PROPOSAL BISNIS

AUREAA CRAFT

DISUSUN OLEH:

UMI ROFI'ATUL ROFIAH

APRI FATIMAH

PUTRI DINA AMALIA

KHOIRU NISA NUR

FATHUDHIA DOROJATUN

STIE WIDYA WIWAHA YOGYAKARTA

TAHUN AKADEMIK 2026/2027

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR 4
BAB 1 5
PENDAHULUAN 5
A. Latar Belakang 5
B. Identifikasi Masalah 5
C. Rumusan Masalah 5
BAB II 7
PROFIL DAN GAMBARAN USAHA 7
A. Identitas Usaha 7
B. Filosofi Logo 7
C. Konsep Warna Logo 8
D. Visi dan Misi 8
BAB III 9
ANALISIS PASAR 9
A. Analisis Target Konsumen 9
B. Analisis Kompetitor 9
C. Analisis SWOT 9
BAB IV 11
RENCANA PRODUK 11
A. Varian Produk 11
B. Komposisi / Bahan Produk 11
C. Keunggulan Produk 11
D. Inovasi Produk 11
BAB V 12
STRATEGI PEMASARAN 12
A. Strategi STP 12
B. Strategi Promosi 12
C. Strategi Penjualan 12
D. Strategi Pelayanan 12
BAB VI 13

RENCANA OPERASIONAL 13
A. Lokasi Usaha 13
B. Jam Operasional 13
1. Proses Produksi 13
BAB VII 14
STRUKTUR ORGANISASI 14
A. Struktur Organisasi 14
B. Deskripsi Tugas 14
BAB VIII 15
ANALISIS KEUANGAN 15
A. Modal Awal 15
B. Harga Pokok Produksi (HPP) 15
C. Penentuan Harga Jual Dan Estimasi Penjualan Bulanan 16
D. Biaya Operasional Bulanan 16
E. Estimasi Laba Bersih 16
F. Analisis Return on Investment (ROI) 17
G. Estimasi Balik Modal 17
BAB IX 18
ANALISIS RISIKO DAN SOLUSI 18
A. Analisis Risiko dan Solusi 18
BAB X 19
PENUTUP 19
Kesimpulan 19

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya proposal bisnis dengan judul **“Aurea Craft ”** ini dapat diselesaikan dengan baik.

Proposal bisnis ini disusun untuk memenuhi tugas mata kuliah kewirausahaan/proposal bisnis. Selain itu, proposal ini dibuat sebagai gambaran mengenai perencanaan usaha handcraft berupa strap HP handmade yang memiliki peluang cukup baik di kalangan masyarakat, khususnya remaja dan mahasiswa.

Dalam penyusunan proposal ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar proposal ini dapat menjadi lebih baik.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada dosen pengampu mata kuliah serta semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan proposal bisnis ini.

Semoga proposal ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan dalam bidang kewirausahaan.

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan budaya estetika dan personalisasi di kalangan generasi muda semakin meningkat pesat seiring dengan popularitas media sosial seperti Instagram, Pinterest, dan TikTok. Saat ini banyak anak muda yang ingin mengekspresikan kepribadian mereka melalui produk-produk unik dan personal, salah satunya adalah Strap HP yang didekorasi secara kreatif.

Strap hp merupakan seni merangkaiManik manik , dan berbagai elemen kreatif menjadi sebuah karya yang bermakna dan estetis. Selain itu, Gantungan HP atau yang dikenal sebagai "Strap HP" adalah Aksesoris gantungan HP yang dihias menggunakan berbagai bahan seperti Manik manik dan aksesoris dekoratif lainnya.

Namun, produk kerajinan tangan berkualitas seperti ini masih sulit ditemukan dengan harga yang terjangkau di pasaran. Kebanyakan produk yang tersedia adalah produk massal yang tidak memiliki nilai personal. Melihat peluang tersebut, dibentuklah usaha kerajinan tangan bernama Aurea craft yang menghadirkan produk strap hp yang dapat dipersonalisasi sesuai keinginan pelanggan.

B. Identifikasi Masalah

1. Kurangnya produk kerajinan tangan yang personal dan bernilai estetis tinggi di pasaran dengan harga terjangkau.
2. Banyak remaja dan mahasiswa ingin memiliki produk unik namun tidak memiliki kemampuan membuat sendiri.
3. Produk kerajinan tangan handmade sulit ditemukan di toko umum dan harganya terlalu mahal.
4. Belum banyak usaha lokal yang menawarkan layanan kustomisasi scrapbook dan case HP secara personal.

C. Rumusan Masalah

1) Bagaimana cara menarik minat konsumen terhadap produk handmade yang bernilai personal?
2) Bagaimana strategi pemasaran yang efektif untuk usaha strap hp?
3) Bagaimana peluang keuntungan dari usaha Strap hp?

D. Tujuan Usaha

1) Menyediakan produk kerajinan tangan berkualitas yang personal dan estetis.

2) Membantu konsumen mengekspresikan kepribadian melalui produk yang dipersonalisasi.
3) Menciptakan usaha yang memiliki nilai ekonomi dan keuntungan yang berkelanjutan.
4) Mengembangkan brand kerajinan tangan lokal yang dikenal masyarakat luas.

E. Manfaat Usaha

a. Bagi Konsumen

- Mendapatkan produk kerajinan tangan yang unik dan personal
- Menambah pilihan aksesori HP dan hadiah yang bermakna
- Mendukung apresiasi terhadap produk lokal handmade

b. Bagi Pemilik Usaha

- Mendapatkan keuntungan finansial
- Mengembangkan keterampilan wirausaha dan kreativitas
- Membuka peluang usaha jangka panjang

c. Bagi Masyarakat

- Membuka lapangan pekerjaan
- Meningkatkan apresiasi terhadap seni kerajinan tangan lokal

BAB II

PROFIL DAN GAMBARAN USAHA

A. Identitas Usaha

Keterangan	Penjelasan
Nama Usaha	Aurea Craft
Bidang Usaha	Kerajinan Tangan
Jenis Produk	Strap hp
Target Pasar	Remaja, Mahasiswa, Pecinta Estetika
Sistem Penjualan	Offline dan Online (Custom Order)

B. Filosofi Logo

Logo Aurea Craft memiliki makna yang menggambarkan keindahan, kreativitas, dan nilai seni dari sebuah aksesoris handmade. Kata “Aurea” sendiri berasal dari bahasa Latin yang berarti emas atau sesuatu yang berharga. Makna ini menggambarkan bahwa setiap aksesoris yang dibuat memiliki nilai keindahan dan keunikan tersendiri, layaknya emas yang bernilai tinggi.

Pada bagian logo terdapat lingkaran dengan hiasan daun dan bunga. Bentuk lingkaran melambangkan kesempurnaan, keutuhan, dan keberlanjutan. Artinya, produk yang dibuat diharapkan dapat memberikan kesan yang utuh dan indah ketika digunakan sebagai aksesoris.

Sementara itu, daun dan bunga melambangkan keindahan alami, kelembutan, serta kreativitas dalam proses pembuatan aksesoris. Elemen ini juga menggambarkan bahwa produk Aurea Craft dibuat dengan sentuhan seni dan detail, sehingga menghasilkan aksesoris yang elegan dan menarik.

Di tengah logo terdapat gambar jarum dan benang, yang melambangkan proses kerajinan tangan (handmade). Simbol ini menunjukkan bahwa setiap produk dibuat dengan keterampilan, ketelitian, dan kesabaran dalam proses pembuatannya.

Warna emas (gold) pada tulisan Aurea memberikan kesan mewah, elegan, dan bernilai tinggi. Hal ini menggambarkan bahwa aksesoris yang dihasilkan tidak hanya sekadar hiasan, tetapi juga memiliki nilai estetika yang tinggi.

Tagline “Handmade With Love” memiliki arti bahwa setiap aksesoris dibuat dengan ketulusan, kreativitas, dan perhatian terhadap detail, sehingga menghasilkan produk yang tidak hanya indah tetapi juga memiliki nilai emosional bagi pembuat maupun penggunanya.

Logo ini mengusung konsep:

- Kreatif dan Estetis
- Personal dan Bermakna
- Handmade dengan Kualitas Premium
- Ramah Lingkungan
- Kekinian dan Trendi

C. Konsep Warna Logo

Warna Utama:

- **Gold (Emas)** : Melambangkan kemewahan, kualitas, dan nilai yang tinggi dan Menggambarkan bahwa setiap produk Aurea Craft dibuat dengan ketelitian dan memiliki nilai estetika yang istimewa.
- **Putih/Krem** :Melambangkan kesederhanaan, kebersihan, dan keanggunan, dan Memberikan kesan lembut serta membuat tampilan logo terlihat elegan dan profesional.
- **Cokelat Keemasan** :Melambangkan kehangatan, kreativitas, dan unsur kerajinan tangan, dan Mencerminkan proses pembuatan produk handmade yang dilakukan dengan penuh ketelitian dan kesabaran.
- **Hijau Daun (Representasi Elemen Daun)** :Melambangkan pertumbuhan, kreativitas, dan inspirasi yang terus berkembang, dan Menggambarkan semangat Aurea Craft untuk terus berinovasi dalam menghasilkan produk yang unik dan menarik.

D. Visi dan Misi

Visi:

Menjadi usaha handcraft strap HP yang kreatif, inovatif, dan diminati oleh berbagai kalangan masyarakat.

Misi:

1) Membuat produk strap HP berkualitas dengan desain menarik.
2) Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.
3) Mengembangkan kreativitas dalam dunia kerajinan tangan.
4) Memasarkan produk secara online maupun offline.
5) Menawarkan harga yang terjangka

BAB III

ANALISIS PASAR

A. Analisis Target Konsumen

Berdasarkan usia:

- 13 – 30 tahun

Berdasarkan pekerjaan:

- Pelajar SMP dan SMA
- Mahasiswa
- Pekerja muda
- Pecinta seni dan estetika

Berdasarkan gaya hidup:

- Menyukai produk estetis dan personal
- Aktif di media sosial (Instagram, TikTok, Pinterest)
- Mengikuti tren dekorasi dan journaling
- Suka memberi hadiah yang bermakna

B. Analisis Kompetitor

Kompetitor langsung:

- Toko Strap hp online di Shopee dan Tiktok shop
- Toko stationery dan craft

Kompetitor tidak langsung:

- Case HP print biasa
- Produk aksesori HP massal
- Toko souvenir

C. Analisis SWOT

Strength	Weakness	Opportunity	Threat
Produk handmade unik dan personal	Waktu produksi lebih lama dari produk massal	Tren estetika & journaling meningkat	Persaingan dengan produk impor murah

Dapat dikustomisasi sepenuhnya	Kapasitas produksi terbatas	Pasar online sangat luas	Tren yang berubah cepat
Harga bahan baku relatif terjangkau	Butuh keahlian khusus	Permintaan hadiah personal tinggi	Produk mudah ditiru

BAB IV

RENCANA PRODUK

A. Varian Produk

No	Produk	Deskripsi	Harga
1	Strap hp Basic	Dekorasi scrapbook sederhana	Rp 10.000
2	Custom Case Scrap Premium	Rhinestone + washi tape + charms	Rp 12.000
3	Strap hp Gift Box	Paket hadiah lengkap + kotak	Rp 20.000

B. Komposisi / Bahan Produk

- Stiker dekoratif
- Charms dan aksesoris mini
- Tali Pengait
- Manik Manik
- Gunting
- Korek

C. Keunggulan Produk

1) Dibuat 100% secara handmade dengan penuh perhatian
2) Dapat dikustomisasi sepenuhnya sesuai keinginan pelanggan
3) Memiliki nilai estetika tinggi dan cocok sebagai hadiah
4) Kemasan menarik dan siap kirim
5) Cocok untuk semua tipe HP

D. Inovasi Produk

CraftCase akan terus melakukan inovasi seperti:

- Strap Hp Glow in the Dark
- Koleksi edisi terbatas
- Paket couple Strap
- Strap Hp custom

BAB V

STRATEGI PEMASARAN

A. Strategi STP

Segmentation:

- Remaja dan dewasa muda usia 13–30 tahun
- Pecinta estetika, journaling, dan kerajinan tangan

Targeting:

- Mahasiswi dan pelajar yang aktif di media sosial
- Konsumen yang mencari hadiah personal dan bermakna

Positioning:

- Produk kerajinan tangan custom berkualitas premium dengan harga terjangkau dan nilai personal tinggi

B. Strategi Promosi

Media sosial:

- Instagram – konten foto estetis produk
- TikTok – video proses pembuatan (behind the scene)
- WhatsApp Business – layanan pemesanan dan konsultasi desain
- Pinterest – inspirasi desain dan katalog produk

Konten:

- Video unboxing dan review produk
- Tutorial singkat pembuatan strap Hp
- Testimoni dan foto kiriman pelanggan
- Konten promo dan giveaway berkala

C. Strategi Penjualan

1. Sistem custom order (CO) melalui DM dan WhatsApp
2. Penjualan ready stock untuk produk basic
3. Kerjasama dengan marketplace (Shopee, Tokopedia)
4. Promo bundling paket hadiah
5. Program referral dan loyalitas pelanggan

D. Strategi Pelayanan

- Pelayanan ramah dan responsif
- Garansi kepuasan produk
- Packaging aman dan estetis untuk pengiriman

BAB VI

RENCANA OPERASIONAL

A. Lokasi Usaha

Usaha kerajinan tangan Aurea Craft dijalankan dengan sistem penjualan online dan offline berbasis custom order untuk memberikan fleksibilitas kepada konsumen dalam melakukan pemesanan. Kegiatan operasional berfokus pada proses produksi handmade, promosi digital, pelayanan pelanggan, serta pengiriman produk yang aman dan estetis.

Produksi dilakukan di rumah produksi yang bersih dan terorganisir. Karena konsep usaha berbasis online, tidak diperlukan toko fisik. Penjualan dilakukan melalui Instagram, WhatsApp Business, dan tiktok

B. Jam Operasional

Usaha Aurea Craft beroperasi setiap hari dengan jam layanan sebagai berikut:

- Penerimaan pesanan: Pukul 08.00 – 18.00 WIB
- Proses produksi: Dilakukan malam dan Pagi setelah close pre order
- Pengiriman: Setiap hari kerja (Senin – Sabtu)
- Waktu pengerjaan custom order: 1 – 3 hari

1. Proses Produksi

1. Menerima pesanan dengan pelanggan
2. Menyiapkan bahan baku sesuai desain yang disepakati
3. menyiapkan alat dan bahan yang digunakan untuk strap Hp
4. Pemotongan bahan
5. Perakitan produk
6. Finishing
7. Pengecekan kualitas dan estetika produk
8. Pengemasan produk dengan packaging yang menarik
9. Pengiriman pesanan kepada pelanggan

BAB VII

STRUKTUR ORGANISASI

A. Struktur Organisasi

Nama	Jabatan	Tugas Utama
Fatimah	Owner & Manajer Umum	Mengawasi keseluruhan operasional usaha
Nisa	Kepala Bagian Produksi	Mengkoordinasi proses pembuatan produk
Putri	Kepala Bagian Pemasaran	Mengelola promosi dan media sosial
Umi Rofi'atun	Kepala Bagian Keuangan	Mengelola pencatatan keuangan usaha

B. Deskripsi Tugas

Bagian Produksi (Nisa)

- Menyiapkan dan mengelola bahan baku
- Membuat produk sesuai pesanan dan standar kualitas
- Melakukan quality control sebelum produk dikirim
- Menjaga kebersihan dan kerapian area produksi

Bagian Pemasaran (Putri)

- Mengelola akun media sosial Instagram dan TikTok
- Membuat konten foto dan video produk yang menarik
- Merespons pertanyaan dan pesanan dari pelanggan
- Merancang strategi promosi dan promo berkala

Bagian Keuangan (Ropi)

- Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran usaha
- Membuat laporan keuangan bulanan
- Mengelola anggaran pembelian bahan baku
- Menganalisis profitabilitas usaha secara berkala

BAB VIII

ANALISIS KEUANGAN

A. Modal Awal

Modal awal digunakan untuk membeli peralatan, bahan baku awal, perlengkapan usaha, dan biaya promosi sebelum usaha beroperasi.

No	Barang	Harga
1	Tali giok china	Rp 13.000
2	Manik manik	Rp 50.000
3	Stiker + Kartu Ucapan	Rp 20.000
4	Packaging (box, bubble wrap, ribbon)	Rp 45.000
5	Biaya promosi awal (cetak katalog, feed IG)	Rp 50.000
6	Gunting Dan Korek	Rp 15.000
	Total Modal Awal	Rp.193.000

B. Harga Pokok Produksi (HPP)

HPP dihitung per unit produk untuk menentukan harga jual yang tepat.

No	Komponen	HPP Basic	HPP Premium	HPP Gift Box
1	Bahan (tali & manik standar)	Rp 2.500		
2	Kemasan standar (plastik/stiker)	Rp 1.000		
3	Bahan (tali & manik custom/huruf)		Rp 3.000	
4	Kemasan standar (box kecil + tali pita)		Rp 1.500	

5	Kemasan Gift Box lengkap (box eksklusif, pita, kartu ucapan, bubble wrap)			Rp 4.500
6	Bahan (tali & manik premium)			Rp 3.500
	Total	Rp 3.500	Rp 4.500	Rp 8.000

C. Penentuan Harga Jual Dan Estimasi Penjualan Bulanan

Produk	HPP	Harga Jual	Estimasi Unit Terjual / Bulan	Estimasi Total Pendapatan
Strap hp Basic	Rp 3.500	Rp 10.000	40	Rp 400.000
Custom Case Premium	Rp 4.500	Rp 12.000	40	Rp 480.000
Strap hp Gift Box	Rp 8.000	Rp 20.000	20	Rp 400.000
Total			100	Rp.1280.000

D. Biaya Operasional Bulanan

Kebutuhan	Biaya
Penyusutan Alat (Gunting & Korek)	Rp 2.000
Biaya Internet / Kuota (Promosi IG)	Rp 25.000
Biaya Transportasi Belanja Bahan	Rp 15.000
Isi Ulang Gas Korek / Alat Pendukung	Rp 3.000
Total Biaya Operasional per Bulan	**Rp 45.000**

E. Estimasi Laba Bersih

Laba bersih dihitung dari Total Pendapatan dikurangi Total HPP dan Biaya Operasional. [1]

A. Hitung Total HPP Terjual Sebulan: [1]

- Strap HP Basic: 40 unit × Rp 3.500 = Rp 140.000
- Custom Strap Premium: 40 unit × Rp 4.500 = Rp 180.000

- Strap HP Gift Box: 20 unit × Rp 8.000 = Rp 160.000
- **Total HPP Bulanan: Rp 480.000**

LABA BERSIH

Laba Bersih = Total pendapatan – Total HPP - Biaya Operasional

=Rp 1.280.000-Rp 480.000-Rp 45.000

Laba Bersih =Rp 755.000

engan target penjualan 100 unit per bulan, Anda bisa mengantongi keuntungan bersih sebesar **Rp 755.000**. Angka ini sangat bagus karena modal awal Anda sebesat Rp 193.000 langsung kembali (Break Even Point) di bulan pertama jualan!

F. Analisis Return on Investment (ROI)

ROI = Laba Bersih ÷ Modal Awal x 100%

= Rp 755.000 ÷ Rp 193.000 x 100%

= 391,19 %

Kesimpulan: ROI usaha Strap hp mencapai 391,19 %, artinya keuntungan usaha jauh lebih besar dibandingkan modal yang dikeluarkan.

G. Estimasi Balik Modal

Modal Awal ÷ Laba Bersih Bulanan

= Rp 193.000 ÷ Rp 755.000

= 0,05 bulan ≈ 7 hari

Kesimpulan: Usaha Strap Hp diperkirakan dapat balik modal dalam waktu kurang dari 7 hari operasional.

BAB IX

ANALISIS RISIKO DAN SOLUSI

A. Analisis Risiko dan Solusi

No	Risiko	Dampak	Solusi
1	Persaingan dengan produk impor murah	Menurunkan minat beli konsumen	Menonjolkan keunggulan handmade dan nilai personal produk
2	Perubahan tren estetika yang cepat	Produk kurang diminati	Selalu update mengikuti tren melalui riset media sosial
3	Keterlambatan produksi custom order	Kepuasan pelanggan menurun	Membuat jadwal produksi terstruktur dan batas penerimaan order harian
4	Kerusakan atau kekurangan bahan baku	Produksi terhambat	Menjaga stok bahan baku minimum dan memiliki supplier cadangan
5	Risiko keuangan pengeluaran > pemasukan	Arus kas terganggu	Pencatatan keuangan disiplin dan evaluasi anggaran bulanan

BAB X

PENUTUP

Kesimpulan

Demikian proposal usaha kerajinan tangan Aurea Craft ini disusun sebagai gambaran serta perencanaan usaha yang akan dijalankan. Usaha ini diharapkan dapat menjadi peluang bisnis yang menjanjikan karena produk kerajinan tangan personal dan estetis saat ini semakin diminati oleh masyarakat, khususnya generasi muda yang aktif di media sosial.

Usaha Aurea Craft tidak hanya bertujuan memperoleh keuntungan finansial, tetapi juga ingin memberikan nilai lebih bagi konsumen melalui produk yang personal, bermakna, dan berkualitas tinggi. Dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas, menjaga standar keindahan dalam setiap produk, serta memberikan pelayanan kustomisasi terbaik, usaha ini diharapkan mampu membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan jangka panjang.

Dalam menjalankan usaha ini tentu terdapat berbagai tantangan seperti persaingan produk impor, perubahan tren, dan keterbatasan kapasitas produksi. Namun dengan perencanaan yang matang, strategi pemasaran digital yang tepat, inovasi desain yang berkelanjutan, serta pengelolaan keuangan yang baik, usaha ini memiliki peluang besar untuk berkembang dan bersaing di pasaran.

Kami berharap usaha Aurea Craft ini dapat berkembang menjadi brand kerajinan tangan lokal yang dikenal luas, mampu membuka lapangan pekerjaan, serta memberikan kontribusi positif bagi pengembangan industri kreatif Indonesia. Akhir kata, kami menyadari bahwa proposal ini masih memiliki kekurangan dan sangat mengharapkan kritik serta saran yang membangun demi penyempurnaan ke depannya.

Yogyakarta, 2026

Penyusun,

Fatimah, Nisa, Putri, Ropi