



**USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
PHOTOBAG SEBAGAI USAHA PENINGKATAN NILAI KREASI DAN INOVASI
DALAM PEMBUATAN PRODUK TAS DALAM NEGERI**

**BIDANG KEGIATAN :
PKM KEWIRAUSAHAAN**

Diusulkan oleh :

Violita Angelina Chrystie	B12.2012.02067
Rizki Dian Irvanti	B12.2012.02037
Sherly Christina Putri P.	B12.2012.02057
Avia Dinda Larasati	B11.2013.02855

**UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO
SEMARANG
2014**

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : PhotoBag Sebagai Usaha Peningkatan Nilai Kreasi dan Inovasi Dalam Pembuatan Produk Tas Dalam Negeri
2. Bidang Kegiatan : () PKM-P () PKM-M () PKM-K () PKM-T
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Violita Angelina C
 - b. NIM : B12.2012.02067
 - c. Jurusan : Akuntansi - S1
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Universitas Dian Nuswantoro
 - e. Alamat Rumah : Jl. Giri Mukti Barat II no. 6 Semarang
 - f. Alamat Email : violita.angelina17@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 3 orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Mahmud, S.E., M.M.
 - b. NIDN : 0604.07.6701
 - c. Alamat Rumah : Jl. Perum Bukit Asri F 104 Rt 06/RW 07 Semarang
6. Biaya Total
 - a. Dikti : Rp 10.535.000,-
 - b. Sumber Lain : Rp 0,-
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

Semarang, 8 Agustus 2014

Menyetujui,

Kepala Program Studi Akuntansi

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Yulita Setiawanta, S.E., M.Si.)
NIP. 0656.11.2000.233

(Violita Angelina Chrystie)
NIM. B12.2012.02067

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan

Dosen Pendamping

(Usman Sudibyo, S.Si., M.Kom.)
NIP. 0686.11.1996.100

(Mahmud, S.E., M.)
NIDN. 0604.07.6701

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	(i)
Halaman Pengesahan	(ii)
Daftar Isi	(iii)
Ringkasan	(iv)
Bab 1 - Pendahuluan	1
Bab 2 - Gambaran Umum Rencana Usaha	4
Bab 3 - Metode Pelaksanaan	5
Bab 4 - Biaya dan Jadwal Kegiatan	7
Daftar Pustaka	(v)
Lampiran-Lampiran	(vi)

RINGKASAN

PKM-K PhotoBag ini merupakan kegiatan wirausaha yang kami usulkan. PhotoBag sendiri merupakan tas yang akan kami pasarkan dengan sasarannya yaitu wanita, remaja, dan anak-anak yang rencananya akan kami kreasikan dengan menyelipkan gambar atau bisa juga foto sesuai keinginan konsumen. Sehingga ketika konsumen menggunakan PhotoBag tersebut, foto mereka dapat terlihat pada bagian depan tas mereka.

Kami sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis, tentunya juga ingin mempraktekkan ilmu ekonomi yang telah kami dapatkan selama ini di dalam pelaksanaan kegiatan wirausaha kami.

PKM-K PhotoBag ini memiliki beberapa manfaat ekonomi, yaitu dapat menumbuhkan produksi dalam negeri, menghasilkan profit bagi pengelolanya, dan dapat menyerap tenaga kerja dalam proses produksinya.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Wanita, khususnya para kaum remaja, dan anak-anak pada umumnya, membutuhkan ketersediaan fashion yang menarik mengikuti perkembangan zaman. Namun, melihat pasar fashion yang begitu marak berkembang yang ada sekarang ini, banyak di antara mereka yang menginginkan sesuatu yang kreatif dan inovatif, dan dapat memberikan suasana yang baru bagi mereka dalam penampilan mereka.

Dewasa ini banyak diperdagangkan tas-tas wanita yang menarik, namun dengan harga yang selangit. Dan umumnya, jenis dari harga tas wanita yang tergolong masih terjangkau justru jenis tas dengan model monoton dan terkesan biasa saja. Ide PhotoBag ini kami usulkan untuk membantu memenuhi kebutuhan para konsumen akan produk tas yang kreatif, inovatif, dan sesuai dengan selera serta kegunaan masing-masing dengan harga terjangkau.

1.2 PERUMUSAN MASALAH

Dari latar belakang di atas, perumusan masalah yang diambil dari PKM-K PhotoBag ini yaitu :

1. Mengidentifikasi model dan jenis PhotoBag yang sesuai dan cocok di pasar konsumen
2. Menyesuaikan harga sesuai dengan kemampuan atau daya beli konsumen
3. Mempromosikan dengan iklan yang menarik kepada masyarakat konsumen
4. Mengembangkan produk sesuai masukan dan saran dari konsumen

1.4 TUJUAN

Tujuan dari pengembangan produksi PhotoBag ini adalah :

- mengembangkan potensi kewirausahaan dengan memproduksi dan mendistribusikan produk yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen dalam hal menunjang penampilan.
- Dan bagi kami sebagai mahasiswa, kami dapat menerapkan prinsip ekonomi dalam usaha kami, yaitu dengan menggunakan modal yang sekecil-kecilnya, dapat memperoleh keuntungan yang maksimal.

1.5 KEGUNAAN

Kegunaan yang akan diperoleh dari usaha PhotoBag ini antara lain :

1.5.1 Bagi Masyarakat :

- Sebagai penyedia kebutuhan tas kreasi yang dapat disesuaikan dengan selera masyarakat masing-masing.
- Sebagai penumbuh kreasi dan inovasi produk dalam negeri.

1.5.2 Bagi Mahasiswa :

- Sebagai keberlanjutan dari rencana bisnis yang telah direncanakan untuk dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.
- Sebagai wadah pembelajaran kegiatan wirausaha dengan menggunakan prinsip ekonomi.
- Memeroleh profit yang menguntungkan.

1.6 LUARAN YANG DIHARAPKAN

Luaran yang diharapkan dari kegiatan kewirausahaan ini adalah tersedianya produk kreasi dan inovasi fashion wanita, yaitu tas yang dapat disesuaikan dengan selera konsumen dan memaksimalkan kemampuan jiwa kewirausahaan sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

Selanjutnya, jika bisnis ini berkembang, maka kami sebagai mahasiswa dapat menerapkan prinsip-prinsip ekonomi yang telah kami peroleh sewaktu di bangku kuliah. Kami juga mengharapkan luaran yang sesuai dengan bidang kami, diantaranya memperoleh Return on Assets (ROA) dan Return on Investment (ROI) yang ideal. Meskipun nilai usaha kami tergolong usaha kecil, namun kami ingin menerapkan ilmu ekonomi yang sudah kami dapatkan. Salah satunya dengan memiliki tingkat pengembalian modal dalam waktu yang tidak terlalu lama, sehingga kami memiliki perputaran siklus usaha yang baik. Karena semakin tinggi tingkat pengembalian usaha (ROA dan ROI), maka akan semakin baik pula kinerja usaha tersebut.

BAB 2

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 PROFIL KONSUMEN

Melihat maraknya bisnis fashion di kalangan masyarakat dewasa ini, kami melihat keinginan masyarakat akan adanya produk terbaru dengan kreasi dan inovasi yang selalu berbeda dari yang sudah ada. Dan tentunya masalah harga adalah persoalan yang selalu dipertanyakan oleh para konsumen. Dengan hadirnya usaha PhotoBag ini, kami berharap dapat memenuhi selera para konsumen di pasar.

Target pemasaran produk kami ialah para kaum remaja, ibu-ibu muda yang modis, dan juga anak-anak. Kami akan mempersilakan konsumen untuk mendesain sendiri gambar atau foto yang ingin mereka tampilkan pada tas yang akan mereka pilih.

Produk-produk PhotoBag yang kami pasarkan, kami sesuaikan dengan bahan dan model yang diinginkan oleh para konsumen, dengan harga rata-rata Rp 90.000,- setiap produknya. Dan setiap produk yang akan terjual, dapat menghasilkan keuntungan Rp 15.000,-. Selanjutnya keuntungan-keuntungan tersebut akan kami kembangkan untuk membentuk "PhotoBag House", yaitu sebagai keberlanjutan dari usaha kami agar menjadi lebih besar dan berkembang lagi.

2.2 DESKRIPSI USAHA

Pada kegiatan ini, kami memilih berwirausaha dengan cara menjual barang yaitu PhotoBag. Dalam menyosialisasi atau mempromosikan usaha kami, maka kami melakukan penyebaran brosur dan menempel poster iklan di tempat umum serta mempromosikan juga melalui media online jejaring sosial seperti facebook dan twitter, sehingga tidak menutup kemungkinan bahwa kami akan membuka bisnis online. Dan kami juga akan memperlihatkan cara pembuatan dan contoh barang jadi agar konsumen dapat memilih barang sesuai selera mereka.

Bisnis dengan cara online, kami tempuh sebagai upaya pemasaran yang kami rasa cukup efektif untuk memasarkan di luar Kota Semarang, seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, dan kota-kota lain. Kami juga telah memiliki link sebagai alat promosi kami dalam memperlancar bisnis online yang kami jalankan, antara lain seperti yang telah disebutkan di atas, yaitu Facebook, Twitter, Yahoo Massanger, Blackberry Massanger, serta Blog khusus PhotoBag.

2.3 SUMBER DAYA DAN PELUANG USAHA

Sumber daya yang tersedia yaitu :

- A. Ide, kreasi, dan Inovasi desain PhotoBag
- B. Tenaga penjahit tas PhotoBag

Peluang pasar yang ada :

- A. Dosen dan Mahasiswa kampus Universitas Dian Nuswantoro
- B. Masyarakat lingkungan kampus
- C. Masyarakat luas secara umum

BAB 3

METODE PELAKSANAAN PROGRAM

Metode yang akan kami lakukan pada program ini, terbagi menjadi 3, yaitu Pra-Pelaksanaan, Pelaksanaan, dan Pasca-Pelaksanaan.

3.1 PRA PELAKSANAAN

Pada tahap Pra Pelaksanaan, yaitu tahap awal, kami melakukan persiapan. Kami mempersiapkan diri dalam melakukan sosialisasi dengan cara menyebar brosur dan pamflet di sekitar Semarang. Selanjutnya, kami membuat katalog produk sebagai panduan para calon konsumen. Selain itu, kami juga akan mempromosikan melalui jejaring sosial seperti facebook, email, twitter, BBM, dan Blog.

Selain melakukan persiapan, pada tahap Pra Pelaksanaan ini kami juga akan melakukan sosialisasi. Salah satunya, kami akan mengikuti bazar dengan mendirikan stand bazar PhotoBag. Selanjutnya, jika dalam acara bazar tersebut kami mendapatkan banyak peminat, kami akan meneruskan promosi di berbagai acara.

3.2 PELAKSANAAN

Pada tahap pelaksanaan ini, kami merekap permintaan pesanan konsumen, lalu kami mulai memproduksi pesanan. Khusus untung barang jadi yang sudah ada dan langsung ada konsumen yang ingin membeli, kami menjual produk PhotoBag dengan mengambil keuntungan Rp 15.000,- untuk setiap produk, dengan menyesuaikan jenis bahan, model, dan tingkat kerumitan dalam proses produksinya.

3.3 PASCA PELAKSANAAN

Pada tahap Pasca Pelaksanaan ini, kami akan melakukan evaluasi, monitoring, dan pelaporan pertanggungjawaban atas setiap kegiatan yang kami jalankan. Untuk kegiatan evaluasi, kami melakukan perhitungan pengeluaran dan pendapatan dari pelaksanaan penjualan PhotoBag. Kesuksesan usaha dapat diketahui dengan besarnya keuntungan yang didapat dari selisih biaya dengan pendapatan. Selain itu, keberhasilan pemasaran produk ini juga didasari dari respon konsumen. Semakin tinggi angka permintaan pesanan konsumen, maka akan semakin baik kelangsungan jalannya usaha ini.

BAB 4
BIAYA & JADWAL KEGIATAN PROGRAM

4.1 RANCANGAN BIAYA

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)	Prosentase (%)
1.	Peralatan Penunjang	2.700.000	25%
2.	Bahan Habis Pakai	4.975.000	47%
3.	Perjalanan	1.810.000	18%
4.	Lain-lain	1.050.000	10%
	Total Pengeluaran	10.535.000	100%

1. Peralatan Penunjang

No.	Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan	Keterangan
a.	Sewa mesin Jahit	Untuk Menjahit tas	1 buah	800.000	800.000
b.	Sewa printer	Untuk mencetak gambar tas	2 buah	325.000	650.000
c.	Sewa laptop	Untuk mendesain gambar dan membuat laporan	1 buah	1.000.000	1.000.000
d.	Modem	Untuk mengkoneksikan dengan internet untuk penjualan online	1 buah	250.000	250.000
SUB TOTAL					2.700.000

2. Bahan Habis Pakai

No.	Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan	Keterangan
a	Kertas A4	Untuk pembuatan proposal, laporan, dll	1 rim	40.000	40.000
b	Tinta Printer	Untuk isi tinta printer	1 set	300.000	300.000
c	Pulsa	Untuk pulsa internet pesanan online	3 voucher	100.000	300.000
d	FC Proposal	Proposal PKM	5 x	8.000	40.000
e	FC Laporan	Laporan pertanggung jawaban PKM	5 x	10.000	50.000
f	Sim Card	Untuk kartu modem	1 buah	10.000	10.000
g	Pembuatan Katalog	Untuk menampilkan contoh produk PhotoBag	10 buah	15.000	150.000
h	Pembuatan Brosur	Untuk kegiatan promosi	400 buah	1.500	600.000
i	Pembuatan MMT	Untuk dipasang saat bazar dan di tempat produksi	4 buah	125.000	500.000
j	Bahan Tas	Untuk bahan pembuatan tas	50 meter	40.000	2.000.000
k	Benang	Bahan pembuatn tas	4 pack	25.000	100.000
l	Kertas foto	Mencetak gambar yang akan dipasang di tas	75 lembar	3.000	225.000
m	Mika	Untuk	75 lembar	1.000	75.000

		melapisi kertas foto			
n	Resleting	Untuk bahan pembuatan tas	75 buah	1.000	75.000
o	Aksesoris Tas	Bahan penolong pembuatan tas	75 buah	2.000	150.000
p	Kantong plastik sablon	Untuk pembungkusan produk	200 buah	1.000	200.000
q	Kartu Nama	Untuk informasi konsumen	200 buah	800	160.000
SUB TOTAL					4.975.000

3. Perjalanan

No.	Material	Justifikasi pemakaian	Kuantitas	Biaya Satuan	Keterangan
a	Transportasi	Membeli bahan & alat	12 x	30.000	360.000
b	Transportasi	Acara Bazar	12 x	50.000	500.000
c	Transportasi	Antar paket online	10 x	45.000	450.000
d	Transportasi	Antar pesanan dalam kota	10 x	35.000	350.000
e	Transportasi	Monitoring kegiatan	5 x	30.000	150.000
SUB TOTAL					1.810.000

4. Lain-Lain

No	Material	Justifikasi Pemakaian	Kuntitas	Satuan	Keterangan
a	Administrasi	Beban administrasi produksi	1	600.000	600.000
b	Publikasi	Beban publikasi kepada masyarakat	1	200.000	200.000
c	Dokumentasi	Dokumentasi selama	1	150.000	150.000

		kegiatan			
d	Laporan	Lporan kegiatan kepada pihak yang berkepentingan	1	100.000	100.000
SUB TOTAL					1.050.000

4.2 PENGEMBALIAN MODAL DAN KEUNTUNGAN

Biaya khusus produk : Rp 4.975.000

Jumlah produk : 10 buah

Pengambilan laba per produk : @ Rp 15.000,-

a. Laba yang akan dicapai

=jumlah produk X laba

=10 X 15.000

=150.000

Jadi setiap 10 produk akan menghasilkan laba Rp 150.000,-

b. Pengembalian Modal

=biaya produk : harga jual rata-rata

=4.975.000 : 90.000

=55,2 ~ 56

Jadi modal pembiayaan akan kembali setelah produk terjual sebanyak 56 unit .

4.3 JADWAL KEGIATAN

No	Jenis Kegiatan	Bulan				
		1	2	3	4	5
1.	Pra Pelaksanaan a. Persiapan brosur b. Pembuatan Katalog c. Pembuatan web khusus online					
2.	Pelaksanaan a. Mengadakan Bazar promosi b. Merekap pesanan konsumen c. Memproduksi barang d. Mendistribusikan penjualan barang					
3.	Pasca Pelaksanaan a. Mengevaluasi kinerja produksi b. Menghitung laba kotor dan laba bersih c. Membuat Laporan kemajuan					

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, Sofia Prima dan Septian Bayu Kristanto.2013.*Akuntansi Biaya*.Jakarta : In Media.
- Fatoni, Siti Nur.2013.*Pengantar Ilmu Ekonomi*.Bandung:Pustaka Setia.
- Margaretha, Farah.2014.*Dasar-dasar Manajemen Keuangan*.Jakarta:Dian Rakyat.
- Nayla, Akifa P.2014.*Komplet Akuntansi Untuk UKM dan Waralaba*.Yogyakarta:Laksana.
- Nokes, Sebastian.2014.*Finance:Plain and Simple*.Jakarta : Elex Media Komputindo.

LAMPIRAN - LAMPIRAN

A. LAMPIRAN 1

BIODATA KETUA & ANGGOTA KELOMPOK

1. Ketua Kelompok

Nama : Violita Angelina C
NIM : B12.2012.02067
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Akuntansi-S1
Alamat : Jl. Giri Mukti Barat II no. 6 Semarang
No. Telp/HP : 088802508214
Email : violita.angelina17@yahoo.com
Waktu kegiatan PKM : 2 kali / minggu

Tanda tangan

Violita Angelina C
NIM B12.2012.02067

2. Anggota I

Nama : Rizki Dian Irvanti
NIM : B12.2012.02037
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Akuntansi-S1
Alamat : Jl. Arjuna no. 26 Semarang
No Telp/HP : 085727576753
Email : riris_sibantet@yahoo.com
Waktu kegiatan PKM : 2 kali / minggu

Tanda tangan

Rizki Dian Irvanti
NIM. B12.2012.02067

3. Anggota II

Nama : Sherly Christina Putri P
NIM : B12.2012.02057
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Akuntansi-S1
Alamat : Jl. Batan Timur I no. 34 Semarang
No Telp/HP : 085740223412
Email : sherlychristina25@yahoo.com
Waktu Kegiatan PKM : 2 kali / minggu

Tanda tangan

Sherly Christina Putri P
NIM. B12.2012.02057

4. . Anggota III

Nama : Avia Dinda Larasati
NIM : B11.2013.02855
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen-S1
Alamat : Jl. Penataran II RT 08 RW 3, Kalipancur, Ngaliyan, Semarang.
No Telp/HP : 085085727639387
Email : dindavia@ymail.com
Waktu kegiatan PKM : 2 kali / minggu

Tanda tangan

Avia Dinda Larasati
NIM. B11.2013.02057

NAMA & BIODATA DOSEN PENDAMPING

Nama dan Gelar : Mahmud, S.E., M.M.
NIDN : 0604.07.6701
Alamat : Jalan Perum Taman Bukit Asri BF RT 06/07
Semarang
No. Telp : 0818245266
Jabatan Akademik : Dosen
Fakultas/Progdi : Ekonomi/Manajemen
Bidang Keahlian : Dasar Entrepreneur
Email : mhdayer@yahoo.com

Semarang, 30 Agustus 2014

Dosen Pendamping

Mahmud, S.E., M.M
NIDN. 0604.07.6701

SUSUNAN ORGANISASI TIM & PEMBAGIAN TUGAS

No	Nama / NIM	Progdi	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu	Uraian Tugas
1.	Violita Angelina C B12.2012.02067	Akuntansi - S1	Ekonomi & Bisnis	6 jam / minggu	Persiapan, Mengevaluasi, monitoring, pembuatan laporan, menghitung pemasukan dan pendapatan.
2. 3.	Rizki Dian Irvanti B12.2012.02037 Avia Dinda Larasati B11.2013.02855	Akuntansi - S1	Ekonomi & Bisnis	6 jam / minggu	Persiapan, Mengkoordinir acara bazar, monitoring, merekap order konsumen.
4.	Sherly Christina Putri P B12.2012.02057	Akuntansi - S1	Ekonomi & Bisnis	6 jam / minggu	Persiapan, Mempromosikan melalui penyebaran brosur, posting jejaring sosial, monitoring, dan melayani konsultasi konsumen.