



PROPOSAL BISNIS KREATIF

USAHA ACCESORIS MANIK MANIK



Yuniarti
1607240109189
sofyan

Pengenalan

Sofia house adalah bisnis aksesoris yang mengkhususkan pada produk kreatif handmade dengan bahan manik-manik, seperti gelang, cincin, kalung, strap phone, keychain juga bahan-bahan dan pelatihan membuat aksesoris manik-manik.

Kami berfokus pada kreasi-kreasi buatan tangan dengan produk yang unik, modis dan mengikuti jaman serta dengan edisi terbatas melalui berbagai platform offline dan online.

Dengan berkembangnya minat masyarakat terhadap mode dan barang-barang handmade, usaha ini akan semakin diminati dari tiap musim ke musim.

Visi

Membuat usaha yang lebih luas tidak hanya daerah lokal tetapi juga internasional, agar masyarakat mendapatkan produk yang berkualitas, unik, tidak pasaran dengan harga yang terjangkau.

Mengenalkan produk handmade agar masyarakat lebih termotivasi membuat barang-barang dengan kreatif khususnya di aksesoris manik-manik.

Membuka lapangan kerja di bidang usaha kreativitas dan handmade

Misi

1. Menyediakan produk yang unik, menarik, dengan bahan yang berkualitas tapi dengan harga terjangkau.
2. Mengikuti trend terbaru dan menambah kreativitas agar selalu menghasilkan produk yang menarik minat masyarakat.
3. Bekerja sama dengan berbagai pihak seperti pengrajin lokal dan pengusaha yang membantu membuat dan menjual, agar lebih luas dan besar jangkauannya.
4. Tidak hanya memanfaatkan platform offline saja tetapi juga platform online dalam memasarkan produk.
5. Menjaga kualitas produk tetap baik, aman dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas.
6. Memberikan pelayanan belanja yang menyenangkan dengan pelayanan yang baik, ramah dan profesional.
7. Untuk kedepannya kita akan berinovasi dengan manik-manik khas dalam negeri agar menarik lebih banyak pihak di seluruh dunia internasional.

Tujuan Usaha

1. Memperkenalkan Produk-produk handmade, agar masyarakat tertarik dan menghargai produk-produk handmade terutama produk handmade dalam negeri.
 2. Meningkatkan kreativitas, Dengan mengenalkan produk handmade masyarakat akan termotivasi untuk mencoba dan mengeluarkan kreativitasnya.
 3. Menjadikan produk handmade sebagai alternatif dalam mengisi kegiatan dengan waktu yang lebih berkualitas.
 4. Membantu pengrajin-pengrajin lokal dan pengusaha lokal untuk mengembangkan dan memperkuat usaha, dengan menjual barang yang unik dan berkualitas.
- Menyerap lapangan kerja dan membuka lapangan baru untuk masyarakat

Deskripsi produk



1. Gelang Manik

Salah satu aksesoris dengan minat terbanyak, aksesoris ini biasa dipakai dilengan dan terbuat dari jalinan tali dan manik-manik berbagai bentuk dan warna



2. Kalung Manik

Pembuatannya sama dengan gelang manik, biasanya digunakan dileher, aksesoris jenis ini memberikan kesan anggun dan modis bagi penggunanya.



3. Cincin Manik

Salah satu aksesoris dengan banyak variasi biasanya tidak hanya dipakai 1, tapi juga beberapa di jari



1. Aksesoris ini paling banyak berubah dari jaman ke jaman dengan banyak jenis baru manik-manik di setiap musimnya, aksesoris ini biasanya dipakai untuk hiasan tas dan kunci



5. Straphone Manik

Innovasi Aksesoris terbaru saat ini, dengan majunya teknologi handphone minat untuk memakai aksesoris di handphone makin banyak, biasanya aksesoris ini digunakan di casing handphone

Analisis Pasar dan Konsumen

Aksesoris manik-manik memiliki potensi yang sangat besar dipasaran, keinginan setiap orang untuk tampil modis dan bisa mengekspresikan diri secara kreatif menjadi peluang besar agar usaha ini terus berjalan dan mengalami kemajuan.

Beberapa potensi dan peluang pasar manik-manik:

1. Pemakai dari masyarakat dengan berbagai kalangan usia dan gender.

Walaupun aksesoris itu sebagai pelengkap busana, minat masyarakat terhadap aksesoris sangat signifikan, aksesoris dianggap sebagai pemberi sentuhan dan ciri khas kepada pemakainya, hal ini membuat bisnis manik-manik membuka peluang menarik terutama pada pecinta fashion.

2. Industri Handmade dan Kreativitas

Dijaman serba kreatif ini produk-produk mulai menjadi incaran, model yang mudah disesuaikan dengan minat semua orang bisa menjadikan produk ini disukai pecinta handmade, dengan keterlibatan konsumen membuat barang yang sesuai keinginannya bisa membuka peluang yang menghasilkan penghasilan.

3. Toko-toko Souvenir

Accesoris ini bisa menjadi alternatif untuk pemberian gift pada saat-saat istimewa seperti ulang tahun atau pernikahan, walaupun produk handmade mempunyai harga yang lebih tinggi dibanding produk massal lain, tapi bisa bersaing dikarenakan produk handmade bisa mewakili ciri khas pemberi yang tidak akan diberikan oleh produk lain.

4. Membuka workshop dan pelatihan

Dengan tingginya minat pada accesoris ini keinginan untuk mengetahuinya makin besar, ini bisa menjadi peluang untuk membuka workshop dan kelas pelatihan, hal ini tidak hanya menambah penghasilan tapi juga menciptakan pengalaman yang membangun kreativitas masyarakat.

5. Individu yang mencari harga terjangkau

Harga perhasan manik-manik biasanya lebih terjangkau dibanding perhiasan dengan berbagai bahan lain, dengan design yang menarik tapi tidak membebani anggaran, masyarakat akan tertarik untuk membeli accesoris ini.

6. Export dan pasar Global

Diinternasional produk lebih banyak diminati, walaupun persaingan tinggi karena bahan-bahan manik tersebar diseluruh dunia, ciri khas dari proses pembuatan akan menjadi daya Tarik tersendiri bagi pembeli di luar negeri.

7. Pusat oleh-oleh dan pariwisata

Tidak hanya makanan, accesoris bisa menjadi incaran dan daya Tarik bagi para wisatawan, dengan design yang praktis, ringan, unik dan mudah dibawa dengan jumlah banyak, para wisatawan bisa membeli barang-barang ini untuk dijadikan buah tangan ditempat asalnya.

8. Geliat budaya lokal

Untuk kedepannya sofia house tidak hanya akan memakai bahan baku biasa yang ada dipasaran, tetapi juga memakai bahan baku lokal yang mewakili setiap daerah, untuk memperkenalkan budaya lokal lewat accesoris dan perhiasan.

Analitis SWOT

A. Strength

1. Bisa didapat dengan harga terjangkau
2. Kreatif dan unik
3. Bahan tidak mudah rusak dan awet
4. Bisa menjangkau semua kalangan
5. Pembuatan yang simple dan tidak memakan waktu terlalu lama
6. Bahan baku yang beragam dengan banyak pilihan
7. Bisa dibuat dengan berbagai macam design Nyaman dan ringan dipakainya

B.. Weakness

1. Sulit mendapatkan bahan baku yang benar-benar berkualitas
2. Terlalu banyak peasaing yang membuat barang ini
3. Kesulitan mencari pengrajin yang kompeten
4. Pemasaran yang dilakukan dengan cara tradisional
5. Tempat usaha yang belum memadai
6. Performa bisnis belum maksimal dan naik turun

A. Opportunity

1. Banyak diminati anak muda jaman sekarang
2. Usaha yang belum menyebar ditempat-tempat lain
3. Banyak dibutuhkan tidak hanya untuk pemakai. Tapi juga souvenir pernikahan, kado ulang tahun atau buah tangan para wisatawan
4. Dapat membuka peluang usaha baru
5. Mudah mengembagkan produk yang beraneka ragam
6. Daya Tarik kreatif dan inovatif memiliki kesempatan menguasai pasar

A. Threat

1. Perkembangan yang terlalu cepat membuat konsumen beralih ke jenis yang baru
2. Trend dari produk luar membuat minat masyarakat terhadap produk lokal menurun

Model Bisnis

Channel

- a. Pembeli di outlet
- b. Online shop/marketplace
- c. Bazaar-bazaar atau pameran
- d. Pembeli dengan pesanan khusus
- e. Toko-toko souvenir
- Toko-toko handmade

Customer segment

- a. Anak-anak dan dewasa, sebagai pemakai
- b. Pengantin yang membutuhkan souvenir
- c. Wisatawan yang membutuhkan buah tangan
- d. Pecinta handmade
- e. Toko souvenir dan handmade
- f. Pengunjung Bazaar

Value Proposition

- a. Produk kerajinan tangan dengan design berbeda dengan produk lain
- b. Harga bersaing dan terjangkau oleh lapisan masyarakat
- c. Dibuat dengan bahan berkualitas dan aman dipakai
- d. Dapat membuat produk sesuai pesanan
- e. Pelayanan yang baik, ramah dan professional
- f. Tersedia garansi dan service untuk aksesoris yang rusak
- g. Barang mudah didapat dengan pemesanan offline maupun online

Revenue stream

- a. Produk yang dibuat
- b. Pelatihan pembuatan manik
- c. Penjualan produk
- d. Design produk
- e. Penjualan bahan-bahan produk

Customer relation

- a. Pelayanan pelanggan yang personal
- b. Konsultasi design khusus
- c. Gift untuk minimal pembelian
- d. Dukungan purna jual
- e. Self service
- f. Discount
- g. Free ongkir untuk minimal pembelian

Cost structure

- a. Biaya bahan baku dan peralatan
- b. Biaya sewa tempat
- c. Biaya promosi dan pemasaran
- d. Biaya management
- e. Gaji karyawan

Key resource

- a. Kemampuan kerajinan tangan dan penjualan
- b. Bahan baku dan peralatan
- c. Design kreatif dan orisinal
- d. Tim produksi
- e. Tempat jualan

Key Activity

- a. Menentukan design
- b. Membuat produk design tangan
- c. Pengemasan
- d. Menentukan tempat dan dimana produk akan dijual
- e. Promosi dan penjualan
- f. Melayani pelanggan
- g. Pengiriman online
- h. Kelola inventaris dan persediaan

Key partner

- a. Penjual bahan baku
- b. Pengrajin
- c. Distributor
- d. Toko offline
- e. Marketplace
- f. Distributor
- g. Reseller dan dropshiper
- h. Member atau pelanggan tetap
- i. Penyedia layanan pengiriman

Kanal Distribusi

1. Outlet penjualan
2. Marketplace / media online
3. Aplikasi chatting / whats up
4. Bazaar-bazaar /pameran
5. Toko souvenir/ toko handmade
6. Reseller dan dropshiper

Kolaborasi

1. Designer aksesoris
2. Pengrajin aksesoris
3. Influencer
4. Tim marketing
5. Pelatih pembuatan manik
6. Eo dan pengadaan event