



Buku Saku
Bisnis Creative Mirror
BEAU MIROIR

1. FIRDA AZZAHRI (2023110041)
2. KHAIRUNNISA (2023110071)
3. CINDY RAMADANTI (2023110051)
4. SYAHRUL FAJAR (2023110075)
5. ADINDA AZZAHTIRA (2023110079)

Kata Pengantar

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga buku saku ini dapat diselesaikan. Buku saku “Cara Produksi Produk Kreatif” ini hadir sebagai upaya untuk menginspirasi dan membekali para pelaku kreatif dalam mengembangkan ide-ide inovatif menjadi produk yang bernilai.

Dalam buku ini, kami coba merangkum berbagai tips, trik, dan langkah-langkah praktis dalam proses produksi, mulai dari tahap konsepsi hingga pemasaran. Semoga buku ini dapat menjadi teman setia bagi pembaca yang ingin berkarya dan berkontribusi dalam dunia kreatif.

Buku ini tidak luput dari kekurangan dan kesalahan. Jika pembaca menemukan kesalahan apapun, kami mohon maaf setulusnya. Selalu ada kesempatan untuk memperbaiki setiap kesalahan, karena itu, dukungan berupa kritik & saran akan selalu kami terima dengan tangan terbuka.

Jakarta, 26 September 2024

Daftar Isi



<i>Our Product</i>	1
Tentang Produk	3
Sasaran Pembeli	4
Strategi Promosi	5
Bahan Baku Produk	6
Harga Produk	7
Analisa 7P	8
Analisa <i>SWOT</i>	11
Aspek Keuangan	12
Kesimpulan	13
Penutup	14



OUR PRODUCT



LOGO





BEAU MIROIR

Beau Miroir (Creative Mirror) merupakan usaha properti yang bahan dasarnya terbuat dari cermin . Usaha ini memanfaatkan kreatifitas dalam mengukir cermin menjadi produk yang bernilai jual lebih tinggi. Produk creative mirror ini berupa hiasan dinding yang dapat diberi sentuhan gambar, bingkai yang terbuat dari foam, dan motif yang sesuai dengan selera pembeli.

TENTANG PRODUK

KEUNGGULAN PRODUK

Keunggulannya yaitu bisa membuat ruangan tampak lebih cantik, karena kaca ini mengandung nilai estetika. Dan produk ini juga mudah di beli secara online (Instagram) dengan harga yang terjangkau

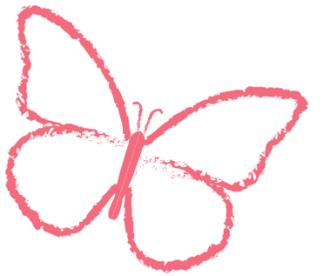
KELEMAHAN PRODUK

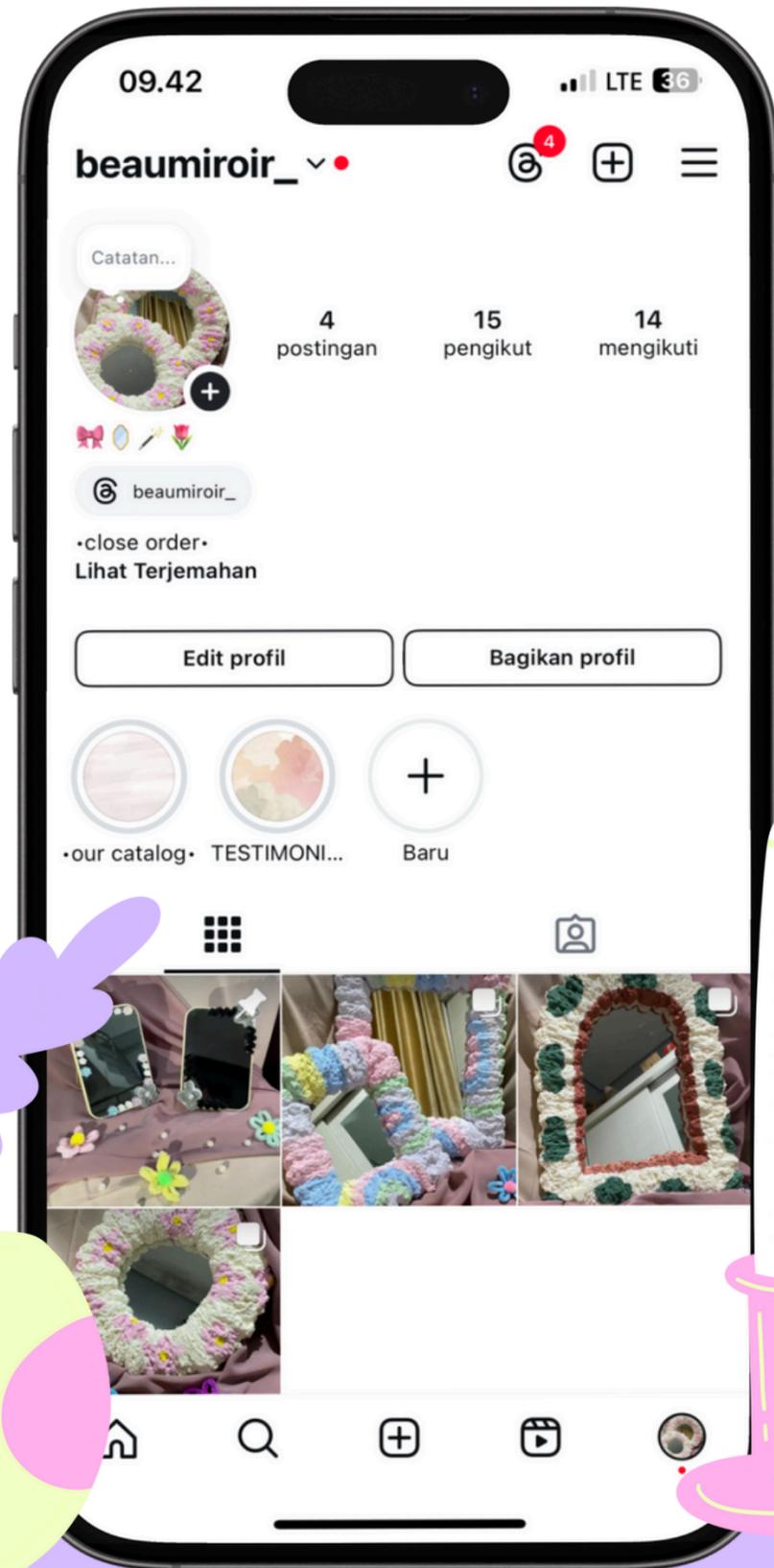
Karena berbahan baku kaca, jadi produk kami sangat rentan akan retak atau pecah. Tetapi kami mengantisipasi hal tersebut dengan melindungi produk dengan menggunakan bubble wrap

SASARAN PEMBELI



Konsumen sebagai pengguna produk yang menjadi target pasar sangat luas yakni mahasiswa atau dosen kampus Universitas Sahid dan masyarakat sekitar tempat produksi, atau pengusaha-pengusaha di sekitar atau kalangan Gen Z di social media.





STRATEGI PROMOSI

Strategi promosi dilakukan dengan memperkenalkan creative mirror di social media, seperti Instagram atau media promosi lainnya. Tidak hanya dengan social media, promosi tersebut juga kami lakukan dari mulut ke mulut karena akan lebih memudahkan pembeli agar tertarik dan kami juga menjual produk bea di event bazaar kewirausahaan yang dibuat oleh Universitas Sahid

BAHAN BAKU PRODUK



K a c a



Sealant Foam



Cat Air



Lem tembak



Manik-manik



Kawat Bulu



Pompom



Bunga kain

HARGA PRODUK



65K



50K



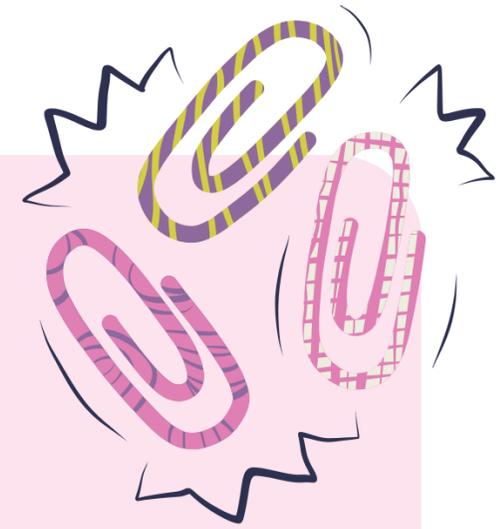
15K



65K

mini 3in 2in 1in

✦✦ Analisa 7P



1. Product (produk)

Produk creative mirror diantaranya foam mirror, stand mirror, flower stand mirror

2. Price (harga)

Harga jual Creative mirror dikisarkan dari 15.000-65.000/pcs tergantung dari besar kecilnya ukuran cermin dan hiasan yang dipakai. Harga ini sudah di sesuaikan dengan harga rata-rata pesaing

3. Promotion (promosi)

Promosi akan di lakukan dengan memperkenalkan creative mirror di social media, seperti instagram atau media promosi lainnya. Tidak hanya dengan social media, promosi tersebut juga bisa di lakukan dengan dari mulut ke mulut karena akan lebih memudahkan pembeli tertarik serta mengikuti event bazaar

Analisa 7P



4. Place (tempat)

Kami memanfaatkan event yang diselenggarakan oleh USAHID untuk mempromosikan dan menjual produk. Selain menjual di bazaar, kami juga memanfaatkan platform digital untuk mempromosikan produk

5. People (orang)

Salah satu elemen penting karena kami harus menyampaikan informasi tentang produk kami dengan menarik dan detail ke calon customer agar customer yakin dan mau membeli produk

6. Process (proses)

Unsur Process berfokus pada proses produksi dan distribusi produk. Dalam hal ini, Aqua memastikan bahwa setiap tahapan produksi dan distribusi berlangsung dengan efisien dan efektif



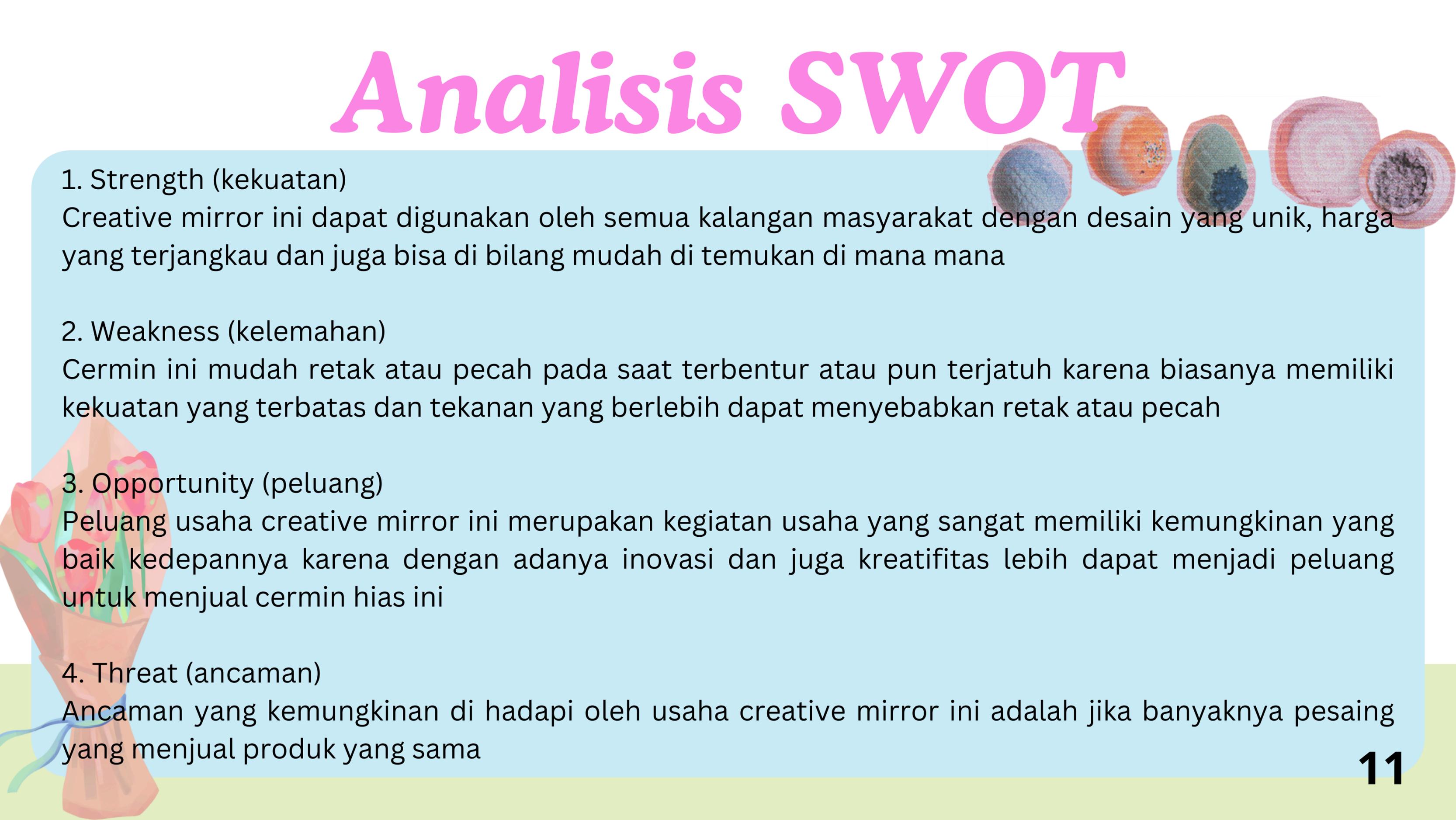
Analisa 7P

7. Physical Evidence

Physical Evidence adalah unsur terakhir dalam Marketing Mix 7P yang merupakan bentuk fisik dari produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.



Analisis SWOT



1. Strength (kekuatan)

Creative mirror ini dapat digunakan oleh semua kalangan masyarakat dengan desain yang unik, harga yang terjangkau dan juga bisa di bilang mudah di temukan di mana mana

2. Weakness (kelemahan)

Cermin ini mudah retak atau pecah pada saat terbentur atau pun terjatuh karena biasanya memiliki kekuatan yang terbatas dan tekanan yang berlebih dapat menyebabkan retak atau pecah

3. Opportunity (peluang)

Peluang usaha creative mirror ini merupakan kegiatan usaha yang sangat memiliki kemungkinan yang baik kedepannya karena dengan adanya inovasi dan juga kreatifitas lebih dapat menjadi peluang untuk menjual cermin hias ini

4. Threat (ancaman)

Ancaman yang kemungkinan di hadapi oleh usaha creative mirror ini adalah jika banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama

Aspek Keuangan

No	Biaya Produksi	Total
1.	Biaya tetap (Fixed cost) Investasi	Rp.25.000
2.	Biaya tidak tetap (Variable cost) Alat dan bahan, perlengkapan dan biaya lain-lain	Rp.795.000
3.	Total	Rp.820.000

B. Rugi/Laba (Pendapatan - Total Biaya Produksi)

Pendapatan = terjual Stand Mirror 22pcs \times 15.000 = Rp.330.000

terjual Foam Mirror Regular = 6pcs \times 50.000 = Rp.300.000

terjual Foam Mirror Large = 6pc \times 65.000 = Rp.390.000

terjual Flower Stand Mirror = 6pcs \times 65.000 = Rp.390.000

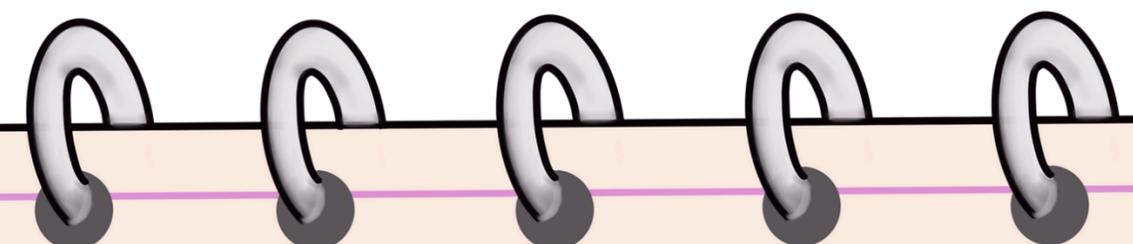
Total seluruh pendapatan = Rp. 1.410.000

Rugi/Laba Pendapatan - Total Biaya Produksi
= Rp.1.410.000 - Rp.820.000
= **Rp.590.000 (Laba)**

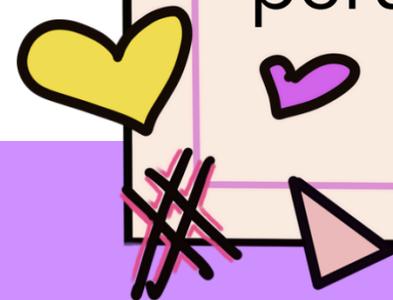




KESIMPULAN



Berwirausaha merupakan perjalanan yang penuh tantangan dan peluang. Kesuksesan dalam berwirausaha bergantung pada kemampuan untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang pasar, inovasi, serta adaptasi terhadap perubahan



PENUTUP

Sebagai penutup, buku saku ini telah membahas berbagai aspek penting yang berkaitan dengan **BEAU MIROIR**, Semua informasi yang disajikan bertujuan untuk memberikan gambaran yang komprehensif guna membantu pengembangan dan peningkatan daya saing produk ini di pasar.

Diharapkan, panduan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat dalam proses pemasaran dan pengelolaan produk, serta membantu pengambilan keputusan yang lebih baik di masa mendatang. Terima kasih atas perhatian dan partisipasi semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan buku saku ini. Semoga produk ini dapat terus berkembang dan memberikan nilai lebih bagi konsumen dan pengembangnya.

THANK YOU



@beaumiroir_



https://www.instagram.com/reel/C9_p9r4JBho/?igsh=dGliY3k0Y3lqY2w5

