LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS

TOTEBAG KANVAS *DESTINY PROJECT*

Oleh:

Nama : Ronna Shinta Kirana

NIM 20312503

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2024

Halaman Judul

"TOTEBAG KANVAS DESTINY PROJECT"

PROYEK BISNIS

Diajukan sebagai salah satu persyaratan

Guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)

Oleh:

Ronna Shinta Kirana

20312503

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2024

Halaman Pernyataan Orisinalitas

Halaman Pernyataan Orisinalitas

Dengan ini penulis menyatakan bahwa Laporan Akhir Proyek Bisnis dengan judul "Totebag Kanvas *Destiny Project*" ini adalah karya tulis penulis sendiri dan bukan merupakan jiplakan, tiruan atau duplikasi dari laporan akhir proyek bisnis yang sudah diterbitkan dan dipublikasikan untuk memperoleh gelar sarjana. Selain itu, sumber keterangan yang digunakan penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Dengan demikian pernyatan ini dibuat dalam keadaan sadar tanpa adanya paksaan dari pihak manapun dan apabila pernyataan ini terdapat bukti ketidakbenaran, penulis bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan.

Yogyakarta, 13 Maret 2024

Ronna Shinta Kirana

Lembar Pengesahan

Lembar Pengesahan

TOTEBAG KANVAS *DESTINY PROJECT*

Disusun Oleh:

Nama: Ronna Shinta Kirana

No. Mahasiswa: 20312503

Disahkan oleh,

Yogyakarta, 13 Maret 2024

Dosen Pembimbing,

Arif Fajar Widsono, SE., M.Sc., CFr

Lembar Pengesahan Ujian

Berita Acara Ujian Tugas Akhir Wirausaha

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR WIRAUSAHA

TUGAS AKHIR BERJUDUL

Laporan Proyek Bisnis Mahasiswa Laporan Proyek Bisnis Totebag Destiny Project

Disusun Oleh : RONNA SHINTA KIRANA

Nomor Mahasiswa : 20312503

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

Pada hari, tanggal: 28 Maret 2024

Penguji/ Pembimbing TA : Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFrA. .....

Penguji : Maulidyati Aisyah, SE., M.Com(Adv)., CMA. .....

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D., CFrA, CertIPSAS.

FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Ringroad Utara, Condong Catur, Depok
Sleman, Yogyakarta 55281
T (0274) 881546, 883087, 885376,
F (0274) 882589
E feb@uii.ac.id
W fecon.uii.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR WIRAUSAHA

Bismillahirrahmannirrahim

Pada Semester Genap 2023/2024, hari, tanggal: 28 Maret 2024 Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir Wirausaha yang disusun oleh:

Nama	: RONNA SHINTA KIRANA
No. Mahasiswa	: 20312503
Tugas Akhir	: TA Wirausaha
Judul Tugas Akhir	: Laporan Proyek Bisnis Totebag Destiny Project
Pembimbing	: Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFrA.

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir Wirausaha tersebut dinyatakan:

1. **Lulus Ujian Tugas Akhir *)**
   a. Tugas Akhir tidak direvisi
   ~~b. Tugas Akhir perlu direvisi~~

~~2. Tidak Lulus Ujian Tugas Akhir~~

Nilai	: A-
Referensi	: Layak/~~Tidak Layak~~ *) ditampilkan di Perpustakaan

Tim Penguji

Ketua Tim	:	Maulidyati Aisyah, SE., M.Com(Adv)., CMA.	.....
Anggota Tim	:	Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFrA.	.....

Yogyakarta, 28 Maret 2024
Ketua Program Studi Akuntansi

Prof. Rifqi Muhammad S.E., M.Sc., Ph.D.

Keterangan:
**) Coret yang tidak perlu*
- Bagi yang lulus Ujian Tugas Akhir dan Komprehensif, segera konfirmasi ke Divisi Akademik

Halaman Motto

"Ketahuilah kehidupan dunia ini hanyalah permainan dan sendagurauan…"

(Q.S. Al-Hadid:20)

"We only die once and will live for the eternal!"

(Dena Haura)

Kata Pengantar

Dengan mengucap Alhamdulillah penulis panjatkan puji syukur atas karunia Allah SWT yang telah melimpahkan taufik, pertolongan, serta kasih sayangNya, sehingga penulisan Laporan Akhir Proyek Bisnis dengan judul *"*Totebag Kanvas *Destiny Project"* ini dapat diselesaikan dengan baik. Penyusunan Laporan Akhir Proyek Bisnis ini dilakukan untuk menyelesaikan studi guna menempuh gelar Sarjana Akuntansi di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Perjalanan panjang penulis lewati untuk menyelesaikan laporan ini. Banyak kekurangan yang dihadapi dalam penyusunannya, namun berkat ridho-Nyalah penulis dapat menyelesaikan laporan ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFr selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu di Tengah kesibukan, memberi kritik, saran, dan pengarahan kepada penulis;
2. Seluruh bapak dan ibu dosen program studi Akuntansi Universitas Islam Indonesia atas ilmu dan arahannya selama penulis berkuliah;
3. Kedua orang tua penulis, Ibu Sri Hardati dan Bapak Marsidik yang selalu melimpahkan kasih sayang yang tak pernah putus dan doa yang selalu melangit.
4. Mas-mas, kakak ipar, dan keponakan saya; Mas Riza, Mas Hildan, Mba Dian, Mba Nina, dan Valeeqa yang selalu memberikan arahan serta dukungan kepada saya.
5. Mba Husna, Icha, Yunita, Nanik, dan Lala selaku sahabat sejak kecil penulis yang memberikan dukungan, motivasi, bantuan, dan kebersamaannya sampai saat ini;
6. Teman dekat sejak SMA, Novia yang selalu memberikan semangat dan afirmasi positif;
7. Teman seperjuangan semasa kuliah; Intan, Zalfa, Fanin, dan Lalak atas bantuan dan dukungan yang telah diberikan;

8. Dan pihak-pihak lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu.

Semoga Allah senantiasa memberikan keberkahan dan kemurahan rizki bagi pihak yang telah membantu. Besar harapan saya, semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi saya dan bagi pihak lain.

Yogyakarta, 13 Maret 2024

Penulis,

Ronna Shinta Kirana

Abstrak

Destiny Project merupakan usaha rintisan di bidang *fashion* yang berfokus pada produk totebag berbahan dasar kanvas. Produk yang dihasilkan merupakan produk yang mampu bersaing di pasaran karena memiliki bahan dasar yang berkualitas dengan desain sederhana yang dapat memuat banyak barang bawaan. Usaha ini didirikan karena kegemaran penulis mengenakan tas berbahan dasar kanvas, serta melihat peluang pasar yang cukup baik untuk tas kanvas. *Destiny Project* telah memiliki dua desain tas yang berbeda dengan warna dan ukuran yang berbeda. Hal tersebut dapat menjadi keunggulan dari *Destiny project* karena mampu memberikan beberapa pilihan model tas kepada *customer*.

Saat ini, pemasaran produk *Destiny Project* belum meluas dan belum banyak dikenal karena belum memiliki konsep pasti pada cara promosi. Namun, penulis telah merancang konsep media sosial dan konten-konten yang diberikan dengan rapi dan menarik agar menjadi daya tarik bagi *customer*.

Kata kunci: *Destiny Project*, totebag kanvas, tas

Daftar Isi

Halaman Judul ii
Halaman Pernyataan Orisinalitas iii
Lembar Pengesahan iv
Lembar Pengesahan Ujian v
Berita Acara Ujian Tugas Akhir Wirausaha vi
Halaman Motto viii
Kata Pengantar ix
Abstrak xi
Daftar Isi xii
Daftar Gambar xiv
Daftar Tabel xv
BAB I 1
PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 2
1.3 Tujuan Program 2
1.4 Luaran yang Diharapkan 2
1.5 Manfaat Program 3
BAB II 4
TELAAH PUSTAKA 4
2.1 Analisis SWOT 4
2.2 *Business Model Canvas* (BMC) 5
BAB III 6
METODE PELAKSANAAN 6
3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha 6
3.2 Gagasan Kegiatan Usaha 8
3.3 Peluang Pasar 9
3.4 Analisis Kelayakan Usaha 9
3.5 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis 12
BAB IV 13
PERKEMBANGAN DAN REALISASI PROYEK BISNIS 13

4.1 Realisasi Perkembangan Rencana dan Jadwal Proyek Bisnis 13
4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis 13
4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis 16
4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya 23
4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis 24
BAB V 27
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI 27
5.1 Kesimpulan 27
5.2 Rekomendasi 28
DAFTAR PUSTAKA 29
LAMPIRAN-LAMPIRAN 30
Lampiran 1. Curriculum Vitae 30
Lampiran 2. Rencana Proyek Bisnis 31
Lampiran 3. Anggaran Proyek Bisnis 32
Lampiran 4. Dokumentasi Penjualan 35

Daftar Gambar

Gambar 1. 1 *Logo Destiny Project* 6

Gambar 2.2 *Fate Bag* 7

Gambar 3.3 *Fortune Bag* 7

Gambar 4.4 Proses Produksi 17

Gambar 5.5 Produk *Destiny Project on Model* 18

Gambar 6.6 Shopee dan Instagram *Destiny Project* 19

Gambar 7.7 Bazaar PIKK Klaten 19

Gambar 8.8 *Car Free Day* Klaten 20

Gambar 9.9 Pemesanan Produk Melalui Shopee 21

Gambar 10.10 Proses Pengemasan 21

Gambar 11.11 Stiker 22

Gambar 12.12 *Thankscard* 22

Daftar Tabel

Table 1.1 Sumber Pendanaan 10

Table 2.2 Kebutuhan Modal 10

Table 3.3 Realisasi dan Jadwal Proyek Bisnis 13

Table 4.4 Penjualan 13

Table 5.5 Produksi 14

Table 6.6 Biaya Pembelian Bahan Baku 14

Table 7.7 Biaya Tenaga Kerja Langsung 14

Table 8.8 Biaya *Overhead* 14

Table 9.9 Harga Pokok Penjualan 15

Table 10.10 Penentuan Harga jual 15

Table 11.11 Laporan Laba/Rugi 15

Table 12.12 Laporan Arus Kas 16

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kebutuhan tas di Indonesia setiap harinya terus mengalami peningkatan. Kini, tas tidak hanya berfungsi sebagai tempat menaruh berbagai macam perlengkapan, melainkan sudah menjadi bagian dari tren *fashion* semua kalangan baik laki-laki maupun perempuan. Banyak model dan desain tas yang terus berkembang sampai saat ini. Mulai dari model tas yang mengutamakan fungsinya dengan membelakangkan estetika atau model yang lebih mengutamakan estetika dibanding dengan fungsinya.

Tas menjadi salah satu barang penting yang harus dimiliki setiap orang karena fungsinya. Selain itu, tas juga dapat digunakan sebagai salah satu barang untuk menunjang *style fashion* yang dikenakan. Di masa globalisasi seperti ini tas menjadi suatu *trend* seperti halnya jenis tote bag yang menjadi salah satu jenis tas terbanyak yang digunakan oleh orang-orang sejak dulu hingga sekarang. Alasan penggunaannya yang praktis menjadi salah satu penyebab mengapa jenis tas ini banyak digunakan oleh setiap kalangan. "Tas tote bag dulu banyak dibuat dari bahan yang keras, tetapi sekarang banyak ditemukan tas tote bag kekinian dengan bahan yang bervariasi" (Fitinline, 2021. Fitinline.com. 10 Juni 2021).

Adanya berbagai pertimbangan dalam memulai usaha tas, penulis memilih untuk mengutamakan fungsi dengan memberikan desain yang sederhana. Melihat banyaknya kebutuhan tas setiap harinya, penulis membuat usaha totebag "*Destiny Project*" untuk memenuhi kebutuhan tas

masyarakat. Penulis memilih totebag dibandingkan dengan jenis tas lainnya karena penggunaanya yang praktis dan simpel.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah di atas, maka diperoleh permasalahan yang dapat disebutkan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pekaksanaan strategi pemasaran yang digunakan untuk mengenalkan produk totebag dari *Destiny Project*? Dan bagaimana menemukan pemasaran yang paling efektif untuk produk *Destiny Project*?
2. Berbagai permasalahan apa yang muncul dalam pelaksanaan usaha totebag *Destiny Project* dan bagaimana cara mengatasinya?

1.3 Tujuan Program

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari proyek bisnis tersebut yakni sebagai berikut:

1. Untuk memahami strategi pemasaran yang efektif untuk usaha totebag *Destiny project.*
2. Menguraikan permasalahan yang muncul dalam pelaksanaan usaha totebag *Destiny Project* dan cara mengatasinya.

1.4 Luaran yang Diharapkan

Adanya usaha rintisan di bidang *fashion* ini diharapkan dapat menciptakan suatu barang yang memiliki nilai jual dengan kualitas yang baik serta produk totebag dari *Destiny Project* dapat dipasarkan di masyarakat dengan mendapat respon yang baik.

1.5 Manfaat Program

Proyek bisnis ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk menyalurkan ide-ide mahasiswa dalam berwirausaha. Produk-produk yang dihasilkan memiliki desain yang kreatif dan inovatif.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Analisis SWOT

1. ***Strength* (kekuatan)**

   Kekuatan utama dari *Destiny Project* adalah kemudahan dalam memperoleh bahan baku yang unggul dan berkualitas. Desain yang kami buat pun merupakan desain yang sederhana sehingga dapat digunakan dalam berbagai gaya. Selain itu, dengan harga yang terjangkau membuat totebag ini bisa dimiliki oleh seluruh kalangan masyarakat dari berbagai daerah di Indonesia.

2. ***Weakness* (kelemahan)**

   Pemasaran dari produk *Destiny Project* belum efektif.

3. ***Opportunity* (peluang)**

   Target pasar yang dituju sangat luas yaitu kalangan anak muda. Tingginya minat anak muda terhadap produk-produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau membuat produk-produk *Destiny Project* berpeluang untuk mengalami perkembangan.

4. ***Threat* (ancaman)**

   Adanya kompetitor yang serupa dan menawarkan harga totebag dengan harga yang jauh lebih murah dengan

menggunakan sistem marketing yang lebih matang merupakan ancaman terbesar dari usaha ini.

2.2 *Business Model Canvas* (BMC)

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Key Partnership
- Konveksi yang bekerja sama</td>
<td>Key Activities
- Menjual produk yang berkualitas
-Membranding produk dengan estetik</td>
<td rowspan="2">Value Propotition
- Destiny Project memberikan desain yang sederhana namun tetap digunakan untuk memadukan style fashion.</td>
<td>Customer Relationship
- Memberikan pelayanan yang baik
- Menampilkan konten yang menarik di media sosial</td>
<td rowspan="2">Customer Segments
- Remaja rentang SMP sampai SMA dan mahasiswa
- Ibu-ibu yang senang menggunakan tas simple</td>
</tr>
<tr>
<td>Key Resources
- Ide-ide
- Bahan baku</td>
<td>Channels
- Media sosial (Instagram & Whatsapp)
- Market place (Shopee)
- Memaukkan ke instansi formal</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Cost Structure
- Biaya perlengkapan
- Biaya bahan baku
- Biaya TKL</td>
<td colspan="2">Revenue Streams
- Penjualan totebag Destiny Project</td>
</tr>
</table>

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha

Destiny Project yaitu usaha di bidang *fashion*. Usaha ini menjual totebag berbahan dasar kanvas dengan desain simple yang dapat digunakan oleh laki-laki atau perempuan. Target pasar *Destiny Project* merupakan remaja rentang SMP sampai SMA dan mahasiswa. Totebag ini dibuat karena melihat kebutuhan tas di lingkungan sekitar terus mengalami peningkatan.

3.1.1 Nama Produk dan Karakteristik

Rintisan usaha ini diberi nama *Destiny Project* dengan menjual produk pertama yaitu dua model totebag kanvas dengan nama *Fate bag* dan *Fortune bag*. Totebag ini didesain sederhana dengan menambahkan detail seperti kancing, resleting, kantong, dan bordiran.

Gambar 1. 1 Logo *Destiny Project*

Saat ini *Destiny Project* telah memproduksi 2 model tas dengan desain simple yang terdiri dari 2 pilihan warna dan 2 pilihan ukuran.

- *Fate bag* berukuran 38x35x10

Gambar 2.2 Fate Bag

- *Fortune bag* berukuran 26x21x10

Gambar 3.3 Fortune Bag

3.1.2 Keunggulan Produk

Destiny Project memiliki desain yang sederhana dengan kualitas bahan baku yang unggul dan dilengkapi dengan kantong-kantong yang dapat memuat banyak barang. Dengan demikian, pemakainya tidak hanya sekadar memakai tas, namun dapat menunjang sebagai properti *stylenya*.

3.1.3 Kelemahan Produk

Pemasaran produk dari *Destiny Project* belum luas sehingga belum banyak dikenal banyak orang.

3.2 Gagasan Kegiatan Usaha

Penulis memiliki ketertarikan dengan usaha totebag ini karena kegemaran penulis terhadap pemakaian totebag. Selain itu, melihat peluang pasar dimana totebag menjadi salah satu jenis tas yang paling banyak dipakai oleh kalangan muda-mudi di lingkungan sekitar. Selain menawarkan desain yang simple, totebag ini juga dilengkapi dengan kantong-kantong di dalamnya untuk menyimpan barang-barang pemilik sehingga hal tersebut dapat menjadi daya tarik bagi *customer* terutama target pasar.

3.2.1 Pesaing

Pesaing dari usaha ini adalah banyak usaha yang menawarkan produk serupa dengan harga yang relatif lebih rendah.

3.2.2 Media Promosi yang Digunakan

Media promosi yang digunakan adalah pemasaran dengan cara *word of mouth* atau disebut juga dengan mulut ke mulut. Media lainnya yaitu melalui media sosial seperti *instagram* dan *whatsapp* serta melakukan penjualan di *market place* seperti shopee. Selain itu, penulis juga mengikuti *bazaar* atau *event-event* UMKM.

3.2.3 Strategi Pemasaran

Penulis melakukan strategi pemasaran secara langsung dengan mengenalkan produk dari mulut ke mulut kepada rekan, saudara, dan orang-orang yang dikenal penulis lainnya serta mengaktifkan media sosial instagram dengan menampilkan foto-foto yang estetik untuk menambah daya tarik. Penulis juga mencoba memasukkan produk *Destiny Project* ke dalam kantor atau instansi formal.

3.3 Peluang Pasar

Melihat antusiasme dari orang-orang di lingkungan penulis terhadap produk dari destiny project, menjadikan penulis berpikir bahwa peluang pasar dari totebag ini cukup meyakinkan. Selain itu, terdapat beberapa promosi yang dapat dilakukan agar produk *Destiny Project* dapat dikenal lebih luas.

3.4 Analisis Kelayakan Usaha

3.4.1 Aspek Hukum

Pelaksana proyek	: Perorangan
Bidang proyek	: Usaha bidang *fashion*
Lokasi proyek	: Rumah penulis (Klaten, Jawa Tengah)

3.4.3 Aspek Manajemen

Operasional yang dilaksanakan dalam usaha ini masih dilakukan oleh penulis secara mandiri, sehingga dalam proses usaha belum meiliki struktur manajemen yang baik.

3.4.4 Aspek Keuangan

3.4.4.1 Sumber Pendanaan

Sumber dana yang digunakan untuk merintis bisnis *Destiny Project* adalah dari dana pribadi penulis.

Jumlah	Presentase	Keterangan
1.800.000	100%	Dana pribadi penulis

Table 1.1 Sumber Pendanaan

3.4.4.2 Kebutuhan Modal

No.	Kebutuhan	Harga	Unit	Total harga
1.	**Biaya bahan baku**			
	Kain kanvas	25.000/m	24m	600.000
2.	**Biaya lain-lain**			
	Plastik kemasan	20.000	1 pack (isi 50)	20.000
	Sticker	500	24	12.000
	Thanks card	400	24	9.600
3.	**Biaya tenaga kerja**			
	Penjahit konveksi	Produk 1: 50.000 Produk 2: 15.000	12 12	600.000 180.000
Total				**1.461.600**

Table 2.2 Kebutuhan Modal

3.4.4.3 Analisis ROI (*Return of Investment*)

Return on Investment merupakan rasio untuk mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari investasi yang dilakukan (Kasmir, 2014).

Cara menghitung ROI:

ROI = (Laba bersih/Total Investasi) x 100%

Berikut perhitungan ROI dari proyek bisnis Destiny Project:

ROI = (1.560.000/1.800.000) x 100%

= 0,86%

Perhitungan ROI dari usaha *Destiny Proj*ect adalah 0,86%. Angka laba yang didapatkan ini terbilang masih sangat rendah dari investasi yang dilakukan. Hal tersebut dikarenakan *Destiny Project* merupakan usaha yang baru dimulai dalam tahap rintisan oleh karena itu modal yang digunakan lebih besar dibandingkan dengan pendapatan.

3.4.4 Aspek Operasional

- Desain Produk

Desain produk tote bag dari Destiny Project terbilang simple dengan warna-warna yang *calm* sehingga dapat dipadukan dengan berbagai warna pakaian. Selain itu dilengkapi juga dengan banyak kantong yang dapat memuat banyak barang.

a. Dimensi Produk

Destiny Project memiliki dua model produk tas dengan ukuran dan bentuk yang berbeda. Produk pertama diberi nama

fate bag yang berukuran 38x35x10 dengan 2 warna berbeda yaitu, hitam dan *cream*. Sedangkan produk kedua diberi nama *fortune bag* yang berukuran 26x21x10 dengan 2 warna berbeda juga, yaitu hitam dan putih.

b. Nilai atau Manfaat

Manfaat dari produk totebag *Destiny Project* yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam pemakaian tas sederhana yang dapat berfungsi untuk membawa barang bawaan serta dapat menjadi benda yang dapat menunjang *fashion*.

c. Harga Jual Produk

Harga jual produk *Destiny Project* yakni Rp118.000 untuk *fate bag* dan Rp58.000 untuk *fortune bag*. Harga ini diperoleh dari penambahan harga pokok prnjualan (HPP) dan keuntungan berdasarkan presentase.

3.5 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

Rintisan bisnis yang sudah dijalankan ini akan terus dikembangkan setelah masa proyek bisnis berakhir. Usaha ini menjadi sarana penulis dalam memulai bisnis secara mandiri setelah beberapa waktu lalu belum terealisasi. Walaupun saat ini produk belum dikenal luas, penulis akan terus berusaha untuk mencari peluang agar usaha terus berkembang dan dapat dikenal oleh masyarakat luas.

BAB IV

PERKEMBANGAN DAN REALISASI PROYEK BISNIS

4.1 Realisasi Perkembangan Rencana dan Jadwal Proyek Bisnis

No.	Kegiatan	November				Desember				Januari				Februari				Maret			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan																				
2	Penyusunan proposal																				
3	Persiapan produksi																				
4	Proses produksi																				
5	Pemantauan dan pemasaran																				
6	Penyusunan laporan antara																				
7	Evaluasi dan penyusunan lap. akhir																				
8																					
9																					
10																					

Table 3.3 Realisasi dan Jadwal Proyek Bisnis

Rencana dan jadwal pada table tersebut sudah sesuai dengan realisasi proyek bisnis yang telah terlaksana dari bulan November tahun 2023.

4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis

4.2.1 Penjualan

Di bawah ini adalah tabel penjualan dari *Destiny Project* selama bulan Januari-Februari:

No.	Bulan	Nama Produk	Harga per Unit	Jumlah Unit terjual	Total Penjualan
1.	Januari	Fate bag	118.000	6	708.000
		Fortune bag	58.000	10	580.000
2.	Februari	Fate bag	118.000	9	1.062.000
		Fortune bag	58.000	13	754.000
Total					**3.104.000**

Table 4.4 Penjualan

4.2.2 Produksi

Keterangan	Produk
Unit diproduksi pertama	24
Unit tejual	16
Persediaan akhir	8
Unit diproduksi kedua	24
Unit terjual	22
Persediaan akhir	2

Table 5.5 Produksi

4.2.3 Pembelian Bahan Baku

No.	Keterangan	Harga	Unit	Total Unit
1.	Kain kanvas	25.000/m	24	600.000
			Total	600.000

Table 6.6 Biaya Pembelian Bahan Baku

4.2.4 Biaya Tenaga Kerja Langsung

No.	Produk	Keterangan	Jumlah
1.	Fate bag	Produksi unit	12
		Upah per unit	50.000
		Total	**600.000**
2.	Fortune bag	Produksi unit	12
		Upah per unit	15.000
		Total	**180.000**
Total			**780.000**

Table 7.7 Biaya Tenaga Kerja Langsung

4.2.5 Total Biaya *Overhead*

No	Keterangan	Harga per Unit	Jumlah Unit	Total Harga
1.	Sticker	500	24	12.000
2.	Thankscard	400	24	9.600
3.	Packaging	2.500	24	60.000
Total				**81.600**

Table 8.8 Biaya Overhead

4.2.6 Harga Pokok Penjualan

No.	Produk	Keterangan	Biaya
1.	Fate bag	Biaya bahan baku	400.000
		Biaya tenaga kerja langsung	600.000
		Biaya overhead	40.800
Total HPP untuk 12 unit fate bag			**1.040.800**
HPP per unit			**86.733**
2.	Fortune bag	Biaya bahan baku	200.000
		Biaya tenaga kerja langsung	180.000
		Biaya overhead	40.800
Total HPP untuk 12 unit fortune bag			**420.800**
HPP per unit			**35.066**

Table 9.9 Harga Pokok Penjualan

4.2.7 Penentuan Harga Jual

No.	Produk	Keterangan	Harga
1.	Fate bag	Harga pokok penjualan	86.733
		Harga jual (HPP+laba 31%)	**118.000**
2.	Fortune bag	Harga pokok penjualan	35.066
		Harga jual (HPP+laba+65%)	**58.000**

Table 10.10 Penentuan Harga jual

4.2.8 Laporan Laba/Rugi

Laporan Laba Rugi Januari-Februari 2024	
Pendapatan	
Penjualan	3.104.000
Harga Pokok Penjualan	1.461.600
Total pendapatan	**1.642.400**
Beban	
Biaya Overhead	81.600
Total beban	**81.600**
Laba/Rugi	**1.560.000**

Table 11.11 Laporan Laba/Rugi

4.2.9 Laporan Arus Kas

Rincian	Januari	Februari
Saldo awal	N/A	-120.800
Kas masuk	1.288.000	1.816.000
Kas keluar	1.408.800	1.408.800
Saldo akhir	-120.800	286.400
Total arus kas	**-120.800**	**165.600**

Table 12.12 Laporan Arus Kas

4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.3.1 Tahap Inisiasi Proyek

Background penulis yang tidak memiliki gambaran mengenai usaha menjadikan proyek bisnis ini sebagai tantangan baru. Awal mula terbentuknya usaha Destiny Project adalah kegemaran penulis yang senang mengenakan tas berbahan dasar kanvas sehingga lambat laun penulis memutuskan untuk membangun *brand* tas kanvas sendiri yang awalnya hanya untuk pemakaian pribadi kemudian terpikir untuk menjual dan memasarkan tas yang diproduksi. Dari seluruh proses produksi, pemasaran, sampai penjualan dijalanakan oleh penulis secara mandiri. Dukungan dari orang-orang sekitar menjadikan dorongan untuk penulis dalam memulai rintisan bisnis yang akhirnya dapat terealisasi dengan adanya proyek bisnis ini.

4.3.2 Tahap Perencanaan Proyek

Perencanaan proyek dimulai dengan menyusun proposal proyek bisnis yang berisi analisis proyek, rencana anggaran, proses produksi, pemasaran, dan lain-lain. Selanjutnya, penulis menyurvei harga bahan

baku yang sesuai kebutuhan dan hal-hal yang menunjang berjalannya proyek bisnis ini.

4.3.3 Tahap Pelaksanaan Proyek

1. Pembelian bahan baku

   Bahan baku yang digunakan dalam produksi totebag kanvas *Destiny Project* adalah kain kanvas yang dibeli di toko kain kanvas daerah Kraton, Yogyakarta. Pembelian kain dilakukan secara langsung oleh penulis dengan mendatangi toko agar dapat mengetahui kain yang sesuai dengan keinginan dan kualitas kain yang ada.

2. Proses Produksi

   Pelaksanaan produksi totebag Destiny Project menggunakan jasa konveksi tas di daerah Gondokusuman, Yogyakarta.

Gambar 4.4 Proses Produksi

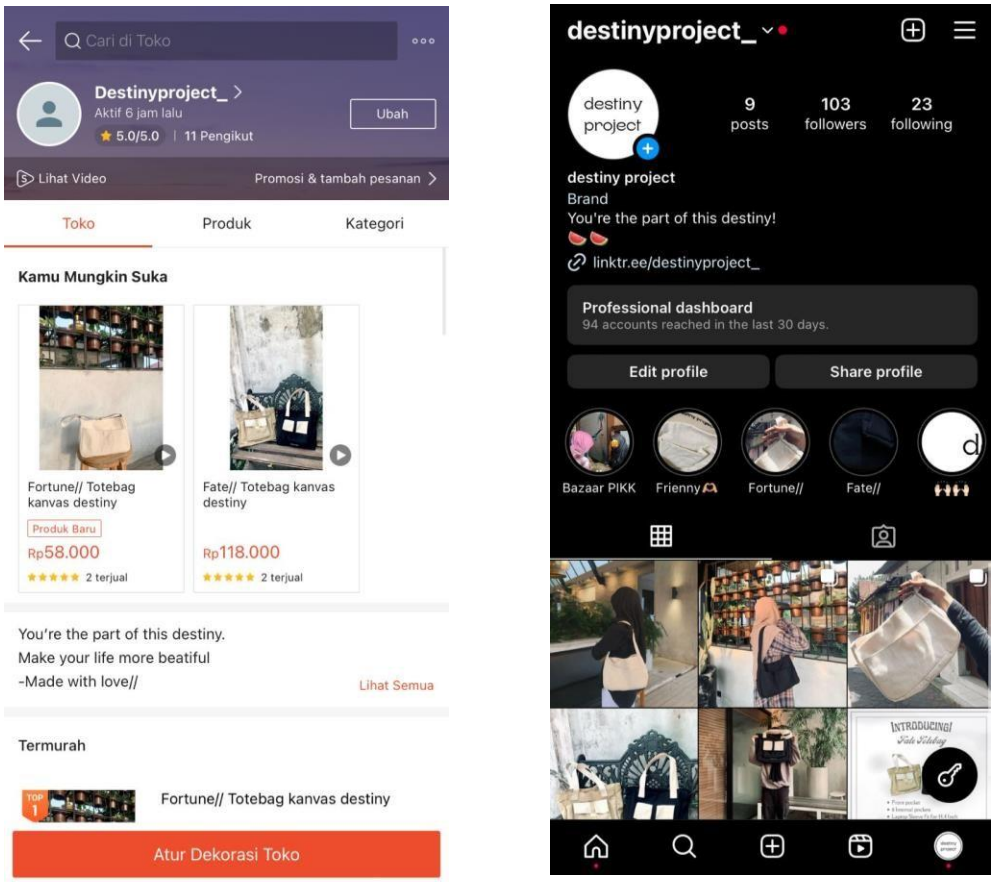
Proses produksi yang dilakukan yaitu proses pemotongan kain, kemudian pembordiran nama *brand*, selanjutnya dijahit, dan yang terakhir

adalah proses *quality control* dengan melakukan pengecekan pada tas apakah terdapat cacat atau tidak dan memotong sisa-sisa benang yang ada di tas.

3. Proses Pemasaran

Produk-produk Destiny Project dipasarkan melalui media sosilal seperti Instagram dan e-commerce seperti shopee. Foto-foto yang ditampilkan dalam media sosial dibuat semenarik mungkin agar customer tertarik.

Gambar 5.5 Produk *Destiny Project on Model*



Gambar 6.6 Shopee dan *Instagram Destiny Project*

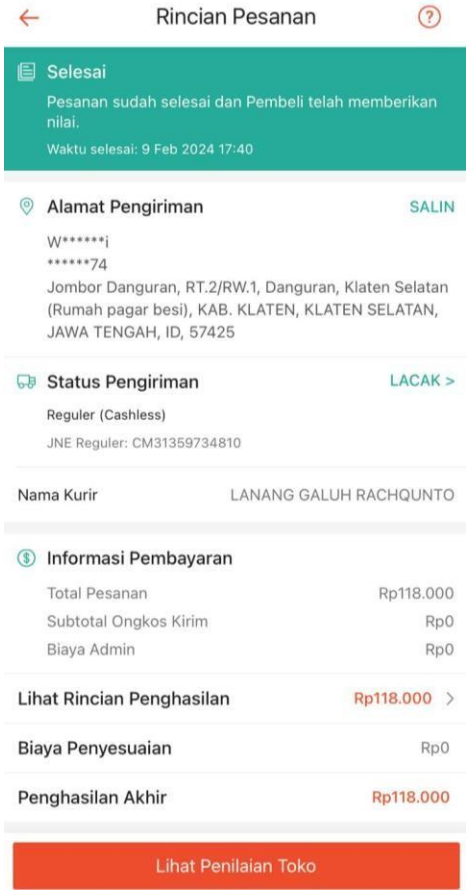
Selain itu, penulis juga mengikuti kegiatan-kegiatan bazaar UMKM untuk memperkenalkan totebag *Destiny Project.*

Gambar 7.7 Bazaar PIKK Klaten

Gambar 8.8 Car Free Day Klaten

4. Proses Pengemasan

Proses pengemasan produk Destiny Project dilakukan Ketika terdapat orderan secara *online* maupuan *offline*. Totebag dari *Destiny Project* dikemas menggunakan *double plastic* agar terhindar dari benda cair. Penulis juga menyertakan *thankscard* serta stiker produk sebagai bentuk apresisasi kepada *customer* atas kepercayaannya dalam membeli produk *Destiny Project.*



Gambar 9.9 Pemesanan Produk Melalui Shopee

Gambar 10.10 Proses Pengemasan

Gambar 11.11 Stiker

Gambar 12.12 Thankscard

4.3.4 Tahap Pemantauan dan Pengendalian Proyek

Pada tahap pemantauan dan pengendalian proyek penulis melakukan pengecekan stok produk serta melakukan pencatatan pengeluaran dan pemasukan secara berharap. Hal ini diharapkan agar produksi dapat berjalan dengan baik dan anggaran dapat tersusun dengan rinci.

4.3.5 Tahap Penutupan Proyek

Penutupan proyek ditunjukkan melalui penyusunan laporan akhir proyek bisnis selama waktu yang telah ditetapkan yang berisikan laporan penjualan yang dimulai dari pertengahan bulan Januari sampai akhir Februari.

4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

4.4.1 Identifikasi Masalah

a. Belum menemukan vendor atau penjual kain kanvas dengan harga yang terjangkau

   Toko kain kanvas yang disurvey penulis masih memiliki harga yang relatif tinggi. Kain kanvas yang harganya lebih rendah banyak dijual di luar kota secara *online* namun, pembelian kain secara *online* terkendala pada biaya ongkos kirim yang tinggi.

b. Pemasaran produk yang belum meluas

   Pemasaran produk yang masih minim membuat produk belum banyak dikenal. Saat ini penulis hanya memasarkan produk melalui mulut ke mulut dan mengikuti *event* UMKM. Pemasaran melalui media sosial juga dilakukan namun masih dalam tahap pengenalam produk sehingga belum dapat menampilkan produk secara *all out*.

c. Konveksi yang bekerja sama dengan penulis juga mengerjakan *customer-customer* yang pemesanannya dalam jumlah besar

   Hal ini menyebabkan antrean yang cukup lama dan waktu produksi menjadi lebih panjang.

4.4.2 Pemecahan Masalah

a. Penulis menggunakan vendor kain yang terjangkau diantara vendor kain dengan harga jual yang tinggi. Penulis tetap memperhitungkan harga kain dengan perhitungan yang matang.
b. Pemasaran melalui media sosial akan lebih ditingkatkan dan penulis akan segera merancang konsep untuk pemasaran melalui media sosial.
c. Penulis melakukan negosiasi dengan pihak konveksi yang bekerja sama untuk mengerjakan dan memproses produk-produk dari *Destiny Project* lebih awal.

4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.5.1 Produksi

- Pembelian Bahan Baku

Pembelian bahan baku dilakukan pada minggu pertama bulan Desember 2023. Sebelum melakukan pembelian, penulis telah melakukan survey kain yang ingin dipakai dalam produksi totebag *Destiny Project*. Penulis melakukan survey di beberapa toko kain dengan mempertimbangkan kualitas kain yang baik dengan harga yang terjangkau. Setelah adanya berbagai pertimbangan, penulis memutuskan untuk membeli kain kanvas di toko kain kanvas daerah Kraton, Yogyakarta.

- Proses Produksi

Proses produksi dilakukan pada akhir bulan Desember 2023 dengan terlebih dahulu membuat sampel. Dari sampel yang telah

dibuat, dilakukan beberapa revisi sampai mendapatkan sampel yang sudah sesuai di awal bulan Januari 2024. Akhirnya produksi pertama dilakukan pada bualan Januari 2024 dengan memproduksi 12 pcs totebag berukuran 38x35x10 yang diberi nama *Fate Bag* dan tas berukuran 26x21x10 yang diberi nama *Fortune Bag*.

4.5.2 Pemasaran dan Promosi

Pemasaran dilakukan secara *online* dan *offline*. Pemasaran secara online dilakukan melalui pembuatan media sosial seperti instagram dan pembuatan *e-commerce* seperti shopee. Penulis menampilkan foto-foto estetik yang ditampilkan pada media sosial agar dapat menjadi daya tarik bagi *customer*. Pada *e-commerce* pun penulis mengaktifkan *voucher* gratis ongkir dan beberapa *voucher* lain yang dapat meringankan *customer* serta dapat menjadi daya tarik lain bagi *customer*.

Penulis juga melakukan pemasaran secara *offline* dengan mengikuti beberapa *event* bazaar UMKM. *Event* yang diikuti oleh penulis diantaranya adalah bazaar PIKK dan kegiatan *car free day* (CFD) di Kota Klaten.

Dengan adanya beberapa cara promosi tersebut diharapkan produk-produk dari *Destiny Project* dapat lebih dikenal secara luas oleh banyak orang.

4.5.3 Pesaing

Di *e-commerce* penulis menemukan banyak pesaing dengan produk serupa dan dengan harga yang relatif lebih rendah. Selain itu, pesaing

dari *Destiny Project* memiliki lebih banyak *follower* di media sosial dan sudah banyak dikenal oleh masyarakat luas.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Destiny Project merupakan proyek bisnis penulis yang sebelumnya sempat tertunda dan akhirnya bisa dilanjutkan kembali melalui tugas akhir kewirausahaan di fakultas bisnis dan ekonomika. Proyek ini berjalan selama 5 bulan dari bulan November 2023 sampai Maret 2024. Di mana pada 3 bulan pertama proyek bisnis ini dimulai dengan penyusunan proposal, proses produksi, dan pemasaran. Sementara 2 bulan terakhir dilakukan pemantauan bisnis, produksi yang kedua, dan penulisan laporan akhir. Berdasarkan proyek bisnis yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan, diantarnya, yaitu:

1. Produk-produk dari *Destiny Project* mampu bersaing di pasaran walaupun terdapat banyak pesaing produk serupa dengan keunggulan dan kelemahannya masing-masing.
2. *Destiny Project* merupakan usaha rintisan yang baru dimulai dengan modal seadanya sehingga laba yang didapat dari penjualan produk belum besar.
3. Selama masa pelaksaan proyek bisnis, penulis mengalami *trial and error,* dimana banyak hal-hal yang penulis belum pernah ketahui sebelumnya namun dapat menjadi pelajaran ke depannya untuk berbisnis.

4. Penulis menjadi tahu banyak hal mengenai bisnis dari proses pencarian vendor untuk bekerja sama, proses produksi, proses pemasaran, dan proses penjualan produk yang terstruktur.

Namun dari kesimpulan tersebut, penulis masih perlu banyak belajar mengenai proses pemasaran yang baik terutama dalam memanfaat berbagai *platform* media sosial yang di mana saat ini media sosial menjadi *branding* yang dapat ditonjolkan oleh pelaku bisnis agar usahanya dapat dikenal luas.

5.2 Rekomendasi

Dari perjalanan dan ilmu yang diperoleh selama pelaksanakan proyek bisnis kurang lebih 5 bulan ini, penulis dapat menyampaikan rekomendasi-rekomendasi sebagai berikut:

1. Dalam memulai berbisnis banyak yang perlu dipertimbangkan dan diperhitungkan. Bagi pebisnis pemula, mentor dan penasihat untuk memberi arahan berjalannya usaha merupakan suatu hal yang sangat penting.
2. Perlu memahami target pasar yang dijamah secara jelas dan pasti untuk mengetahui produk seperti apa yang banyak diminta dan dicari oleh masyarakat luas.
3. Selalu *update* mengenai produk yang sedang dibutuhkan di masyarakat untuk dijadikan ide inovasi dalam penciptaan produk sehingga usaha yang dibangun mampu bersaig dengan bisnis-bisnis lain.

DAFTAR PUSTAKA

Bakai.uma.ac.id (2022, 31 Mei). Dampak Penggunaan Media Sosial dan Manfaat untuk Bisnis. Diakses pada 27 Februari 2024, dari https://bakai.uma.ac.id/2022/05/31/dampak-penggunaan-media-sosial-dan-manfaat-untuk-bisnis/

Fitinline.com (2021, 10 Juni). 6 Fakta Unik Tentang Tas Tote Bag. Diakses pada 21 November 2023, dari https://fitinline.com/article/read/6-fakta-unik-tentang-tas-tote-bag/

Kasmir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada.

Medium.com (2018, 1 September). Inisiasi Proyek: 1 Langkah Awal Sebelum dapat berjalan hingga berlari. Diakses pada 26 Februuari 2024, dari https://medium.com/skyshidigital/inisiasi-proyek-1-langkah-awal-sebelum-dapat-berjalan-hingga-berlari-cfd8ca345bf8

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Curriculum Vitae

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama Lengkap	: Ronna Shinta Kirana
Tempat & tanggal lahir	: Klaten, 22 Maret 2002
Alamat	: Kemit 01/03, Kwaren, Ngawen, Klaten
Jenis Kelamin	: Perempuan
Status Perkawinan	: Belum menikah
Agama	: Islam
No. Telp	0895325429988
Email	: 20312503@students.uii.ac.id
Pendidikan Terakhir	: SMA N 1 Karanganom

Riwayat Pendidikan

2020-Sekarang	: Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII prodi Akuntansi

Pengalaman Organisasi

2020	: Komunitas Penggiat Sosial Pendidikan Jogja
2022	: Magang LPM Ekonomika

Lampiran 2. Rencana Proyek Bisnis

No.	Kegiatan	November				Desember				Januari				Februari				Maret			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan																				
2	Penyusunan proposal																				
3	Persiapan produksi																				
4	Proses produksi																				
5	Pemantauan dan pemasaran																				
6	Penyusunan laporan antara																				
7	Evaluasi dan penyusunan lap. akhir																				
8																					
9																					
10																					

Bulan 1 (November):

- Minggu 1&2: Penulis melakukan persiapan, seperti membuat konsep produk, desain logo, desain produk, desain stiker, dan desain thankscard
- Minggu 3&4: Penulis menyusun proposal proyek bisnis

Bulan 2 (Desember):

- Minggu 1, 2, 3, dan 4: Penulis melakukan persiapan produksi seperti fixsasi desain, survey vendor konveksi, pembelian kain, dan revisi-revisi produk.

Bulan 3 (Januari):

- Minggu 1 & 2: Penulis bekerja sama dengan pihak konveksi untuk melakukan proses produksi
- Minggu 3 & 4: Penulis melakukan pengaktifan media sosial seperti *Instagram* dan *Whatsapp*. Penulis juga membuat konten untuk *feed Instagram* sebagai bentuk promosi.

Bulan 4 (Februari):

- Minggu 1 & 2: Penulis memonitoring produk totebag dan melakukan pemasaran dengan memasarkan melalui mulut ke mulut serta mengikuti kegiatan bazaar UMKM
- Minggu 3 & 4: Penulis menyusun laporan antara proyek bisnis

Bulan 5 (Maret):

- Minggu 1 & 2: Penulis melakukan evaluasi dan penyusunan laporan akhir.

Lampiran 3. Anggaran Proyek Bisnis

a. Penjualan

No.	Bulan	Nama Produk	Harga per Unit	Jumlah Unit terjual	Total Penjualan
1.	Januari	Fate bag	118.000	5	590.000
		Fortune bag	58.000	10	580.000
2.	Februari	Fate bag	118.000	9	1.062.000
		Fortune bag	58.000	13	754.000
Total					**2.986.000**

b. Produksi

Keterangan	Produk
Unit diproduksi pertama	24
Unit tejual	16
Persediaan akhir	8
Unit diproduksi kedua	24
Unit terjual	22
Persediaan akhir	2

c. Pembelian Bahan Baku

No.	Keterangan	Harga	Unit	Total Unit
1.	Kain kanvas	25.000/m	24	600.000
			Total	600.000

d. Biaya Tenaga Kerja Langsung

No.	Produk	Keterangan	Jumlah
1.	Fate bag	Produksi unit	12
		Upah per unit	50.000
		Total	**600.000**
2.	Fortune bag	Produksi unit	12
		Upah per unit	15.000
		Total	**180.000**
Total			**780.000**

e. Biaya *Overhead*

No	Keterangan	Harga per Unit	Jumlah Unit	Total Harga
1.	Sticker	500	24	12.000
2.	Thankscard	400	24	9.600
3.	Packaging	2.500	24	60.000
Total				**81.600**

f. Harga Pokok Penjualan

No.	Produk	Keterangan	Biaya
1.	Fate bag	Biaya bahan baku	400.000
		Biaya tenaga kerja langsung	600.000
		Biaya overhead	40.800
Total HPP untuk 12 unit fate bag			**1.081.600**
HPP per unit			**86.733**
2.	Fortune bag	Biaya bahan baku	200.000
		Biaya tenaga kerja langsung	180.000
		Biaya overhead	40.800
Total HPP untuk 12 unit fortune bag			**420.800**
HPP per unit			**35.066**

g. Penentuan Harga Jual

No.	Produk	Keterangan	Harga
1.	Fate bag	Harga pokok penjualan	86.733
		Harga jual (HPP+laba 31%)	**118.000**
2.	Fortune bag	Harga pokok penjualan	35.066
		Harga jual (HPP+laba+65%)	**58.000**

f. Laporan Laba/Rugi

Laporan Laba Rugi Januari-Februari 2024	
Pendapatan	
Penjualan	3.104.000
Harga Pokok Penjualan	1.461.600
Total pendapatan	**1.642.400**
Beban	
Biaya Overhead	81.600
Total beban	**81.600**
Laba/Rugi	**1.560.000**

g. Laporan Arus Kas

Rincian	**Januari**	**Februari**
Saldo awal	N/A	-120.800
Kas masuk	1.288.000	1.816.000
Kas keluar	1.408.800	1.408.800
Saldo akhir	-120.800	286.400
Total arus kas	**-120.800**	**165.600**

Lampiran 4. Dokumentasi Penjualan

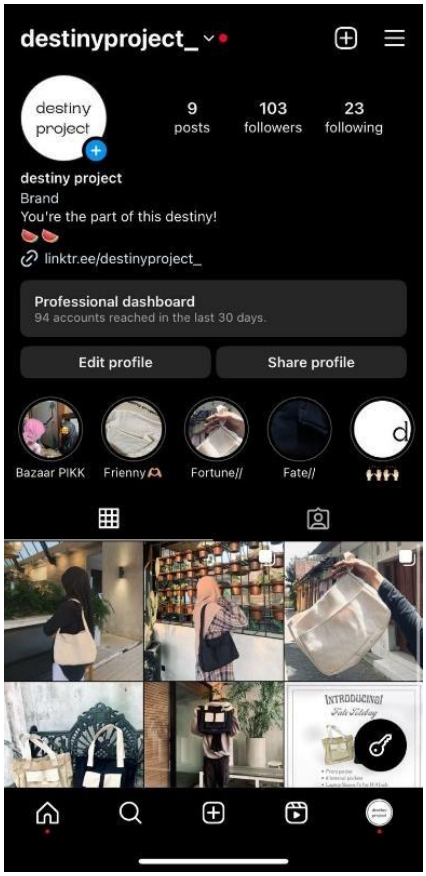
Produk *Destiny Project*

Pengemasan produk *Destiny Project*

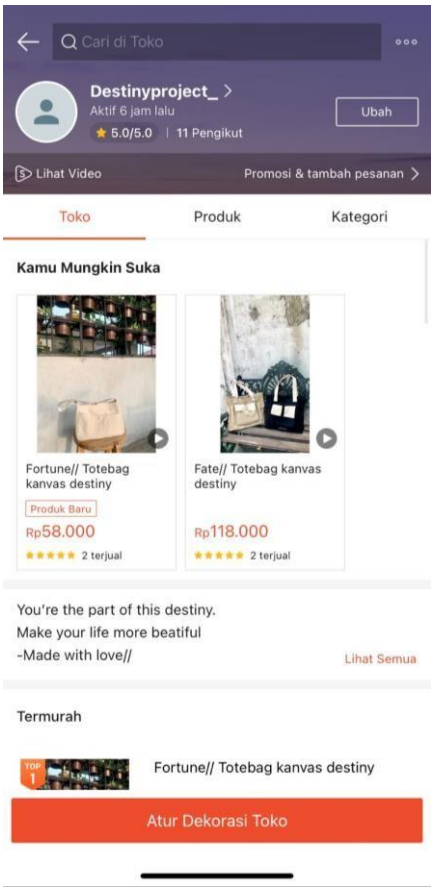
Bazaar PIKK Klaten

Car Free Day Klaten

Promosi di Prodi Akuntansi FBE UII



Instagram *Destiny Project*



Shopee *Destiny Project*