



Flowers Beads Bracelet's

Dinda Widya Kumala^{1*}, Feriadi Feriadi², Tina Safira³, Muhammad Yasin⁴

¹⁻⁴ Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Indonesia

Email : dindawidyakumala@gmail.com¹, feriadismkn3sby@gmail.com², tinasafira14@gmail.com³,
yasin@untag-sby.ac.id⁴

Alamat: Jl. Semolowaru No.45, Menur Pumpungan, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Jawa Timur
60118

Korespondensi penulis : tinasafira14@gmail.com *

Abstract, *Handicraft in the form of flower bead bracelets (Flowers Beads Bracelet's) is a creative product that combines aesthetic elements and manual skills in one functional work of art. This bracelet is not only used as a fashion accessory, but also represents artistic and cultural values in every detail of its design. This research or project aims to explore the manufacturing process, material selection, bead assembly techniques, and the potential selling value of the bracelet in the context of the creative industry. The results show that the design of flower bracelets made of beads has high visual appeal, is flexible to fashion trends, and can be developed as a superior product of craft-based MSMEs. In addition, the use of digital media in promotion also encourages the competitiveness of this product in both local and global markets.*

Keywords; *Beaded bracelets, creative industry, fashion accessories, flower designs, handicrafts, MSMEs*

Abstrak, Kerajinan tangan berupa gelang manik-manik bunga (*Flowers Beads Bracelet's*) merupakan produk kreatif yang menggabungkan unsur estetika dan keterampilan manual dalam satu karya seni yang fungsional. Gelang ini tidak hanya digunakan sebagai aksesoris fashion, tetapi juga merepresentasikan nilai artistik dan budaya dalam setiap detail desainnya. Penelitian atau proyek ini bertujuan untuk mengeksplorasi proses pembuatan, pemilihan bahan, teknik perangkaian manik-manik, serta potensi nilai jual dari gelang tersebut dalam konteks industri kreatif. Hasilnya menunjukkan bahwa desain gelang bunga berbahan manik-manik memiliki daya tarik visual tinggi, fleksibel terhadap tren mode, dan dapat dikembangkan sebagai produk unggulan UMKM berbasis kerajinan. Selain itu, pemanfaatan media digital dalam promosi turut mendorong daya saing produk ini di pasar lokal maupun global.

Kata Kunci; aksesoris fashion, desain bunga, Gelang manik-manik, industri kreatif, kerajinan tangan, UMKM

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Manik-manik adalah benda kecil, unik dan menarik setiap butir merupakan karya seni kecil. Manik sebenarnya adalah jenis seni pertama yang memiliki banyak manfaat untuk mempercantik diri atau membuat pengguna terlihat lebih menarik sebagai perhiasan. Selama beberapa tahun terakhir, industri aksesoris manik-manik telah berkembang pesat dan merupakan bagian penting dari industri fashion dan aksesoris. Aksesoris ini mencakup berbagai barang seperti cincin, kalung, gelang, dan lainnya yang dihiasi dengan manik manik. Gelang adalah perhiasan yang dirancang untuk melingkari pergelangan tangan, umumnya dipakai untuk motif hias atau budaya. Mereka dapat dibuat dari bermacam-macam unsur seperti logam, manik-manik, kulit, dan kain dan dapat berkisar dari gaya sederhana dan bersahaja hingga canggih dan halus. Gelang memiliki masa lalu yang kaya dan luas, menelusuri kembali

ke peradaban sebelumnya di mana mereka digunakan untuk alasan agama, budaya, dan lambang. Saat ini, gelang dikenakan oleh orang-orang dari seluruh dunia dan tersedia dalam berbagai genre dan pola untuk memenuhi preferensi individu.

Di Indonesia, gelang manik-manik telah menjadi bagian penting dalam berbagai tradisi, terutama dalam budaya masyarakat adat, sebagai lambang status sosial, simbol keberuntungan, atau bahkan untuk tujuan pengobatan dan perlindungan. Penggunaan manik-manik dalam pembuatan gelang ini juga memiliki hubungan erat dengan nilai seni dan kerajinan tangan yang diwariskan secara turun-temurun. Seiring dengan perkembangan zaman, minat terhadap produk kerajinan tangan, termasuk gelang manik-manik, terus berkembang, baik di pasar lokal maupun internasional. Tren dan permintaan terhadap produk unik dan bernilai seni tinggi menjadi faktor pendorong pertumbuhan pasar gelang manik-manik. Banyak pengrajin dan desainer muda yang tertarik untuk mengembangkan produk ini dengan berbagai inovasi dan desain yang menarik.

Namun, meskipun potensi pasar yang besar, pengrajin gelang manik-manik seringkali dihadapkan pada tantangan seperti kurangnya pemahaman tentang pemasaran modern, keterbatasan akses ke bahan baku berkualitas, dan minimnya pelatihan dalam penggunaan teknologi yang mendukung produksi. Oleh karena itu, perlu adanya upaya untuk memanfaatkan peluang ini dengan lebih baik melalui pengembangan produk gelang manik-manik yang dapat bersaing di pasar global, sambil tetap menjaga kearifan lokal yang terkandung dalam setiap desain dan teknik pembuatan gelang. Dengan demikian, proposal ini bertujuan untuk mengembangkan usaha pembuatan gelang manik-manik yang tidak hanya berfokus pada aspek estetika dan seni, tetapi juga memperhatikan kualitas produk, pemasaran yang efektif, serta pelestarian budaya dan tradisi dalam setiap produk yang dihasilkan.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana gambaran usaha dan filosofi produk Flowers Beads Bracelet's?
2. Bagaimana analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) dapat membantu mengembangkan strategi bisnis Flowers Beads Bracelet's yang kompetitif?
3. Bagaimana dampak inovasi desain terhadap daya tarik Flowers Beads Bracelet's di pasar lokal ?
4. Bagaimana laporan rencana anggaran biaya (RAB) dalam bisnis Flowers Beads Bracelet's?

Tujuan Kegiatan

1. Untuk mengetahui gambaran usaha dan filosofi produk Flowers Beads Bracelet's
2. Untuk mengetahui dan memahami analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) dapat membantu mengembangkan strategi bisnis Flowers Beads Bracelet's yang kompetitif
3. Untuk mengetahui dan memahami dampak inovasi desain terhadap daya tarik Flowers Beads Bracelet's di pasar lokal
4. Untuk mengetahui dan memahami laporan rencana anggaran biaya (RAB) dalam bisnis Flowers Beads Bracelet's

Manfaat Kegiatan

1. Memberikan wawasan tentang bagaimana filosofi dan nilai estetika pada produk Flowers Beads Bracelet's memengaruhi preferensi konsumen, sekaligus memberikan gambaran tentang pengembangan usaha produk Flowers Beads Bracelet's.
2. Mengidentifikasi kekuatan (Strength), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunity), dan ancaman (Threat) yang dihadapi oleh Flowers Beads Bracelet dan mampu merumuskan strategi bisnis yang efektif berdasarkan hasil analisis SWOT, termasuk strategi pemasaran, produksi, dan pengembangan produk.
3. Mengidentifikasi preferensi konsumen terhadap desain, warna, dan jenis manik-manik Flowers Beads Bracelet's Yang digunakan serta meningkatkan daya tarik produk melalui inovasi desain yang sesuai dengan selera pasar lokal.
4. Menyusun laporan rencana anggaran biaya (RAB) Flowers Beads Bracelet's yang akurat dan komprehensif dan mengembangkan strategi pengelolaan keuangan yang efektif untuk mencapai keuntungan yang optimal.

2. KAJIAN TEORI

Menurut Hisrich (2001), kewirausahaan adalah suatu proses untuk mengidentifikasi peluang bisnis, mengembangkan ide, dan mengelola usaha. Dalam konteks usaha gelang manik-manik, kewirausahaan berperan penting dalam memilih peluang pasar, merancang produk, dan mengelola sumber daya agar usaha dapat berkembang dan bertahan dalam jangka panjang. Kotler dan Keller (2016) menyatakan bahwa pemasaran yang efektif melibatkan pemahaman tentang kebutuhan dan keinginan pelanggan. Dalam usaha gelang manik-manik, pemasaran berperan penting untuk menentukan target pasar, memasarkan produk, serta menciptakan strategi yang tepat agar produk diterima dengan baik oleh konsumen. Manik-

manik digunakan dalam banyak kerajinan populer saat ini karena tersedia dalam berbagai warna, ukuran, dan variasi yang meningkatkan keindahan produk.

(Dan et al., 2024). Aksesori adalah kekuatan (the power of accessories) dalam dunia fashion. Jika digunakan dengan tepat dan sesuai dengan busana yang dikenakan, mereka akan menambah daya tarik pemakainya. Penampilan akan terlihat lebih berkelas dan menarik dengan menambahkan aksesori yang cocok dengan warna pakaian, memberikan kesan elegan yang menjadi nilai tambah bagi fashion yang dikenakan. Menurut Garvin (1987), kualitas produk dapat dilihat dari delapan dimensi, antara lain kinerja, keandalan, daya tahan, dan estetika. Dalam pembuatan gelang manik-manik, kualitas bahan manik-manik dan keterampilan dalam merakit gelang menjadi faktor utama yang mempengaruhi kualitas produk akhir.

Menurut Ulrich dan Eppinger (2012), desain produk yang baik menggabungkan aspek teknis, fungsional, dan visual untuk menciptakan produk yang menarik dan berguna. Dalam usaha gelang manik-manik, desain menjadi salah satu faktor utama yang menentukan daya tarik produk dan daya saing di pasar. Teori Pengelolaan Keuangan Usaha Pengelolaan keuangan adalah proses merencanakan, mengorganisasi, dan mengendalikan penggunaan sumber daya keuangan dalam suatu usaha. Menurut Brigham dan Houston (2013), pengelolaan keuangan yang baik melibatkan pengelolaan kas, investasi, dan pembiayaan yang efektif untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. Dalam usaha gelang manik-manik, pengelolaan keuangan yang tepat sangat diperlukan agar usaha dapat berkembang dengan efisien dan menguntungkan.

3. METODE

Metode Pembuatan

Bahan dan Alat:

1. Bahan:

- a. Manik manik
- b. Senar gelang Elastis
- c. Pengait gelang Kokot udang
- d. Rantai tambahan
- e. Lem khusus perhiasan (opsional, untuk mengamankan ikatan)
- f. Pembatas manik dan penutup ujung senar.
- g. Label produk
- h. Box dan plastik produk

2. Alat:

- a. Jarum manik-manik (opsional)
- b. Penggaris
- c. Gunting atau alat pemotong senar.

Proses Pembuatan:

1. Pengukuran:

- a. Ukur pergelangan tangan untuk menentukan panjang gelang yang diinginkan.
- b. Tambahkan beberapa sentimeter untuk ikatan.

2. Penyusunan Manik-manik:

- a. Susun manik-manik sesuai dengan desain yang telah direncanakan.
- b. Variasikan jenis, warna, dan ukuran manik-manik untuk menciptakan tampilan yang menarik.
- c. Jika membuat motif bunga, buatlah rangkaian bunga pada bagian terpisah, lalu rangkai pada tali utama.

3. Perangkaian:

- a. Masukkan manik-manik satu per satu ke dalam tali/benang sesuai dengan urutan desain.
- b. Pastikan manik-manik terpasang dengan rapi dan tidak longgar.
- c. Jika menggunakan senar elastis, senar dapat langsung di ikat, namun jika menggunakan senar yang tidak elastis, maka perlu ditambahkan pengait gelang.

4. Pengikatan:

- a. Setelah semua manik-manik terpasang, ikat ujung tali/benang dengan kuat.
- b. Gunakan simpul mati atau simpul ganda untuk memastikan ikatan tidak mudah lepas.
- c. Jika perlu, tambahkan lem khusus perhiasan pada simpul untuk memperkuat ikatan.

5. Penyelesaian Akhir:

- a. Merapikan ujung tali/benang yang tersisa.
- b. Jika menggunakan penutup simpul, pasang penutup simpul untuk menyembunyikan ikatan dan memberikan hasil akhir yang lebih rapi.
- c. Periksa kembali gelang untuk memastikan tidak ada manik-manik yang longgar atau ikatan yang lemah.
- d. Pastikan desain gelang sesuai dengan yang diinginkan.
- e. Periksa kembali kekuatan ikatan.
- f. Bersihkan gelang dari kotoran atau sisa-sisa lem.

- g. Kemas gelang dengan rapi dan menarik.

Packaging:

1. Packaging

- a. Mendapatkan kartu cart logo bertuliskan Flowers Beads Bracelet dengan desain bunga
- b. Memberikan label pada dengan kartu cart tersebut

Metode Pemasaran

Berikut adalah metode pemasaran yang bisa diterapkan untuk Flowers Beads Bracelet dengan menggunakan metode 4P (Product, Price, Place, Promotion):

1. Product (Produk)

Flowers Beads Bracelet's adalah gelang handmade berbahan dasar manik-manik yang dirangkai berbentuk bunga. Produk ini memiliki daya tarik visual yang kuat karena warna-warnanya yang cerah dan desainnya yang manis serta estetik. Salah satu keunggulan utama produk ini adalah tidak hanya menyediakan ukuran yang disesuaikan dengan rata-rata ukuran pergelangan anak-anak, remaja, maupun dewasa tetapi juga dapat memesan sesuai lingkaran pergelangan tangan mereka. Selain ukuran, pelanggan juga dapat melakukan kustomisasi warna, motif bunga, dan bahkan menambahkan elemen personal seperti huruf inisial. Produk ini sangat cocok untuk hadiah ulang tahun, kado sahabat, atau sebagai aksesoris pelengkap gaya harian yang ringan dan modis. Dengan sentuhan handmade dan personalisasi tinggi, gelang ini bukan hanya sekadar aksesoris, melainkan juga memiliki nilai emosional dan artistik yang unik.

2. Price (Harga)

Harga dasar yang ditawarkan untuk satu gelang adalah Rp15.000 per pcs, menjadikannya produk yang sangat terjangkau bagi kalangan pelajar, mahasiswa, hingga masyarakat umum. Harga ini termasuk dalam kategori ekonomis, namun tetap menawarkan kualitas dan keunikan yang tidak kalah dengan produk komersial lainnya. Untuk layanan kustom tambahan seperti inisial nama, desain spesial, atau kemasan khusus, dapat dikenakan biaya tambahan yang disesuaikan (Rp2.000–Rp5.000 per permintaan).

3. Place (Tempat)

Distribusi produk Flowers Beads Bracelet's dilakukan secara fleksibel melalui jalur online dan offline. Di jalur online, penjualan difokuskan pada platform-platform populer seperti Instagram, TikTok Shop, dan marketplace seperti Shopee dan

Tokopedia. Pemesanan juga bisa dilakukan langsung melalui WhatsApp Business, khususnya untuk pelanggan yang ingin memesan gelang custom. Keunggulan distribusi online ini adalah kemudahan akses pelanggan serta ruang promosi yang luas melalui konten digital. Sementara itu, untuk distribusi offline, gelang ini bisa dijual secara langsung di lingkungan sekitar seperti kampus dan acara bazar lokal. Selain itu, penjual juga dapat menitipkan produk di toko aksesoris, butik handmade, atau mengikuti event kreatif seperti pop-up market. Dengan memanfaatkan distribusi online dan offline secara bersamaan, produk ini memiliki potensi jangkauan pasar yang luas dan beragam.

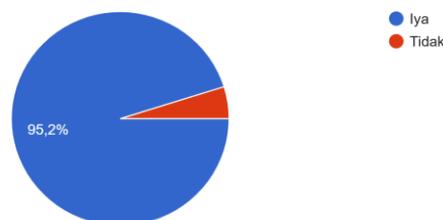
4. Promotion (Promosi)

Strategi promosi difokuskan pada pendekatan kreatif dan digital untuk menarik perhatian pasar sasaran, khususnya anak muda dan pecinta kerajinan tangan. Salah satu strategi utama adalah penggunaan media sosial, terutama Instagram dan TikTok, untuk menampilkan proses pembuatan gelang (behind the scene), testimoni pelanggan, serta ide styling dengan gelang tersebut. Konten video pendek, aesthetic photos, dan reels menjadi sarana utama dalam menarik interaksi dan minat pembeli. Selain itu, dilakukan juga promosi melalui sistem giveaway, seperti "tag teman kamu untuk dapat gelang gratis" yang bertujuan meningkatkan engagement dan awareness. Promosi lainnya termasuk kerja sama dengan micro-influencer yang memiliki pengikut loyal di fashion atau handmade, serta pembuatan edisi khusus pada momen tertentu. Untuk mendongkrak penjualan, penjual juga dapat membuat potongan harga dalam periode terbatas. Promosi yang konsisten dan kreatif menjadi kunci utama dalam membangun brand awareness dan loyalitas pelanggan terhadap produk Flowers Beads Bracelet's

Berikut ini adalah ulasan dari 62 responden untuk mengetahui keberlanjutan dari metode pemasaran produk Flowers Beads Bracelet's, sebagai berikut :

1. Persentase responden yang mengetahui produk ini

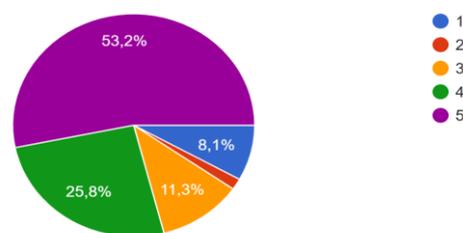
Apakah anda mengetahui produk ini
62 jawaban



Berdasarkan diagram lingkaran diatas menunjukkan bahwa sebagian besar responden (95,2%) mengetahui produk Flowers Beads Bracelet. Hal ini mengindikasikan bahwa produk tersebut memiliki tingkat kesadaran merek yang tinggi di antara responden yang mengisi survei. Produk Flowers Beads Bracelet memiliki tingkat pengenalan yang sangat baik di antara kelompok yang disurvei. Namun, selalu ada ruang untuk perbaikan, dan upaya dapat dilakukan untuk meningkatkan kesadaran di antara 4,8% responden yang belum mengetahui produk tersebut.

2. Persentase keinginan responden merekomendasikan produk ini

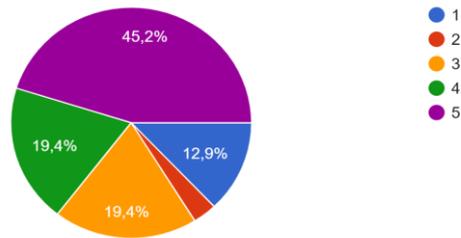
Berapa keinginan anda untuk merekomendasikan produk ini
62 jawaban



Berdasarkan diagram lingkaran diatas mayoritas responden (53,2%) memberikan skor 5, yang berarti mereka sangat mungkin merekomendasikan produk ini. Ini menunjukkan tingkat kepuasan yang tinggi terhadap "Flowers Beads Bracelet". Sejumlah besar responden lainnya (25,8%) memberikan skor 4, yang juga menunjukkan kepuasan yang baik. Hanya sebagian kecil responden yang memberikan skor 3 (11,3%) dan 2 (8,1%), menunjukkan adanya beberapa area yang mungkin perlu ditingkatkan. Responden yang memberikan skor 1 (1,6%), yang menunjukkan bahwa tidak ada yang benar-benar tidak puas dengan produk ini. Secara keseluruhan, "Flowers Beads Bracelet" memiliki tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi. Mayoritas pelanggan sangat mungkin merekomendasikan produk ini kepada orang lain. Namun, ada sedikit ruang untuk perbaikan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan yang memberikan skor 1, 2 dan 3.

3. Persentase keinginan responden untuk membeli produk ini

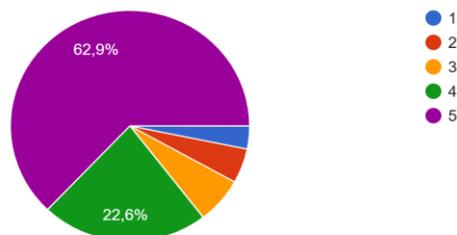
Berapa keinginan anda untuk membeli
62 jawaban



Berdasarkan diagram lingkaran diatas hampir setengah dari responden (45,2%) menunjukkan keinginan yang sangat tinggi skor 5 untuk membeli gelang manik bunga ini. Ditambah dengan (19,4%) responden yang menginginkan skor 4, totalnya sekitar (64,6%) responden memiliki kecenderungan positif terhadap produk. (19,4%) responden bersikap netral skor 3 ini menunjukkan bahwa ada potensi untuk meyakinkan mereka agar tertarik pada produk. (12,9%) responden menunjukkan tidak ingin membeli produk tersebut. Secara keseluruhan, diagram ini memberikan gambaran positif tentang potensi pasar untuk "Flowers Beads Bracelet". Dengan mayoritas responden menunjukkan minat yang kuat, produk ini memiliki dasar yang baik untuk sukses. Namun, tetap penting untuk memperhatikan dan mengatasi kekhawatiran dari skor 1,2 dan 3.

4. Persentase keinginan responden untuk memberikan hadiah produk ini

Berapa keinginan anda untuk memberikan produk ini sebagai hadiah
62 jawaban



Berdasarkan diagram lingkaran diatas bagian skor 5 menunjukkan (62,9%) responden sangat mungkin memberikan produk ini sebagai hadiah menunjukkan tingkat penerimaan dan daya tarik produk yang tinggi sebagai pilihan hadiah. Bagian signifikan kedua, (22,6%) responden yang memberikan skor 4. Ini menunjukkan bahwa sejumlah besar responden juga cukup mungkin memberikan produk ini sebagai hadiah. Bagian yang lebih kecil dari diagram, menunjukkan persentase responden

yang lebih rendah yang kurang mungkin memberikan produk ini sebagai hadiah menunjukkan bahwa hanya sebagian kecil responden yang memberikan nilai 1, 2 dan 3. Secara keseluruhan, diagram lingkaran ini menunjukkan bahwa Gelang Manik Bunga memiliki daya tarik yang kuat sebagai pilihan hadiah. Mayoritas responden (62,9%) sangat mungkin memberikannya sebagai hadiah, dan tambahan 22,6% cukup mungkin melakukannya. Ini menunjukkan bahwa produk tersebut diterima dengan baik dan dianggap cocok untuk pemberian hadiah. Berikut ini adalah gambar pamflet, logo dan Instagram produk Flowers Beads Bracelet's :



Gambar 1 Pamflet Produk Flowers Beads Bracelet's



Gambar 2 Logo Produk Flowers Beads Bracelet's



Gambar 3 Instagram Produk Flowers Beads Bracelet's

4. PEMBAHASAN DAN HASIL

Gambaran Usaha dan Filosofi

Flowers Beads Bracelet's merupakan usaha yang bergerak di bidang kerajinan tangan (handmade), dengan fokus utama pada pembuatan gelang manik-manik yang mengusung tema bunga sebagai ciri khas utamanya. Usaha ini lahir dari kecintaan terhadap dunia seni dan kerajinan, serta keinginan untuk menghadirkan produk yang tidak hanya indah secara visual, tetapi juga memiliki nilai emosional dan filosofis. Setiap gelang yang dihasilkan dirancang secara manual dengan penuh ketelitian, menggunakan kombinasi warna dan bentuk yang harmonis untuk menciptakan kesan anggun, ceria, dan elegan dalam satu tampilan. Filosofi yang diusung Flowers Beads Bracelet's berakar pada makna simbolis dari bunga itu sendiri yang sering kali diasosiasikan dengan keindahan, cinta, pertumbuhan, serta harapan. Melalui produk-produk gelang bertema bunga ini, usaha ini ingin menyampaikan pesan bahwa setiap individu memiliki keunikan dan kecantikan tersendiri yang patut dirayakan. Manik-manik yang disusun dengan penuh ketelitian menggambarkan bagaimana hal-hal kecil dalam hidup, ketika disatukan dengan cinta dan perhatian, dapat membentuk sesuatu yang indah dan bermakna.

Analysis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat)

Membuat perencanaan strategi bisnis yang terdiri dari 4 aspek yaitu:

1. Strength (Kekuatan Produk)

Kekuatan dari produk bisnis kita yaitu sebagai berikut, di antaranya:

- a. Gelang ini sering dihiasi dengan bunga-bunga cantik yang terbuat dari manik-manik berwarna-warni, memberikan kesan ceria dan feminin. Desain yang

menarik ini bisa menarik perhatian konsumen yang mencari aksesoris dengan gaya yang kasual.

- b. Memiliki keunikan karena setiap gelang bisa memiliki desain yang berbeda dan custom, banyak orang yang tertarik pada produk yang memiliki ciri khas dan keunikan, menjadikannya sebagai perhiasan pribadi atau hadiah spesial.
- c. Gelang ini bisa dipakai dalam berbagai kesempatan, baik formal maupun kasual, dan cocok untuk berbagai usia.

2. Weakness (Kelemahan Produk)

Kelemahan dari produk bisnis kita yaitu sebagai berikut, di antaranya:

- a. Gelang manik-manik bunga umumnya lebih rentan rusak jika dibandingkan dengan gelang yang terbuat dari bahan logam atau material yang lebih kuat. Manik-manik bisa mudah lepas atau patah jika terkena benturan keras.
- b. Perawatan yang Lebih rumit karena terbuat dari manik-manik dan bahan halus lainnya, gelang ini membutuhkan perawatan khusus agar tetap awet. Jika tidak dirawat dengan baik, manik-manik bisa kotor, pudar warnanya, atau bahkan rusak.
- c. Walaupun banyak orang yang menyukai desain bunga, tidak semua konsumen tertarik dengan produk yang memiliki elemen yang sangat dekoratif. Hal ini dapat membatasi jangkauan pasar dibandingkan dengan produk aksesoris yang lebih sederhana.

3. Opportunity (Kesempatan/Peluang Produk)

Peluang dari produk bisnis kita yaitu sebagai berikut, di antaranya:

- a. Banyak konsumen yang lebih menghargai produk yang dibuat secara handmade atau custom. Menyediakan opsi untuk membuat desain atau memilih warna manik-manik sesuai selera pelanggan bisa menjadi daya tarik besar. Selain itu, produk dengan nilai seni dan kerajinan tangan sering dianggap lebih bernilai.
- b. Gelang manik-manik bunga sangat populer sebagai hadiah atau souvenir dalam berbagai acara, seperti ulang tahun, perayaan, atau acara spesial lainnya. Peluang untuk menjual dalam jumlah banyak untuk acara tertentu, seperti pernikahan atau festival, sangat besar.
- c. Gelang ini bisa dipasarkan untuk berbagai usia dan segmen pasar, mulai dari anak-anak hingga dewasa. Desain yang dapat disesuaikan dengan preferensi usia yang berbeda juga memberikan peluang untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

4. Threat (Ancaman Produk)

Ancaman dari produk bisnis kita yaitu sebagai berikut, di antaranya:

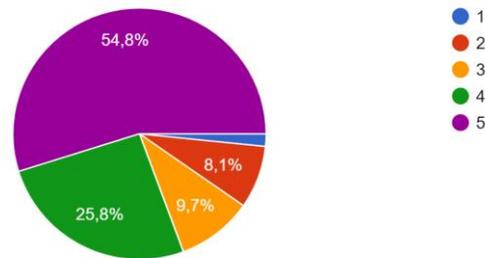
- a. Kualitas yang rentan terhadap kerusakan karena gelang ini terbuat dari manik-manik dan bahan yang lebih halus, produk ini dapat rusak atau patah jika tidak dijaga dengan baik. Ini bisa mengurangi kepuasan pelanggan dan berpotensi merusak reputasi merek jika kualitas produk tidak konsisten.
- b. Konsumen yang awalnya tertarik pada produk handmade atau berbahan alami mungkin berpindah ke aksesoris yang lebih modern atau menggunakan bahan teknologi tinggi. Jika produk kami tidak mampu mengantisipasi perubahan preferensi, produk bisa kehilangan daya tarik di pasar.
- c. Banyak produk gelang manik manik yang serupa dan lebih simple dijual dengan harga lebih murah, terutama produk dijual oleh pengecer besar. Hal ini dapat membuat konsumen beralih ke alternatif yang lebih terjangkau.

Dampak Inovasi Desain di pasar Lokal

Inovasi desain pada Flowers Beads Bracelet dapat memiliki dampak yang signifikan terhadap daya tarik produk tersebut di pasar lokal. Berikut beberapa dampak yang terjadi yaitu meningkatkan daya tarik dalam pembuatan flowers beads bracelet (gelang manik bunga) dapat memberikan desain yang unik dan menarik dengan menggunakan warna-warna yang cerah, bentuk-bentuk yang unik dan teknik yang berbeda. Kedua, membangun identitas merek dalam pembuatan flowers beads bracelet (gelang manik bunga) dapat memberikan dengan cara membuat logo yang unik dan menarik, membuat kemasan yang menarik, membuat desain produk yang konsisten, dan membuat promosi yang efektif. Ketiga, meningkatkan harga jual dalam pembuatan flowers beads bracelet (gelang manik bunga) dapat memberikan cara meningkatkan bahan yang berkualitas tinggi dan langka, meningkatkan desain unik menarik dan menggunakan teknik yang rumit, menggunakan proses produksi yang rumit dan tenaga kerja yang terampil, membuat merek yang kuat, dan menggunakan strategi promosi yang efektif dan saluran pemasaran yang tepat. Keempat, meningkatkan kualitas pelanggan dalam pembuatan flowers beads bracelet (gelang manik bunga) dapat memberikan dengan cara menggunakan sistem layanan pelanggan yang baik, komunikasi yang jelas dan efektif, dan menggunakan kemasan yang baik.

Menurut ulasan 62 responden yang mengisi kuesioner daya tarik produk ini adalah sebagai berikut :

Berapa daya tarik produk ini
62 jawaban



Berdasarkan diagram lingkaran diatas mayoritas responden (54,8%) memberikan skor 5 yang tertinggi untuk produk Flowers Beads Bracelet. Ini menunjukkan bahwa produk tersebut memiliki daya tarik yang sangat kuat di mata sebagian besar konsumen.

Sebanyak 25,8% responden memberikan skor 4, yang juga menunjukkan tingkat kepuasan yang tinggi. Skor 1,2 dan 3 memiliki presentase yang sangat kecil, ini menandakan bahwa sangat sedikit responden yang merasa kurang tertarik dengan produk ini. Secara keseluruhan, diagram lingkaran ini menunjukkan bahwa produk "Flowers Beads Bracelet" memiliki daya tarik yang sangat tinggi di antara responden. Mayoritas responden memberikan penilaian tertinggi, yaitu 5, yang menunjukkan kepuasan dan ketertarikan yang besar terhadap produk ini. Meskipun ada sebagian kecil responden yang memberikan penilaian rendah, persentase mereka sangat kecil dibandingkan dengan responden yang memberikan penilaian tinggi. Hasil survei ini sangat positif bagi produk "Flowers Beads Bracelet". Ini menunjukkan bahwa produk tersebut berhasil menarik minat dan memuaskan sebagian besar konsumen. Dengan mayoritas responden memberikan penilaian tinggi, produk ini memiliki potensi untuk keberhasilan di pasar.

Laporan Perhitungan Rencana Anggaran Biaya (RAB)

1. Biaya Tahapan Produksi

A. Biaya Tidak Tetap

Biaya Tidak Tetap					
No.	Jenis Biaya	Kuantitas		Harga Satuan	Jumlah Biaya
1	Manik - Manik	20	Box	Rp 15.000	Rp 225.000
2	Senar Gelang Elastis	10	Rol	Rp 12.000	Rp 120.000
3	Pengait Gelang Kokot Udang	5	Box	Rp 12.500	Rp 62.500
4	Rantai Tambahan	6	meter	Rp 3.000	Rp 18.000
5	Lem Khusus Perhiasan	5	Pcs	Rp 10.000	Rp 50.000
6	Pembatas Manik atau Penutup Ujung Senar	10	gram	Rp 1.500	Rp 15.000
7	Label Produk	150	Pcs	Rp 100	Rp 15.000
8	Box dan Plastik Produk	150	Pcs	Rp 1.000	Rp. 150.000
Jumlah Biaya Tidak Tetap					Rp 655.500

B. Biaya Tetap

Biaya Tetap					
No.	Jenis Biaya	Kuantitas		Harga Satuan	Jumlah Biaya
1	Gunting Benang Gelang	10	Buah	Rp 7.000	Rp 70.000
3	Jarum Manik - Manik	10	Pcs	Rp 3.500	Rp 35.000
4	Penggaris	10	Pcs	Rp 2.500	Rp 25.000
5	Gaji Karyawan	3	Orang	Rp 100.000	Rp 300.000
6	Biaya Listrik	1	Bulan	Rp 50.000	Rp 50.000
7	Sewa Tempat	1	Bulan	Rp 200.000	Rp 200.000
8	Biaya Promosi	1	Bulan	Rp 150.000	Rp 150.000
9	Biaya Pengiriman	1	Bulan	Rp 50.000	Rp 50.000
Jumlah Biaya Tetap					Rp880.000

Total Biaya Tetap + Total Tidak Tetap = 880.000 + 655.500 = 1.535.500

Dari tabel 1 dan 2 total keseluruhan berjumlah Rp 1.535.500 dengan menghasilkan 150 dalam 1 kali produksi dengan harga Rp 15.000 per pcs

a. Modal Kerja

Total biaya yang dibutuhkan untuk melakukan perencanaan usaha flowers beads bracelet's dengan total biaya sejumlah Rp 1.535.500. Dengan rincian Rp 880.000

biaya tetap, Rp 655.500 biaya tidak tetap. Total Biaya tersebut menghasilkan 150 pcs flowers beads bracelet’.

b. Biaya Variabel Per Pcs

Biaya Variabel Per Pcs	
Bahan	Harga
Manik - Manik	Rp.1.500
Senar Gelang Elastis	Rp. 800
Pengait Gelang Kokot Udang	Rp. 416
Rantai Tambahan	Rp. 120
Lem Khusus Perhiasan	Rp. 333
Pembatas Manik atau Penutup Ujung Senar	Rp 100
Label Produk	Rp 100
Box dan Plastik Produk	Rp 1.000
Total	Rp 4.369

2. Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi		
No	Keterangan	Nilai
1.	Total Biaya	Rp 1.535.500
2.	Jumlah Unit	150
3.	HPP = Total Biaya/Jumlah Unit	Rp 1.535.500 : 150 = Rp 10.237
4.	Total Harga Jual Per Pcs	Rp 15.000

3. Laba atau Rugi

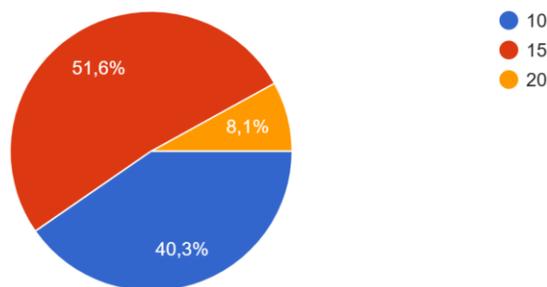
Laba atau Rugi		
No	Keterangan	Nilai
1.	Laba per Unit = Harga Jual per Unit - HPP per Unit	15.000 - 10.237 = Rp 4.763
2.	Total Laba = Laba per Unit x Jumlah Unit Terjual	Rp 4.763 x 150 = 714.450 (Untung)

4. Break Even Point (BEP) Unit dan Omzet

Laba atau Rugi		
No	Keterangan	Nilai
1.	BEP Unit = Total Biaya Tetap : Harga Jual per Unit - Biaya Variabel per Unit	Rp 880.000:15.000 - 4.369 = 83 Unit
2.	BEP Omzet = BEP Unit x Harga Jual per Unit	83 x Rp 15.000 = Rp 1.245.000

Berikut ini adalah persentase 62 responden atas rekomendasi harga produk ini :

Rekomendasi harga produk ini
62 jawaban



Berdasarkan diagram lingkaran diatas 40,3% responden merekomendasikan harga 10. 51,6% responden merekomendasikan harga 15 ini adalah persentase tertinggi, menunjukkan bahwa sebagian besar responden merasa harga 15 adalah yang paling sesuai. 8,1% responden merekomendasikan harga 20 ini adalah persentase terendah, menunjukkan bahwa hanya sebagian kecil responden yang merasa harga 20 adalah yang paling sesuai. Harga yang paling disarankan untuk "Flowers Beads Bracelet" adalah 15, karena mendapat persentase suara

tertinggi. Harga 10 juga bisa menjadi pilihan yang cukup baik mengingat selisih presentase yang tidak terlalu jauh dengan harga 15. Harga 20 kurang diminati oleh responden.

5. PENUTUP

Dengan proposal ini, kami berharap dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai potensi dan rencana pengembangan usaha 'Flowers Beads Bracelet'. Kami percaya bahwa dengan keunikan desain, kualitas produk, dan strategi pemasaran yang tepat, usaha ini memiliki peluang besar untuk sukses di pasar lokal maupun global. Kami berkomitmen untuk terus berinovasi, menjaga kualitas, dan melestarikan nilai-nilai budaya dalam setiap produk yang kami hasilkan. Kami menyadari bahwa perjalanan ini tidak akan lepas dari tantangan, namun kami yakin dengan dukungan dari berbagai pihak, termasuk konsumen dan mitra bisnis, kami dapat mengatasi setiap hambatan dan mencapai tujuan kami. Kami juga terbuka terhadap saran dan masukan yang membangun demi kemajuan usaha ini. Akhir kata, kami mengucapkan terima kasih atas perhatian dan dukungan yang diberikan. Semoga proposal ini dapat menjadi langkah awal yang baik untuk mewujudkan 'Flowers Beads Bracelet' sebagai produk kerajinan manik-manik yang unggul dan berdaya saing.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Fitria, et al. "Pemberdayaan Ekonomi dengan Kerajinan Gelang Manik-Manik di Kelurahan Sawahluhur Kasemen." *153-161+JURNAL+SENAMA+UMKM-Fitria*, 3 Juli 2024, pp. 157-158.
- Hasbi, Hasbi, Mas'ud U. Al Ansyari, Ika Wisudawaty, Herawan Hisanan, and Universitas Negeri Makassar. 2024. "Pelatihan Kewirausahaan Meroncee Aksesoris Manik Manik." *Masyarakat+Berkarya++Volume+1,+November+2024+hal+96-101.pdf* 1 (4): 97. <https://doi.org/10.62951/karya.v1i4.811>.
- Repository GICI. n.d. <https://www.repository.stiegici.ac.id/document/download/89d8989b-cc87-495f-9eed-b358ec5ce3f3/pengaruh-kualitas-produk-harga-dan-promosi-terhadap-keputusan-pembelian-produk-kerajinan-manikaiey-di-kota-tangerang?filename=bab-i-rizal-fadilah-2412008368.pdf>.
- "Praktik Kreativitas Pada Anak-Anak "Pembuatan Gelang Manik-Manik."" 2024. <https://kampungkb.bkkbn.go.id/kampung/66239/intervensi/940482/praktik-kreativitas-pada-anak-anak-pembuatan-gelang-manik-manik>.
- kumparan.com. 2023. "Cara untuk Membuat Gelang Manik-Manik yang Cantik dan Lucu." <https://kumparan.com/tips-dan-trik/cara-untuk-membuat-gelang-manik-manik-yang-cantik-dan-lucu-21XnL10VUql>.

kumparan.com. 2024. "Cara Buat Gelang Manik-manik yang Cocok untuk Ide Jualan." seputar hobi. <https://kumparan.com/seputar-hobi/cara-buat-gelang-manik-manik-yang-cocok-untuk-ide-jualan-22nPGHgAZED>.