



## Bag Charm dari Kawat Bulu

Muhammad Yasin<sup>1</sup>, Riski Himawan<sup>2</sup>, Melinda Wirastiti<sup>3</sup>, Verinda Yelanita<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: [melindawirastiti270@gmail.com](mailto:melindawirastiti270@gmail.com), [verindayelanita29@gmail.com](mailto:verindayelanita29@gmail.com), [Riskihkurniawan@gmail.com](mailto:Riskihkurniawan@gmail.com),

**Abstract.** *Bag charm is a fashion accessory that is on the rise because of its ability to beautify the appearance of the bag and provide a unique personal touch. In recent years, these accessories have become a significant trend in the fashion world, especially thanks to the influence of social media such as TikTok and Instagram. One of the interesting innovations of bag charm is the use of bristle wire (pipe cleaner) as the main material, which allows the creation of various interesting shapes such as flowers, animals, and funny characters. The business proposal "Bag Charm from Feather Wire" offers creative products with high aesthetic value and personalized appeal according to customer taste. In addition to being easy to make, this product has low production costs and promising profit potential. The theoretical study in this proposal includes the concept of entrepreneurship, product innovation, and market analysis as an important foundation in business development. Marketing strategies through social media and craft exhibitions are also key in expanding market reach. This venture not only provides profitable business opportunities, but also encourages creativity in the handicraft industry and becomes a means of self-expression for consumers. With the wide market potential and uniqueness of the product, the bag charm of bristle wire can become a new trend in the world of handmade accessories.*

**Keywords:** *Bag Charm, Fur Wire, Fashion Accessories, Product Innovation, Entrepreneurship.*

**Abstrak.** Bag charm merupakan aksesoris fashion yang tengah naik daun karena kemampuannya dalam mempercantik tampilan tas serta memberikan sentuhan personal yang unik. Dalam beberapa tahun terakhir, aksesoris ini menjadi tren signifikan di dunia mode, khususnya berkat pengaruh media sosial seperti TikTok dan Instagram. Salah satu inovasi menarik dari bag charm adalah pemanfaatan kawat bulu (pipe cleaner) sebagai bahan utama, yang memungkinkan pembuatan berbagai bentuk menarik seperti bunga, hewan, dan karakter lucu. Proposal usaha "Bag Charm dari Kawat Bulu" menawarkan produk kreatif dengan nilai estetika tinggi dan daya tarik personalisasi sesuai selera pelanggan. Selain mudah dibuat, produk ini memiliki biaya produksi rendah dan potensi keuntungan yang menjanjikan. Kajian teori dalam proposal ini meliputi konsep kewirausahaan, inovasi produk, dan analisis pasar sebagai landasan penting dalam pengembangan usaha. Strategi pemasaran melalui media sosial dan pameran kerajinan juga menjadi kunci dalam memperluas jangkauan pasar. Usaha ini tidak hanya memberikan peluang bisnis yang menguntungkan, tetapi juga mendorong kreativitas dalam industri kerajinan tangan serta menjadi sarana ekspresi diri bagi konsumen. Dengan potensi pasar yang luas dan keunikan produk, bag charm dari kawat bulu dapat menjadi tren baru di dunia aksesoris handmade.

**Kata Kunci:** Bag Charm, Kawat Bulu, Aksesoris Fashion, Inovasi Produk, Kewirausahaan.

## 1. PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Bag Charm merupakan salah satu aksesoris fashion yang semakin populer dalam beberapa tahun terakhir ini, karena keunikan bentuk dan macamnya serta fungsinya yang berguna untuk mempercantik tampilan tas dengan memberikan sentuhan personal yang unik. Bag Charm ini lebih dikenal masyarakat luas sebagai aksesoris tas atau gantungan kunci, yang telah ada sejak lama. Namun, lonjakan popularitasnya baru-baru ini menjadi sebuah tren yang signifikan di dunia fashion menjadikan bag charm ini berevolusi menjadi elemen penting dalam mengekspresikan kepribadian dan gaya pemilik tas. Terdapat berbagai macam bentuk dan desain yang bervariasi, mulai dari bentuk hewan, karakter kartun, hingga ornamen artistik, Bag

Charm telah menawarkan kesempatan bagi individu untuk menunjukkan identitas dan selera pribadi mereka.

Tren aksesoris fashion ‘Bag Charm’ semakin didorong oleh pengaruh media sosial, seperti TikTok dan Instagram menjadi sarana bagi influencer dan selebriti untuk memamerkan tas yang dihiasi dengan aksesoris ini. Melalui foto dan video, mereka menunjukkan bagaimana bag charm dapat mengubah tampilan tas biasa menjadi lebih menarik dan stylish. Hal ini mendorong banyak orang untuk bereksperimen dengan kombinasi aksesoris, menciptakan gaya yang lebih personal dan sesuai dengan selera masing-masing. Dengan demikian, Bag Charm ini tidak hanya berfungsi sebagai hiasan saja, tetapi juga sebagai simbol identitas dan ekspresi diri.

Aksesibilitas Bag Charm juga menjadi salah satu faktor yang berkontribusi pada popularitasnya. Tersedia dalam berbagai Harga, dari yang terjangkau hingga yang mewah, bag charm ini dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, menjadikannya aksesoris yang inklusif dalam dunia fashion. Dengan banyaknya pilihan yang ada, setiap orang dapat menemukan bag charm yang sesuai dengan gaya dan preferensi mereka, sehingga menciptakan peluang untuk mengekspresikan diri secara lebih bebas. Dalam Konteks ini, bag charm tidak hanya sekedar aksesoris, tetapi juga menjadi bagian dari budaya fashion yang terus berkembang, mencerminkan dinamika dan kreativitas individu dalam berbusana.

Berdasarkan riset yang telah kami lakukan mengenai bag charm, terdapat salah satu jenis bag charm yang menarik perhatian kami, yaitu Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner) yang merupakan sebuah aksesoris fashion dari kawat yang dilapisi bulu sintesis memberikan tampilan yang menarik dan tekstur yang berbeda karena terdapat penggabungan antara kreativitas dan keunikan. Meningkatnya minat masyarakat terhadap aksesoris yang dapat dipersonalisasi, bag charm kawat bulu ini telah menawarkan peluang untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang.

Selain aspek kreativitas, usaha ini juga berkomitmen untuk menerapkan prinsip keberlanjutan dalam proses produksinya, dimana bahan yang digunakan ramah lingkungan dan teknik produksi yang efisien dapat mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan. Kesadaran akan pentingnya keberlanjutan dalam dunia fashion semakin meningkat, produk bag charm kawat bulu yang kami buat ini tidak hanya menarik saja, tetapi juga dapat bertanggung jawab secara lingkungan. Untuk itu adanya kombinasi antara inovasi, kreativitas dan keberlanjutan usaha bag charm kawat bulu ini memiliki potensi untuk menjadi produk yang sukses di pasar aksesoris fashion saat ini.

### **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Ciri Produk ‘Bag Charm Kawat Bulu’ ini menjadi Daya Tarik?
2. Bagaimana Analisis Pasar pada Produk ‘Bag Charm Kawat Bulu’?
3. Bagaimana Rencana Anggaran Biaya (RAB) Produk ‘Bag Charm Kawat Bulu’?

### **Tujuan Kegiatan**

1. Untuk mengetahui suatu Daya Tarik Unik dari Produk ‘Bag Charm’.
2. Untuk mengetahui Bagaimana Analisis Pasar Produk ‘Bag Charm’.
3. Untuk mengetahui Rencana Anggaran Biaya (RAB) Produk ‘Bag Charm’.

### **Manfaat Kegiatan**

1. Bisa membangun jiwa kewirausahaan terhadap peluang usaha yang muncul di tengah masyarakat
2. Dapat meningkatkan soft skill dan memperoleh kesempatan agar terlibat secara langsung dalam kegiatan bisnis

## **2. KAJIAN TEORI**

### **Kajian Teoritis**

Kajian Teori dalam proposal kegiatan usaha merupakan bagian penting yang memberikan landasan akademis dan praktis untuk pengembangan usaha yang diusulkan. Dalam proposal kegiatan usaha ‘Bag Charm Kawat Bulu’ terdapat tiga aspek utama yang saling berhubungan untuk mendukung keberhasilan suatu usaha ini, diantaranya yaitu mencakup : konsep kewirausahaan, inovasi produk dan analisis pasar. Dengan adanya kajian teori peneliti dapat mengidentifikasi masalah dalam keberlanjutan usaha yang akan dilakukan.

#### **1) Kewirausahaan**

Kewirausahaan adalah kemampuan individu atau kelompok untuk menciptakan, mengelola, dan mengembangkan usaha baru yang inovatif guna mencapai keuntungan dan pertumbuhan ekonomi. Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif, dalam melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap masukan dan perubahan yang positif serta mampu membawa bisnis terus bertumbuh serta memiliki nilai (rintan saragih. 2017). Konsep kewirausahaan adalah proses menciptakan dan mengelola usaha dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan serta memberikan nilai tambah bagi konsumen.

Dalam hal ini, Bag Charm Kawat Bulu sebagai produk kreatif menawarkan peluang bagi wirausahawan untuk memasuki pasar aksesoris fashion yang terus berkembang. Produk ini tidak hanya berfungsi sebagai hiasan, tetapi juga memiliki nilai fungsional yang dapat

membersihkan dan merawat tas, sehingga menarik bagi konsumen yang peduli terhadap kebersihan dan estetika.

## **2) Inovasi Produk**

Menurut Kuncoro (2024) Inovasi Produk merupakan aspek penting dalam strategi bisnis karena mampu menghasilkan keunggulan kompetitif, menyesuaikan diri dengan perubahan kebutuhan serta preferensi konsumen, memperluas cakupan pasar, dan meningkatkan nilai perusahaan. Inovasi produk dapat didefinisikan sebagai "proses menciptakan produk baru atau memperbaiki produk yang sudah ada untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen" (Tidd & Bessant, 2017). Inovasi ini tidak hanya terbatas pada teknologi, tetapi juga mencakup aspek desain, fungsi, dan pengalaman pengguna.

Inovasi produk menjadi kunci dalam menciptakan daya tarik dan keunggulan kompetitif, seperti halnya dengan produk 'bag charm kawat bulu' yang memiliki elemen kunci pembeda dari produk sejenis di pasaran. Inovasi ini tidak hanya terletak pada desain yang menarik dan fungsional, tetapi juga pada penggunaan bahan yang ramah lingkungan dan teknik produksi yang efisien. Produk ini dirancang tidak hanya untuk hiasan semata, tetapi juga untuk mengekspresikan kepribadian dan selera pemilik tas secara bebas. Dengan mengedepankan aspek estetika dan fungsional, produk ini diharapkan dapat menarik perhatian konsumen yang peduli terhadap kebersihan dan gaya hidup berkelanjutan.

## **3) Analisis Pasar**

Analisis Pasar adalah langkah penting dalam memahami potensi dan tantangan yang dihadapi oleh usaha ini. Analisis pasar adalah proses sistematis untuk memahami dinamika pasar, termasuk ukuran, pertumbuhan, tren, dan faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran serta permintaan produk atau jasa tertentu. Tujuan utamanya adalah untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan yang ada, sehingga perusahaan dapat merumuskan strategi pemasaran yang efektif. Melalui penelitian pasar, dapat diidentifikasi segmen konsumen yang tepat, seperti remaja dan dewasa yang aktif di media sosial, serta mengikuti tren yang sedang berkembang dalam dunia industri fashion. Dengan memahami preferensi dari perilaku konsumen, strategi pemasaran yang efektif dapat dirancang termasuk pemanfaatan platform digital dan kolaborasi dengan influencer untuk meningkatkan visibilitas produk.

Dengan mengintegrasikan ketiga aspek ini, kajian teori dalam proposal kegiatan usaha 'Bag Charm Kawat Bulu' memberikan gambaran yang komprehensif tentang potensi keberhasilan usaha di pasar, serta strategi yang diperlukan untuk mencapai tujuan bisnis yang diinginkan.

### 3. METODE

#### Metode Pembuatan

Bag charm dari kawat bulu bisa dibuat dengan berbagai bentuk menarik, seperti bunga, hewan, atau karakter lucu. Berikut adalah langkah-langkah umum untuk membuatnya:

#### 1) Alat dan Bahan:

1. Kawat bulu berbagai warna
2. Gunting kawat
3. Ring gantungan kunci atau lobster clasp
4. Manik-manik (opsional)
5. Lem tembak (opsional)

#### 2) Langkah Pembuatan:

1. **Pilih Desain Bag Charm :** Tentukan bentuk yang ingin dibuat, misalnya Sunflowers, Tulips, Coquette, dan Butterfly.
2. **Bag Charm Kawat Bulu Sunflowers:**



**Gambar 1. Bag Charm Kawat Bulu Sunflowers**

- a. Potong kawat bulu yang berwarna kuning dan orange menjadi 2 bagian, lalu lipat kawat bulu yang telah dipotong menjadi 2 hingga menyerupai kelopak bunga. ulangi beberapa kali hingga kelopak bunga terkumpul menjadi satu rangkaian bunga
- b. Lalu potong kawat bulu menjadi dua, yang akan digunakan sebagai bagian tengah bunga dengan digulung melingkar
- c. Selanjutnya, siapkan 1 biji kawat bunga untuk membuat mahkota bunga dengan cara dililitkan pada pensil/bolpoin lalu dibentuk menjadi lingkaran dan dikasih lem tembak supaya merekat
- d. Pada bagian tengah bunga bunga yang digulung melingkar dikasih lem supaya kelopak bunga yang telah dibuat di awal bisa melekat hingga membentuk bunga matahari,

- e. Setelah itu, kawat bunga yang sudah dibentuk menjadi lingkaran di lem pada bagian tengah bunga.
- f. Terakhir masukkan ring gantungan atau lobster clasp pada salah satu kelopak bunga.

### 3) Bag Charm Kawat Bulu Tulips :



**Gambar 2. Bag Charm Kawat Bulu Tulips**

- a. Ambil 5-6 Kawat bulu lalu, lipat menjadi dua bagian
- b. Letakan kawat bulu yang telah dibagi menjadi 2 bagian di antara 1 kawat bulu yang berukuran pendek, lalu lilitkan hingga rapat menyerupai kelopak bunga tulip
- c. Lalu potong kawat bulu berwarna hijau menjadi 4 bagian, dan bentuk menyerupai kelopak daun bunga tulip
- d. Rangkailah kelopak bunga tulip di antara kawat bulu hijau sebagai tangkai bunga hingga terbuatlah satu bunga tulip
- e. Selanjutnya letakkan kelopak daun-daun bunga tulip tersebut diantara kelopak bunga tulip yang sudah jadi
- f. Lalu lilitkan supaya kelopak daun tulip lebih menyatu dengan bunga tulipnya untuk membuat tangkai bunga menggunakan kawat hijau, dan pada ujung tangkai lem supaya tidak mudah lepas
- g. Terakhir pasangkan ring gantungan, dan agar lebih menarik tambahkan aksesoris seperti gantungan manik-manik dan pita pada tangkai bunga. Lalu Bag Charm Tulips siap digunakan.

### **Metode Pemasaran**

Sasaran yang kami tuju sangat luas sehingga kami menggunakan Strategi Pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*), diantaranya sebagai berikut :

#### 1. *Product* (Produk)

Jenis produk yang utama kami tawarkan adalah Bag Charm dari Kawat Bulu dengan berbagai macam bentuk : Tulip, Butterfly, Flower, Kartun. Produk kami memiliki ciri khas tersendiri yaitu diantaranya Handmade (kerajinan tangan), Berbahan dasar yang ramah

lingkungan (pipe cleaner dan aksesoris ringan), Desain yang unik, lucu, dan bisa di *customize*, serta produk bag charm kami ini memiliki nilai tambah dimana produk kami dapat digunakan sebagai dekorasi tas yang menjadi tujuan utama produk kami serta dapat digunakan sebagai gantungan kunci atau hadiah kecil. Daya tarik utama dari produk Bag Charm ini terletak pada estetika dan tren yang terus ganti seiring berjalannya waktu (seperti coquette style, character charms), Personal dan keterbatasan produk kami, serta produk kami ini sangat cocok untuk remaja dan mahasiswa yang suka memakai aksesoris kekinian.

## 2. *Price* (Harga)

Berdasarkan hasil survei yang telah kami lakukan, mayoritas responden memilih *range* harga Rp 10.000 - Rp 15.000, serta sebagian kecil responden memilih *range* harga Rp 20.000 - Rp 25.000 karena desain yang kami tawarkan menarik perhatian mereka. Harga Jual yang kami tawarkan untuk produk bag charm ini diantaranya, sebagai berikut :

Tabel 1. Harga produk bag charm ini diantaranya

<b>Produk</b>	<b>Harga Jual</b>	<b>Biaya Produksi</b>	<b>Laba per Pcs</b>
Tulip	Rp 15.000	Rp 10.950	Rp 4.050
Butterfly	Rp 12.000	Rp 7.150	Rp 4.850
Flower	Rp 12.000	Rp 9.150	Rp 2.850
Kartun	Rp 15.000	Rp 11.000	Rp 4.000

Strategi penetapan harga yang kami gunakan berdasarkan kemampuan pembelian target utama kami yaitu pelajar dan mahasiswa, memberikan potongan harga untuk pembelian lebih dari 5 pcs produk, serta pemberian paket kado/edisi spesial

## 3. *Place* (Tempat)

Online Channels :

- a. Instagram (@bagcharm.id)
- b. Tiktok, sebagai tempat soft selling dengan membuat konten yang sedang tren di masyarakat.
- c. WhatsApp katalog (dapat dilakukan melalui *Personal Chat* atau via DM)
- d. Marketplace : Shopee dan Tokopedia

Offline Channels :

- a. Mengikuti event UMKM atau stand bazar
- b. Menitipkan produk kepada toko-toko yang menjual aksesoris
- c. Melakukan penjualan dari mulut ke mulut

4. *Promotion* (Promosi)

Strategi promosi yang kami lakukan diantaranya yaitu sebagai berikut :

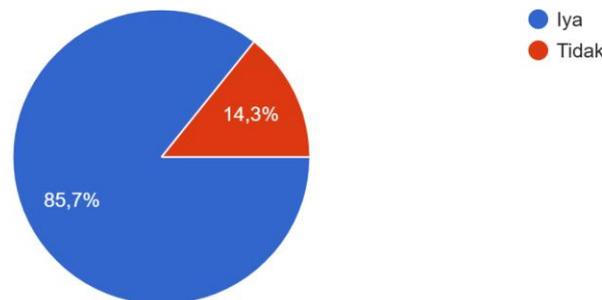
1. Membuat Konten Media Sosial : Video tutorial membuat Bag Charm, “*What’s on my bag*” trend, serta membuat challenge “*custom your own charm*”.
2. Memberikan Diskon : Pembelian 5 pcs akan mendapatkan potongan harga Rp 5.000 serta memberikan free sticker dan packaging yang menarik
3. Event & Sampling : menyiapkan contoh produk saat melakukan bazar offline.

Dengan beberapa cara di atas kami sangat optimis akan dapat menjangkau konsumen dan bisa menarik keinginan konsumen untuk membeli produk yang kami produksi. Selain itu metode pemasaran yang kami lakukan saat ini dapat berjangka panjang seperti 3-5 tahun kedepan, karena semakin berganti nya hari produk yang kami pasarkan juga bisa mengikuti trend terkini.

- **Target Pasar**

Apakah anda mengetahui produk bag charm?

21 jawaban



Gambar 3. Diagram Hasil Survei Target Pasar Produk Bag Charm

Berdasarkan hasil dari Gambar 3 diatas dapat kita lihat bahwa mayoritas responden sudah familiar dengan produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner). Hal ini menandakan adanya kesadaran atau pemahaman yang tinggi tentang Bag Charm, yang bisa menjadi keunggulan usaha kami dalam memasarkan produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner). Namun, terdapat pula sebagian kecil responden yang tidak mengetahui produk ini sehingga peluang pasar menjadi sedikit berkurang. Untuk itu meskipun mayoritas sudah mengetahui produk ini, masih terdapat peluang untuk meningkatkan penetrasi pasar melalui edukasi dan melakukan promosi yang lebih intensif agar dapat menjangkau segmentasi pasar ini terpenuhi.

Dari hasil survei yang telah kami lakukan juga terdapat Segmentasi Demografis usia dan jenis kelamin dari responden kami yang dimana Produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner)

ini menarik bagi segmen usia muda hingga dewasa, terutama remaja dan wanita yang menyukai aksesoris fashion. Sehingga, target pasar dari produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner) kami ini mencakup kepada pelajar, mahasiswa, dan pekerja muda yang suka mengekspresikan diri mereka melalui aksesoris.

- **Keberlanjutan Produk Bag Charm Pipe Cleaner Di Masa Mendatang**



Gambar 4. Diagram Hasil Survei Tingkat Antusiasme Terhadap Produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner).

Pada Gambar 4 kami dapat menyimpulkan bahwa tingkat antusiasme di dalam usaha ini sangat tinggi. Dimana terdapat kombinasi 72,7% responden memberikan nilai tinggi (8 dan 10), hal ini menunjukkan bahwa banyak konsumen memiliki minat yang sangat tinggi terhadap Produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner) sehingga potensi pasar cukup kuat dan memiliki peluang dalam pengembangan yang lebih lanjut lagi dalam beberapa tahun kedepan. Serta, hanya 27,3% responden yang memberikan nilai 4, 5, dan 6, menandakan masih ada segmen konsumen yang kurang tertarik dan diperlukan upaya untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran mengenai Produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner) di kalangan segmen ini.

Berdasarkan tingkat antusiasme yang tinggi, Produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner) memiliki daya tarik kuat di pasar dan memiliki potensi keberlanjutan yang baik di pasar. Dengan demikian untuk jangka panjang dalam bisnis ini, kami selalu meningkatkan produksi dengan kontrol kualitas produk kami dengan cara selalu memastikan stok tetap tersedia tanpa mengorbankan kualitas, dan pertimbangan menambah tenaga kerja atau mitra produksi.

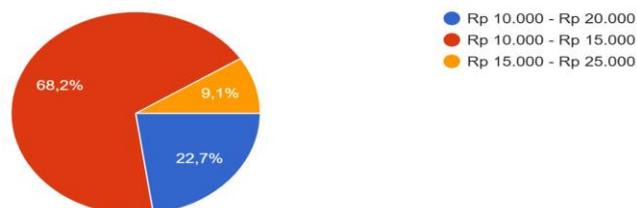
Berdasarkan hasil survei yang kami lakukan, telah membantu kami dalam strategi pelaksanaan penjualan Produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner) dari tahun ketahun, sebagai berikut :

1. Pada Tahun 2025 : Kami akan melakukan peninjauan dan pengembangan produk melalui:
  - a. R&D (Research and Development) untuk peningkatan kualitas produk dan variasi produk baru.
  - b. Mengumpulkan feedback dari pelanggan tentang fitur dan desain produk.
2. Tahun 2026 : Peningkatan Pemasaran
  - a. Mengembangkan strategi pemasaran digital dengan memanfaatkan media sosial.
  - b. Kolaborasi dengan influencer atau brand ambassador untuk memperluas jangkauan.
3. Tahun 2027 : Diversifikasi Produk
  - a. Memperkenalkan lini produk baru seperti aksesoris tambahan atau variasi warna untuk Bag Charm.
  - b. Mengadakan acara peluncuran produk untuk menarik perhatian konsumen.
4. Tahun 2028: Penguatan Jaringan Distribusi
  - a. Membangun kerja sama dengan toko ritel dan platform e-commerce untuk meningkatkan titik penjualan.
  - b. Mempeluas ke pasar internasional, jika memungkinkan.
5. Tahun 2029 : Evaluasi dan Adaptasi
  - a. Melakukan evaluasi tahunan dari hasil penjualan dan kepuasan pelanggan.
  - b. Menyesuaikan strategi berdasarkan feedback dan tren pasar
  - c. Mengembangkan program loyalitas untuk meningkatkan retensi pelanggan.

Dari Segmentasi Pelaksanaan Penjualan yang akan kami lakukan ini, diharapkan terdapat peningkatan penjualan tahunan sebesar 15% setiap tahunnya dengan senantiasa menjaga dan meningkatkan skor rata-rata kepuasan antusiasme pelanggan diatas 7. Serta, dengan meningkatkan kesadaran merek melalui survei tahunan dan engagement di sosial media dapat mempertahankan citra merek Produk Bag Charm Kawat Bulu (Pipe Cleaner).

- **Range Harga Yang Ditawarkan Ke Masyarakat**

menurut anda range harga yang cocok untuk produk bag charm ini berkisar mulai dari?  
22 jawaban

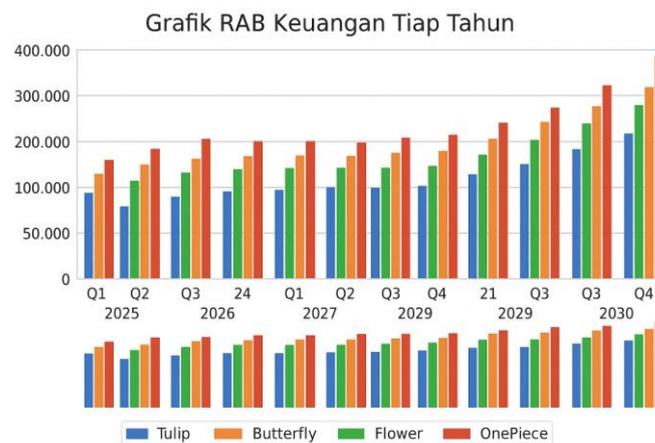


Gambar 5. Diagram Hasil Survei Range Harga Yang Cocok di Pasar

Setelah melakukan riset pasar melalui masyarakat kami menetapkan produk yang akan diperjualbelikan dengan harga mulai dari 10.000-25.000 dengan berbagai macam bentuk, jenis dan ukuran yang telah tersedia. Namun sebagian besar responden lebih memilih harga yang lebih rendah yaitu sekitar harga 10.000 yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan.

Dalam menentukan harga produk kami, kami juga mempertimbangkan hasil riset pasar yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden lebih memilih harga yang lebih rendah. Namun, disamping itu kami juga mempertimbangkan bahwa harga yang terlalu rendah dapat mempengaruhi kualitas produk dan nilai barang yang ditawarkan. Di samping itu produk yang kami produksi terdapat 3 macam bentuk dan variasi seperti ‘bag charm bunga tulip’ ‘bag charm flower’ dan ‘bag charm butterfly’ Oleh sebab itu kami akan menetapkan harga produk kami dengan berbagai macam harga seperti model bag charm tulip dijual sebesar 15.000, bag charm butterfly dijual dengan harga 10.000 dan bag charm flower dijual dengan harga 15.000 yang dimana dalam penentuan harga ini diharapkan dapat menjadi pilihan yang tepat bagi konsumen yang mencari harga yang kompetitif dan nilai yang tinggi.

- **Grafik RAB Kenaikan Tiap Tahun**



Gambar 6. Diagram Grafik Diagram Kenaikan Tiap Tahun

Kenaikan ini menunjukkan bahwa setiap varian mengalami peningkatan dalam komponen biaya seperti bahan baku, produksi, distribusi, maupun pemasaran. Produk OnePiece secara konsisten menempati posisi tertinggi dalam hal RAB, yang mengindikasikan bahwa jenis ini mungkin memiliki desain atau bahan yang lebih kompleks dan mahal dibandingkan varian lainnya. Sementara itu, produk Tulip cenderung memiliki RAB terendah, namun tetap menunjukkan peningkatan yang stabil. Peningkatan yang signifikan terutama terlihat pada kuartal-kuartal akhir menjelang tahun 2030, yang bisa disebabkan oleh faktor eksternal seperti inflasi, penyesuaian upah tenaga kerja, serta peningkatan volume produksi

akibat permintaan pasar yang terus bertumbuh. Grafik ini menjadi acuan penting dalam pengambilan keputusan strategis terkait pengelolaan anggaran dan pengembangan produk di masa depan.

#### 4. PEMBAHASAN

##### Filosofi dan Gambaran Usaha

Nama Usaha kami : **Fluffique**

Kombinasi dari kata "*Fluffy*" (lembut, berbulu) dan "*Boutique*" (toko kecil eksklusif). Nama ini mencerminkan produk-produk yang lembut, imut, dan dibuat dengan sentuhan seni serta gaya butik handmade. Slogan dari Usaha kami yaitu : "*Soft. Sweet. Special. Fluffique your style!*"

Nilai utama brand usaha kami adalah :

1. Personalitas unik: setiap produk bisa dibuat kustom.
2. Kelembutan dan keindahan: menggunakan bulu lembut dengan kombinasi warna pastel atau cerah.

Produk Bag Charm dari kawat bulu bukan sekedar aksesoris, namun merupakan simbol dari 'kreativitas, kepribadian, dan kehangatan buatan tangan (*handmade warmth*)'. Dengan bentuk yang dapat disesuaikan, pada tiap produknya memiliki cerita tersendiri yang unik seperti pemiliknya. Charmelier adalah studio kecil yang memproduksi aksesoris tas (*bag charm*) berbahan kawat bulu dan material handmade lainnya. Brand ini berfokus pada sentuhan artistik dan kerajinan tangan berkualitas tinggi. Desainnya bisa minimalis, whimsical (fantasi), atau tematik, seperti bunga, binatang lucu, dan karakter unik. Produk Bag Charm Kawat Bulu kami memiliki filosofi "Satu Lilit, Sejuta Cerita". Nilai dari filosofi tersebut diantaranya yaitu :

1. 🧠 Ekspresi Diri : Dimana setiap charm akan mencerminkan karakter dan gaya pemakainya.
2. ♻️ Keberlanjutan : Bahan yang kami gunakan berbahan dasar ringan dan ramah lingkungan
3. 🧶 Karya Tangan : Pembuatan produk kami dilakukan secara manual satu persatu bukan hasil mesin pabrik.
4. 📩 Koneksi Emosional : Produk usaha kami cocok sebagai hadiah kecil yang penuh dengan makna

### **Daya Tarik dari Produk ‘Bag Charm’**

Produk Bag Charm kawat bulu ini memiliki daya tarik yang kuat karena desainnya yang unik dan inovatif. Kombinasi antara kawat yang dapat dibentuk dengan berbagai cara dan bulu yang lembut menciptakan aksesoris yang tidak hanya menarik secara visual, tetapi juga memberikan sentuhan tekstur yang berbeda. Desain yang beragam, mulai dari karakter hewan lucu hingga bentuk abstrak yang artistik, memungkinkan konsumen untuk mengekspresikan kepribadian dan gaya mereka. Untuk itu pada produk bag charm yang akan kami buat ini menawarkan produk bag charm dengan bentuk Tulips, Butterfly, Flowers, dan Kartun, serta kami juga memberikan opsi custom pada produk bag charm ini. Dengan demikian, bag charm kawat bulu menjadi pilihan yang ideal bagi mereka yang ingin menambahkan elemen kreatif dan personal pada tas mereka.

Selain keunikan desain yang kami tawarkan, bag charm kawat bulu juga menawarkan fungsionalitas yang menarik. Banyak produk ini dilengkapi dengan fitur tambahan, seperti pengait atau gantungan yang memudahkan pengguna untuk menyimpan barang-barang kecil, seperti kunci atau kartu identitas. Fitur ini tidak hanya meningkatkan nilai praktis dari bag charms, tetapi juga menjadikannya sebagai solusi untuk mengorganisir barang-barang penting sehari-hari. Dengan kombinasi antara estetika dan fungsi, bag charm kawat bulu menjadi aksesoris yang tidak hanya mempercantik tas, tetapi juga memberikan kemudahan dalam kehidupan sehari-hari.

Dibandingkan dengan berbagai jenis bag charm yang ada saat ini, tentunya bag charm dengan bahan utama kawat bulu tetap menjadi pembeda diantara bag charm yang lainnya. Selain ramah lingkungan, produk bag charm dari kawat bulu ini juga lebih ekonomis sehingga dengan harga murah dan terjangkau bahan utama yang kami gunakan juga sangat mudah diperoleh. Produk ini tidak hanya memberikan manfaat bagi lingkungan dan kenyamanan tetapi juga dapat memberikan dampak ekonomi yang positif.

### **Analisis Pasar Produk ‘Bag Charm’**

Dengan membuka usaha ini kami ingin menyalurkan ilmu yang kami miliki yaitu kemampuan di bidang kerajinan tangan, di dunia usaha bentuk dari pengalaman dan menambah wawasan atas ilmu yang telah kami ketahui di berbagai media sosial dan orang terdekat, serta ingin memunculkan inovasi baru dengan barang kawat bulu ini dengan melakukan proses produksi yang membutuhkan kesabaran penuh dalam proses pembuatan dan keuletan dalam membuat usaha ini.

Dalam melakukan usaha ini sumber bahan utama yang kami pakai yakni berupa kawat bulu. Belum banyaknya pesaing produk yang kami ciptakan sehingga dengan ini kami bisa

memperluas jangkauan pasar dalam memasarkan produk yang kami produksi. Pemasaran produk ini dilakukan dengan berbagai cara salah satunya promosi melalui media sosial yang dimana kita bisa menarik pelanggan dari berbagai konten ataupun promosi yang kita tawarkan melalui media sosial tersebut. Dengan alat dan bahan yang siap memadai dan keterampilan yang kita miliki dalam memproduksi dan mempromosikan produk ‘Bag Charm’ ini. Dalam memproduksi produk ini kami telah melakukan riset pasar yang dimana jaman sekarang ramainya masyarakat yang menggunakan accessories tas dengan berbagai bentuk, model dan hiasan yang unik, maka dari itu kami memproduksi barang yang sedikit berbeda namun fungsi dan kegunaan tetap sama, disisi lain maraknya trend bag charm tersebut di kalangan masyarakat termasuk dalam lingkup mahasiswa dan anak sekolahan.

Selain dari bahan produksi yang kami gunakan ada pula berbagai macam jenis produksi yang kami produksi, selain adanya ‘bag charm’ kami juga melakukan berbagai inovasi lain yang kreatif dan menarik pelanggan seperti adanya bag charm mini dan bag charm large dengan berbagai motif dan warna yang menarik.

Saat ini penggunaan media sosial menjadi alat yang paling efektif untuk mengenalkan produk ini ke masyarakat. Selain melakukan pemasaran digital kami juga memasarkan produk dengan mengikuti acara bazar UMKM untuk memperkenalkan produk secara langsung ke khalayak ramai. Dengan memberikan kesempatan bagi mereka untuk melihat, menyentuh dan mengetahui jenis bahan yang kami gunakan secara detail agar para calon pembeli semakin tertarik dengan produk yang kamu produksi.

Strategi lain yang bisa kami lakukan yaitu dengan bekerja sama dengan UMKM lain seperti toko accessories. Dengan begitu produk dapat menjangkau lebih banyak orang dan bisa semakin dikenal di berbagai kalangan. Dengan strategi pemasaran yang tepat bisnis yang kami jalankan tidak hanya bisa lebih dikenal tetapi juga mampu menarik lebih banyak. pelanggan dan bersaing dengan produk bag charm yang lainnya.

**Rencana Anggaran Biaya Produk ‘Bag Charm’**

**Rencana Keuangan :**

- a. Biaya Tetap

Tabel 2. Biaya Tetap

Biaya Tetap					
No	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan	Harga Total
1	Gunting	3	Buah	Rp15.000	Rp45.000
2	Alat Lem Tembak	1	Buah	Rp30.000	Rp30.000
3	Gaji Karyawan	3	Orang	Rp100.000	Rp300.000
4	Biaya Listrik	1	Bulan	Rp50.000	Rp50.000

5	Sewa Tempat	1	Bulan	Rp200.000	Rp200.000
6	Biaya Promosi	1	Bulan	Rp150.000	Rp150.000
7	Biaya Pengiriman	1	Bulan	Rp50.000	Rp50.000
	<b>TOTAL</b>				<b>Rp825.000</b>

## b. Biaya Variabel

Tabel 3. Tabel Biaya Variabel Bag Charm Tulip

Biaya Variabel 1 Bag Charm Bunga Tulip					
No	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan	Harga Total
1	Kawat Bulu Merah	7	Pcs	Rp400	Rp2.800
2	Kawat Bulu Hijau	3	Pcs	Rp400	Rp1.200
3	Kawat Bulu Putih	1	Pcs	Rp400	Rp400
4	Ring Gantung	1	Pcs	Rp750	Rp750
5	Mutiara	1	Pcs	Rp200	Rp200
6	Pita Orgaza	30	Sentimeter	Rp20	Rp600
7	Lem Tembak	1	Buah	Rp5.000	Rp5.000
8	Package + stiker	1	Buah	Rp250	Rp250
	<b>Total</b>				<b>Rp11.200</b>

Tabel 4. Tabel Biaya Variabel Bag Charm Butterfly

Biaya Variabel Produksi 1 Bag Charm Butterfly					
No	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan	Harga Total
1	Kawat Bulu Merah	1	Pcs	Rp400	Rp400
2	Kawat Bulu Kuning	2	Pcs	Rp400	Rp800
3	Ring Gantung	1	Pcs	Rp750	Rp750
4	Mutiara	1	Pcs	Rp200	Rp200
5	Lem Tembak	1	Buah	Rp5.000	Rp5.000
6	Package + sticker	1	Buah	Rp250	Rp250
	<b>Total</b>				<b>Rp7.400</b>

Tabel 5. Tabel Biaya Variabel Bag Charm Flower

Biaya Variabel Produksi 1 Bag Charm Flower					
No	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan	Harga Total
1	Kawat Bulu Orange	5	Pcs	Rp400	Rp2.000
2	Kawat Bulu Putih	2	Pcs	Rp400	Rp800
3	Kawat Bulu Pink	1	Pcs	Rp400	Rp400
4	Ring Gantung	1	Pcs	Rp750	Rp750
5	Mutiara	1	Pcs	Rp200	Rp200
6	Lem Tembak	1	Buah	Rp5.000	Rp5.000
7	Package + sticker	1	Buah	Rp250	Rp250
	<b>Total</b>				<b>Rp9.400</b>

Tabel 6. Tabel Biaya Variabel Bag Charm Karton

Biaya Variabel Produksi 1 Bag Charm Karton					
No	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan	Harga Total
1	Kawat Bulu Orange	6	Pcs	Rp400	Rp2.400
2	Kawat Bulu Putih	5	Pcs	Rp400	Rp2.000
3	Kawat Bulu Merah	1	Pcs	Rp400	Rp400
4	Ring Gantung	1	Pcs	Rp750	Rp750
5	Mutiara	1	Pcs	Rp200	Rp200
6	Lem Tembak	1	Buah	Rp5.000	Rp5.000
7	Package + Sticker	1	Buah	Rp250	Rp250
	<b>TOTAL</b>				<b>Rp11.000</b>

**Total Biaya Variabel**

Tabel 7. Tabel Total Biaya Variabel Bag Charm

BIAYA VARIABEL				
No	Jenis Biaya Variabel	Jumlah Produksi	Satuan Produksi	Harga Total
1	Bag Charm Tulip	65	Pcs	Rp728.000
2	Bag Charm Butterfly	70	Pcs	Rp518.000
3	Bag Charm Flower	50	Pcs	Rp470.000
4	Bag Charm Karton	65	Pcs	Rp715.000
	<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>Pcs</b>	<b>Rp2.431.000</b>

c. HPP

Tabel 8. TOTAL HPP

HPP		
No	Jenis Biaya	Harga Total
1	Biaya Tetap	Rp825.000
2	Biaya Variabel	Rp2.431.000
	<b>TOTAL BIAYA</b>	<b>Rp3.256.000</b>
	Jumlah Produksi	250
	<b>TOTAL HPP</b>	<b>Rp13.024</b>

Perhitungan HPP per unit = (Total Biaya Tetap + Total Biaya Variabel) / Jumlah Produksi  
 = 3.256.00 / 250 = Rp 13. 024

## d. Laporan Keuangan Laba-Rugi

Tabel 9. Laporan Keuangan Laba-Rugi

LABA / RUGI	
Jenis Biaya	Harga Total
Pendapatan	Rp3.390.000
Biaya Variabel	Rp2.431.000
Laba Kotor	Rp959.000
Biaya Tetap	Rp825.000
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp134.000</b>
Margin	3,95%

Perhitungan Laporan Keuangan Laba-Rugi :

1. Pendapatan = total penjualan tiap produk = Rp 3.390.000
2. Laba Kotor = Pendapatan – Biaya Variabel = 3390000 – 2431000 = Rp 959.000.
3. Laba Bersih = Laba Kotor – Biaya Tetap = 959000 – 825000 = Rp 134.000.

## e. BEP

Tabel 10. BEP Bag Charm's

BEP BAG CHARM'S		
Jenis Biaya	Harga Total	Unit
<b>Bag Charm Bunga Tulip</b>		
Margin Bag Charm Bunga Tulip	Rp3.800	
BEP Bag Charm Bunga Tulip		217,11
<b>Bag Charm Butterfly</b>		
Margin Bag Charm Butterfly	Rp4.600	
BEP Bag Charm Butterfly		179,35
<b>Bag Charm Flower</b>		
Margin Bag Charm Flower	Rp2.600	
BEP Bag Charm Flower		317,31
<b>Bag Charm Kartun</b>		
Margin Bag Charm Kartun	Rp4.000	
BEP Bag Charm Kartun		206,25

Perhitungan BEP Bag Charm's

$$\text{BEP Unit} = \text{Biaya Tetap} / \text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}$$

4. BEP Bag Charm Tulip =  $825.000 / 15.000 - 12.000 = 825.000 / 3.800 = 217$  unit
5. BEP Bag Charm Butterfly =  $825.000 / 12.000 - 7.400 = 825.000 / 4.600 = 179$  unit
6. BEP Bag Charm Flower =  $825.000 / 12.000 - 9.400 = 825.000 / 2.600 = 318$  unit
7. BEP Bag Charm Tulip =  $825.000 / 15.000 - 11.000 = 825.000 / 4.000 = 207$  unit

Tabel 11. Rata-rata Tertimbang

Rata-rata Tertimbang (Weighted Average)	
Rata-rata Harga Jual	Rp13.560
Rata-rata Biaya Variabel	Rp9.724
<b>BEP GABUNGAN</b>	<b>215,07</b>

Tabel 12. Rata-rata Tertimbang

BEP OMSET	
Biaya Tetap	Rp825.000
Contribution Margin (CM)	Rp959.000
Rasio Contribution Margin (CMR)	0,2828908555
<b>BEP OMSET</b>	<b>Rp2.916.319</b>

Perhitungan BEP OMSET

1. Contribution Margin (CM) = Pendapatan - Biaya Variabel =  $3.390.000 - 2.431.000 =$   
Rp 959.000
2. Rasio Contribution Margin (CMR) =  $\text{CM} / \text{Pendapatan} = 959.000 / 3.390.000 = 0,28289$
3. BEP Omset =  $\text{Biaya Tetap} / \text{CMR} = 825.000 / 0,28289 = \text{Rp } 2.917.567$

Sehingga, untuk mencapai titik impas (BEP), Produk Bag Charm Kawat bulu ini perlu menjual sebanyak 215 unit dengan total omset sebesar Rp 2.916.319 agar tidak rugi (impas).

## 5. PENUTUP

### Kesimpulan

Kesimpulan dari proposal "Bag Charm dari Kawat Bulu" adalah bahwa usaha ini menawarkan produk kreatif berupa aksesoris tas (bag charm) dan kerajinan tangan unik yang terbuat dari kawat bulu (*pipe cleaner*). Produk ini memiliki nilai estetika tinggi, dapat disesuaikan dengan selera pelanggan, dan berpotensi menjadi tren di pasar aksesoris.

Selain itu, usaha ini memanfaatkan bahan yang mudah didapat dengan biaya produksi yang relatif rendah, sehingga memiliki peluang keuntungan yang menjanjikan. Dengan strategi

pemasaran yang tepat, seperti penjualan melalui media sosial dan pameran kerajinan, produk ini dapat menarik minat konsumen dari berbagai kalangan, terutama pecinta aksesoris dan barang handmade.

Secara keseluruhan, proposal ini menekankan bahwa usaha Bag Charm dan Aneka Kerajinan Tangan dari Kawat Bulu tidak hanya memberikan peluang bisnis yang menguntungkan tetapi juga mendorong kreativitas dalam industri kerajinan tangan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Juliana Kadang, Muh. Sarfandi. "Upaya Peningkatan Brand Image melalui Konten Media Sosial Pada Platform instagram." *JURNAL MANAJEMEN BISNIS KEWIRAUSAHAAN*, vol. Vol 2 No. 1, no. 4, 2023.

"MEMBANGUN USAHA KREATIF, INOVATIF DAN BERMANFAAT MELALUI PENERAPAN KEWIRAUSAHAAN SOSIAL." *JURNAL KEWIRAUSAHAAN*, vol. VOL 3 NO. 2, 2023, pp. 27-34.

Ninawati. "Pemahaman Mendalam tentang Kewirausahaan: Manfaat yang Diperoleh, Fungsi yang Dimainkan, dan Peran dalam Perubahan Sosial dan Ekonomi." *Jurnal Nuansa : Publikasi Ilmu Manajemen dan Ekonomi Syariah*, vol. Volume. 2 No. 2 Juni, 2024, pp. 218-222.

Ningrum, Dwi. "MEMBANGUN JIWA USAHA KREATIF DAN BERMANFAAT BAGI MASYARAKAT MELALUI PENERAPAN ENTERPRENEURSHIP." *JURNAL KEWIRAUSAHAAN*, vol. VOL. 8 No. 4, Juni, 2022, pp. 262-272.