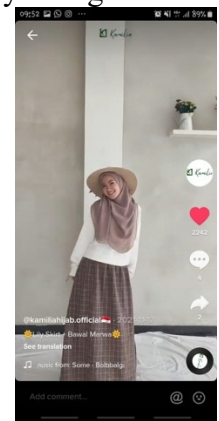
Pembuatan konten-konten di media sosial seperti instagram (post feed, ig story, reels ig), dan TikToc agar produk dikenal oleh masyarakat luas. Pembuatan konten dilakukan minimal 3 kali upload dalam seminggu.



Gambar 19. Story instagram



Gambar 20. Post Feed Instagram



Gambar 21. Video TikToc



Gambar 22. Video Reels Instagram

Tabel 16. Proses Pemantauan dan Pengendalian

e. Tahap penutupan proyek

Tahap terakhir dari proyek ini adalah pembuatan laporan akhir proyek bisnis yang akan berakhir dalam waktu 6 bulan.

4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

4.4.1 Identifikasi Masalah

a. Kendala saat pembelian kain mengakibatkan proses produksi terlambat

Rencana jadwal persiapan produksi dimulai dari awal september hingga minggu ketiga bulan September namun persiapan produksi terlambat sampai minggu pertama Oktober sehingga proses produksi yang seharusnya dijadwalkan mulai minggu ke empat September baru dilakukan di minggu kedua Oktober. Hal ini dikarenakan sampel pertama yang dibeli tidak restock lagi di toko tersebut sehingga penulis mencari solusi lain untuk menemukan kain yang mirip namun ternyata tidak ada toko yang menjual kain meteran (harus seri roll) sehingga penulis mencari dan memilih lagi kain yang akan dibuat untuk produksi selain itu butuh waktu juga untuk kain sampai ke rumah karena kain dibeli melalui online sehingga waktu yang dibutuhkan memakan waktu yang cukup lama yang menyebabkan proses produksi menjadi terlambat.

b. Kurang gencarnya promosi produk

Produk mulai launching pada tanggal 11 November 2021 yaitu dengan cara mengupload foto-foto produk *Lily Skirt* di media sosial seperti instagram dan TikTok serta marketplace Shopee. Namun selama pertengahan bulan November sampai pertengahan bulan Desember, penulis hanya mengandalkan media sosial Kamilia sebagai media promosinya saja. Sehingga penjualan selama pertengahan bulan November sampai pertengahan bulan Desember hanya sedikit produk yang terjual.

c. Produk yang dijual hanya 1 model sehingga pelanggan tidak memiliki banyak pilihan.

4.4.2 Pemecahan Masalah

- a. Terlambatnya pembelian bahan produksi mengakibatkan mundurnya proses produksi rok sehingga penulis membujuk penjahit agar dapat selesai dalam waktu kurang dari 3 minggu untuk memproduksi 12 rok agar sesuai dengan rencana jadwal yang telah dibuat. Sehingga nantinya proses pemasaran berjalan dengan tepat waktu.
- b. Melakukan evaluasi terkait cara promosi produk agar produk banyak disukai dan dibeli oleh masyarakat. Oleh karena itu cara yang diambil oleh penulis adalah mencoba mempromosikan melalui iklan yang ada di Instagram. Selain itu penulis juga membuat konten-konten yang menarik terkait produk *Kamilia* di Instagram maupun TikTok secara teratur dengan target minimal setiap minggu mengupload 3-5 kali konten agar produk dikenal oleh masyarakat luas dan mampu menarik perhatian pembeli.
- c. Menambahkan macam-macam produk rok dengan bahan, model, serta variasi warna yang banyak. *Kamilia Skirt* akan memproduksi rok motif maupun polos dengan bahan yang nyaman dipakai dan tidak tembus pandang.

4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis

Analisis pelaksanaan proyek bisnis *Kamilia Skirt* selama 6 bulan:

a. Produksi

- Pembelian bahan baku:

Pembelian bahan baku produk dilakukan mulai minggu ketiga Agustus hingga minggu kedua Oktober. Pembelian kain sampel dilakukan 2 kali. Bahan kain sampel pertama adalah kain linen milova namun kain tersebut tidak restock lagi di toko yang dipilih oleh penulis dan bila ada maka harus beli 1 seri (5 roll). Sehingga penulis memutuskan untuk mencari bahan kain lain dan akhirnya menemukan kain berbahan linen zara dengan harga Rp 40.000/meter.

Dalam proses pembelian bahan baku, waktu yang dibutuhkan sangat banyak karena pembelian kain dilakukan secara online. Respon dari *seller*

cukup lama dalam membalas *chat* sehingga membutuhkan waktu untuk mendapat *deal* dari seller dan butuh waktu juga untuk pengiriman barang ke rumah penulis. Sehingga mengakibatkan jadwal produksi mundur 2 minggu dari waktu yang direncanakan.

Sebelum rok diproduksi, penulis melakukan pembuatan sampel rok agar rok yang diproduksi sesuai dengan yang diinginkan. Setelah sampel rok dibuat dan sesuai, maka proses selanjutnya pembuatan produksi rok.

- Proses produksi rok

Proses produksi dilakukan di minggu ketiga Oktober. Rok yang diproduksi memiliki 1 model dengan 3 macam warna yang masing-masing berjumlah 4 *item*. Proses produksi dilakukan oleh 1 penjahit.

Jadwal produksi rok mundur 2 minggu dari waktu yang direncanakan karena proses pembelian bahan kain yang lama. Sehingga penulis meminta penjahit untuk bisa selesai dalam waktu 3 minggu agar sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan.

b. Pemasaran dan promosi

Proses pemasaran dilakukan pada minggu kedua November hingga minggu kedua Januari. Pemasaran produk dilakukan melalui offline (butik milik penulis) dan online (media sosial instagram dan TikTok serta marketplace Shopee).

Pemasaran di media sosial dengan cara mengunggah foto dan video produk. Saat produk pertama kali *launching*, respon masyarakat tinggi. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya jumlah *like*, *comment*, *keep*, dan *sent* pada foto yang diposting.

Pemasaran melalui media sosial *Kamilia* yang telah dilakukan oleh penulis dirasa belum cukup sehingga penulis mencoba untuk mempromosikan melalui instagram ads agar produk dikenal oleh masyarakat karena memiliki jangkauan yang lebih luas serta memberikan harga spesial (promo) di waktu-

waktu tertentu seperti Harbolnas (hari belanja nasional) dan tanggal cantik Shopee sehingga strategi ini membantu meningkatkan penjualan *Kamilia Skirt*.

c. Pesaing

Pesaing *Kamilia Skirt* yaitu “Rok Daffa Malang” dan *This is Bendina* merupakan 2 pesaing yang saat ini mendominasi pasar online rok panjang. Produk mereka sudah dikenal luas oleh masyarakat karena pengikut di media sosial seperti instagram dan Shopee telah mencapai puluhan ribu hingga ratusan ribu orang. Masing-masing pesaing memiliki keunggulan tersendiri. Keunggulan “Rok Daffa Malang” yaitu produk yang dijual memiliki banyak variasi model, bahan, dan warna serta produk yang dijual memiliki harga yang terjangkau. Sedangkan keunggulan *This is Bendina* yaitu pelanggan dapat *custom* ukuran produk rok yang mereka jual walaupun harga yang dipatok lebih tinggi dari harga pasaran.

Melihat adanya persaingan yang semakin ketat, penulis berusaha untuk mempertahankan bisnisnya dengan cara memperkenalkan produk *Kamilia Skirt* sebagai rok yang memiliki model anggun dan modis dengan bahan berkualitas serta model yang tidak ketat. Penulis terus melakukan pemasaran di media sosial seperti pembuatan konten-konten menarik di *reels* instagram, TikTok, *instastory*, dan *upload* foto-foto produk. Sehingga diharapkan semakin banyak orang yang mengenal produk *Kamilia Skirt* dan semakin banyak pula yang tertarik untuk membelinya.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Proyek bisnis *Kamilia Skirt* berlangsung selama 6 bulan. Dimulai dari bulan Agustus 2021 hingga bulan Januari 2022. Produk *Kamilia Skirt* mulai diluncurkan pada bulan November 2021. Tahap pemasaran produk pada proyek ini berakhir pada bulan Januari sehingga durasi penjualan hanya 3 bulan saja. Berdasarkan proyek bisnis yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam proses perencanaan di awal, penulis menargetkan produk awal yang diproduksi sebanyak 12 item dengan 1 model dan 3 variasi warna. Namun pada realisasinya produk yang terjual hanya sebanyak 11 item sehingga masih tersisa 1 item yang belum terjual. Walaupun masih tersisa 1 item, penulis tetap optimis produknya akan dapat berkembang dan maju.
2. Selama kegiatan proyek bisnis, penulis memasarkan produknya melalui online (media sosial) seperti instagram dan TikTok. Konten-konten yang dibuat berupa foto dan video terkait produk *Kamilia Skirt*. Pembuatan konten-konten yang telah dilakukan oleh penulis di media sosial dirasa belum terlalu berdampak banyak bagi penjualan. Hal ini terlihat dari kurang banyaknya pelanggan yang memesan melalui media sosial. Namun dilihat dari ketertarikan mereka terhadap produk *Kamilia Skirt* ini mereka sangat menyukainya. Melihat dari *insight* di setiap konten-konten *Kamilia Skirt* yang di upload, jumlah postingan yang disukai dan disimpan oleh mereka sangat banyak. Oleh karena itu penulis melakukan pembaharuan strategi promosi dengan cara memberikan harga promo di waktu-waktu tertentu seperti Harbolnas (hari belanja nasional), tanggal cantik sehingga strategi tersebut berpengaruh terhadap penjualan *Kamilia Skirt*.
3. Pada awal-awal peluncuran produk *Kamilia Skirt*, fokus penulis bukanlah hanya sebatas keuntungan saja namun mengetahui cara bagaimana produk

tersebut dikenal oleh masyarakat luas dan mampu menarik perhatian pembeli terhadap produk yang ditawarkan.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil proyek bisnis *Kamilia Skirt* yang telah dilakukan, maka penulis dapat memberikan rekomendasi-rekomendasi sebagai berikut:

1. Dalam berbisnis fashion pemanfaatan media sosial sebagai media pemasaran sangat berpengaruh namun sebaiknya dilakukan secara teratur agar para pelanggan tertarik untuk membelinya. Konten-konten yang dibuat harus menarik dan tidak monoton.
2. Terus melakukan inovasi-inovasi terhadap produk-produk yang dibuat agar pelanggan memiliki banyak opsi produk dan tertarik untuk membeli produk yang kita jual.



DAFTAR PUSTAKA

- Afuah, Allan. 2004. *Business Model: A strategic Management Approach*. McGraw-Hill: New York
- Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. (2010). *Business Model Canvas*. (T. Clark, Ed.). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Daryanto & Aris Dwi Cahyono. 2013. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Gava Media.
- David, Fred R. 2009. *Manajemen Strategis Konsep, Buku 1*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Instruksi Presiden Republik Indonesia (INPRES) No. 4 Tahun 1995. Tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan. Diakses pada 25 Januari 2022 dari <https://www.bphn.go.id/data/documents/95ip004.pdf>
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage*, The Free Press. New York
- Pressrelease.id. Tren Kategori Fesyen, Kecantikan Hingga Makanan dan Minuman di Tokopedia Sepanjang 2021. Diakses pada 5 Februari 2022 dari <https://pressrelease.kontan.co.id/release/tren-kategori-fesyen-kecantikan-hingga-makanan-minuman-di-tokopedia-sepanjang-2021>
- Sukirno Sadono. 2010. *Makroekonomi : Teori Pengantar*. Edisi Ketiga. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Suryana, Yuyus. dan Bayu Kartib. 2010. *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses (Edisi 2)*. Bandung

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. *Curriculum Vitae*

Daftar Riwayat Hidup (*Curriculum Vitae*)

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Rifda Rosyada
Tempat & tanggal lahir : Magelang, 6 Desember 1999
Alamat : Ponalan RT 1/3 Tamanagung Muntilan,
Magelang
Jenis Kelamin : Perempuan
Status Perkawinan : Belum menikah
Agama : Islam
No. Telp : 085747483156
Email : 18312158@students.uii.ac.id
Pendidikan Terakhir : SMA BIAS Yogyakarta



RIWAYAT PENDIDIKAN

2015 – 2018 : SMA BIAS Yogyakarta
2018 – Sekarang : Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII prodi Akuntansi

PENGALAMAN ORGANISASI

2019: Magang Divisi Audit Badan Audit Kemahasiswaan UII
2020: Anggota Divisi Audit Badan Audit Kemahasiswaan UII
Anggota UII Ayo Mengajar (UAM)
2021: Bendahara Badan Audit Kemahasiswaan UII

Lampiran 2. Laporan Realisasi Anggaran

Proyek bisnis berlangsung selama 6 bulan. Dimulai dari bulan Agustus 2021 hingga bulan Januari 2022. Berikut merupakan realisasi anggaran proyek bisnis *Kamilia Skirt*:

A. Penjualan

Berikut merupakan penjualan produk *Kamilia Skirt* selama 2 bulan (11 November – 11 Januari)

No	Bulan	Keterangan	Jumlah Harga per Unit	Jumlah Unit	Total Unit Terjual	Total Penjualan
1.	November	- Lily Dark Milo - Lily Black - Lily Gray	Rp 129.000 Rp 129.000 Rp 129.000	1 0 1	2 unit	Rp 258.000
2.	Desember	- Lily Dark Milo - Lily Black - Lily Gray - Lily Promo (5%)	Rp 129.000 Rp 129.000 Rp 129.000 Rp 122.550	1 1 0 2	4 unit	Rp 503.000
3.	Januari	- Lily Dark Milo - Lily Black - Lily Gray - Lily Promo (5%)	Rp 129.000 Rp 129.000 Rp 129.000 Rp 122.550	0 1 2 1	4 unit	Rp 509.550
Total Penjualan					11 Unit	Rp. 1.399.650

B. Produksi

Berikut merupakan jumlah produksi *Kamilia Skirt* selama 2 bulan dari tanggal 11 November 2021 – 11 Januari 2022

Keterangan	Lily Dark Milo	Lily Dark Black	Lily Gray
Unit diproduksi	4	4	4
Persediaan Akhir	1	-	-
Unit terjual	3	3	4

C. Biaya Pembelian Bahan Baku

Berikut merupakan Total biaya pembelian bahan baku *Kamilia Skirt* selama 2 bulan dari tanggal 11 November 2021 – 11 Januari 2022

Keterangan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total
Kain Linen Kotak	18 meter	Rp 42.000/m	Rp 756.000
Label Kain	12 buah	Rp 400	Rp 4.800
Total Biaya Pembelian Bahan Baku			Rp 760.800
Total Biaya Bahan Baku per unit			Rp 63.400

D. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Berikut merupakan total biaya tenaga kerja langsung *Kamilia Skirt* selama 2 bulan dari tanggal 11 November 2021 – 11 Januari 2022

Keterangan	Lily Skirt
Unit yang diproduksi	12 item
Upah per unit	Rp 15.000
Total	Rp 180.000

E. Total Biaya Overhead

Berikut merupakan total biaya overhead *Kamilia Skirt* selama 2 bulan dari tanggal 11 November 2021 – 11 Januari 2022

Keterangan	Harga/unit	Jumlah Unit	Total Harga
Label Kertas Gantung	Rp 200	12 buah	Rp 2.400
Plastik Bening	Rp 1.350	12 buah	Rp 16.200
Plastik Packaging	Rp 1.600	12 buah	Rp 19.200
Thanks Card	Rp 300	12 buah	Rp 3.600
Motivated Card	Rp 300	12 buah	Rp 3.600
Total			Rp 45.000

F. Biaya Promosi

Berikut merupakan total biaya promosi *Kamilia Skirt* selama 2 bulan dari tanggal 11 November 2021 – 11 Januari 2022

Keterangan	Harga	Jumlah Unit	Total Harga
Foto Katalog			Rp 53.000
Iklan Instagram	50.000	2 kali	Rp 100.000
Total			Rp 153.000

G. Harga Pokok Produk (HPP)

Berikut merupakan Harga pokok produk *Kamilia Skirt* selama 2 bulan dari tanggal 11 November 2021 – 11 Januari 2022

Keterangan	Lily Skirt
Total biaya pembelian bahan baku	Rp 760.800
Total biaya tenaga kerja langsung	Rp 180.000
Total Biaya Overhead	Rp 45.000
Total Harga Pokok Produk (HPP) yang siap dijual (12 item)	Rp 985.800
Produk yang terjual	11 item
Persediaan akhir	1 item

Total Harga Pokok Produk (HPP) (11 item)	Rp 903.650
Harga Pokok Produk/unit	Rp 82.150

H. Harga Jual Produk

Berikut merupakan harga jual *Kamilia Skirt* selama 2 bulan dari tanggal 11 November 2021 – 11 Januari 2022

Keterangan	Lily Skirt
Total Harga Pokok Produk/unit	Rp 82.150
Harga Jual Produk (Total biaya/unit + Laba 57%)	Rp 129.000

I. Laporan Laba Rugi

Berikut merupakan Laporan Laba Rugi *Kamilia Skirt* selama 2 bulan dari tanggal 11 November 2021 – 11 Januari 2022.

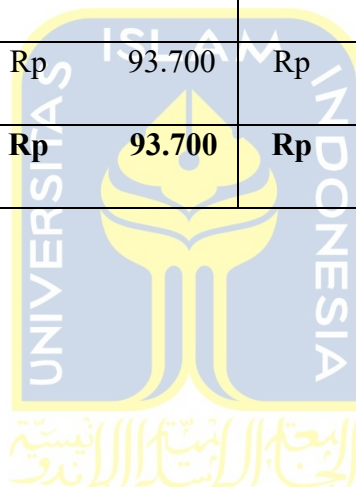
Laporan Laba Rugi Bulan November – Januari 2021	
Penjualan	Rp. 1.399.650
Harga Pokok Produk	Rp 903.650
Laba Kotor	Rp 496.000
Biaya Operasi	
- Foto katalog	Rp 53.000
- Biaya Pemasaran	Rp 100.000
- Biaya admin shopee (5,6%)	Rp. 41.900
➤ 122.550 : 6.863 x 4 item = 27.452	
➤ 129.000 : 7.224 x 2 item = 14.448	

Laba Bersih	Rp 301.100
--------------------	-------------------

J. Laporan Arus Kas

Berikut merupakan Laporan Arus Kas *Kamilia Skirt* selama 2 bulan dari tanggal 11 November 2021 – 11 Januari 2022.

Rincian	November	Desember	Januari
Beginning	N/A	Rp 93.700	Rp 268.200
Cash Sales	Rp 258.000	Rp 503.100	Rp 638.550
Cash Out	Rp 164.300	Rp 328.600	Rp 410.750
Cash Available	Rp 93.700	Rp 174.500	Rp 227.800
Cash Flow Total	Rp 93.700	Rp 268.200	Rp 496.000



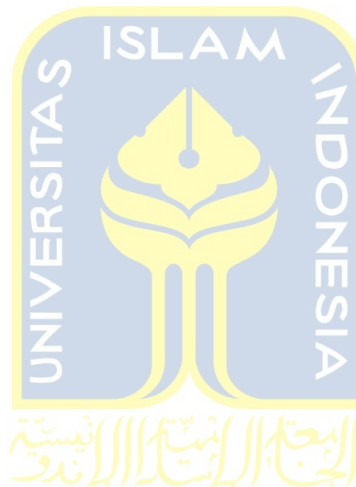
**Lampiran 3. Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan
Realisasi Jadwal Proyek Bisnis**

KEGIATAN	BULAN																							
	Agustus				September				Oktober				November				Desember				Januari			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Penyusunan Proposal Proyek Bisnis	■																							
Pembelian bahan kain			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■												
Cari penjahit dan pembuatan sampel rok			■	■	■	■	■	■	■	■	■													
Proses Produksi rok												■	■	■	■									
Pemantauan, pemasaran, promosi																■	■	■	■	■	■	■	■	
Pembuatan Laporan Antara Proyek Bisnis																								

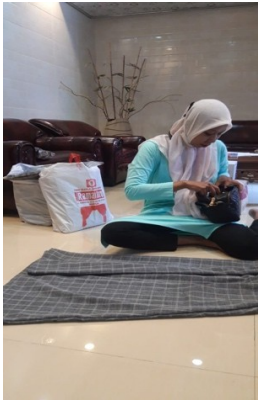
Lampiran 4. Laporan Kinerja (Performance Report)

Target Penjualan	Realisasi Penjualan	Persentase (%)
• 12 item x 129.000 = Rp 1.548.000	<ul style="list-style-type: none">• 6 item x 129.000 = 774.000• 5 item x 122.550 = 612.750 → Total : Rp 1.386.750	= $(1.386.750/1.548.000) \times 100\%$ = 89.5%

Dari hasil laporan kinerja proyek bisnis *Kamilia Skirt* dengan durasi penjualan selama 3 bulan menunjukkan bahwa persentase kinerja *Kamilia Skirt* mencapai sebesar 89,5% dari target yang direncanakan.



Lampiran 5. Dokumentasi Proyek Bisnis



Proses produksi



Proses pengecekan barang dan pengemasan



Foto katalog