

“ Bisnis Plan Butik Novalla”

Mata Kuliah E-Bisnis Kelas R

Dosen Pengampu : Supangat, S.Kom., M.Kom



Disusun Oleh :

Nova Dwi Lestari

(1211900010)

Prodi Manajemen

Falkultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

2021

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Usaha busana merupakan bisnis yang berkembang pesat dari tahun ketahun, hal ini dapat dilihat dari tingginya permintaan konsumen. Usaha dalam bidang busana yang semakin beragam mempermudah masyarakat untuk menentukan jenis busana yang sesuai dengan kesempatan, kepribadian dan gaya hidup. Usaha busana yang bisa menentukan jenis busana sesuai kepribadian seseorang antara lain adalah butik. (Luthfita, 2020)

Usaha bisnis butik adalah jenis kegiatan usaha atau bentuk usaha yang menjual atau menawarkan busana wanita dengan kualitas bahan dan kualitas jahitan yang tinggi, baik dari segi bahan, teknik jahit, serta pengaplikasian hiasan busana. Model busana yang dihasilkan tidak dipasarkan secara bebas, kecuali di toko yang khusus dan busana tersebut tidak diproduksi secara massal.

Butik saat ini semakin digemari pencinta dunia *fashion* terutama para wanita, ini yang memelopori berdirinya “Butik Novalla” di Surabaya, yang memiliki tingkat pendidikan pengetahuan tentang mode tapi masih minim dalam mempromosikan pentingnya kebutuhan *fashion* busana yang baik dan berkualitas. Butik Novalla memproduksi jenis busana yang dapat di pesan secara individual, selain itu konsumen bisa menentukan model dan jenis kain yang mereka inginkan sehingga busana yang dikenakan berbeda dengan orang lain.

1.2 Tujuan

- Diharapkan Butik Novalla dapat memberi wadah untuk mengembangkan diri dan meningkatkan kompetensi yang dimiliki para remaja yang mempunyai kreatifitas dalam desain busana.
- Diharapkan Butik Novalla dapat mempermudah masyarakat untuk menentukan jenis busana yang sesuai dengan kesempatan dan kepribadian
- Diharapkan memperoleh keuntungan usaha sebanyak mungkin baik secara konvensional maupun menggunakan teknologi informasi dan komunikasi melalui jaringan internet.
- Memberikan warna baru dalam dunia Fashion bagi para remaja dan wanita dewasa di

Surabaya khususnya dan masyarakat umumnya dengan harga yang kompetitif dan terjangkau.

- Menghasilkan produk yang unik karena merupakan dari bahan berkualitas tinggi . Sehingga menimbulkan kesan eksklusif karena jumlah produk yang terbatas untuk per itemnya.

1.3 Manfaat

- Memanfaatkan peluang dengan membuat kreasi dan menuangkan rancangan ide kreatif.

- Memanfaatkan karya desain para remaja sekitar di bidang fashion untuk di aplikasikan menjadi pakaian yang unik dan menarik.

- Memudahkan para remaja yang kreatif dalam menyalurkan bakat desainnya

1.4 Luaran

- Pendirian “Boutique Novalla” bertujuan untuk terciptanya peluang lapangan kerja bagi masyarakat sekitar

- Meningkatkan kreativitas inovatif anak muda dalam rangka bereksperimen serta menemukan hasil karya yang bermanfaat dan tepat guna.

- Memberikan warna baru dalam dunia Fashion bagi para remaja dan wanita dewasa di

Surabaya khususnya dan masyarakat umumnya dengan harga yang kompetitif dan terjangkau.

BAB 2.

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Kondisi Umum Lingkungan Kegiatan Usaha

Busana merupakan kebutuhan primer dimana setiap orang pasti membutuhkannya, dan Butik saat ini semakin digemari pencinta dunia *fashion* terutama para wanita karena jenis busana dapat di pesan secara individual, selain itu konsumen bisa menentukan model dan jenis kain yang mereka inginkan sehingga busana yang dikenakan berbeda dengan orang lain,

2. 2 Gambaran Umum Produk

Butik Novalla mempermudah masyarakat untuk menentukan jenis busana yang sesuai dengan kesempatan, kepribadian dan gaya hidup mereka, sehingga busana yang dikenakan berbeda dengan orang lain, Butik Novalla menghasilkan produk yang berkualitas baik dari segi pemilihan kain, teknik jahit dan pelayanan. Butik Novalla juga menampung karya desain para remaja sekitar di bidang fashion untuk di aplikasikan menjadi pakaian yang unik dan menarik.

2.3 Potensi Sumber Daya dan Peluang Pasar

Usaha fashion busana memiliki banyak keuntungan dibandingkan dengan usaha lainnya karena Busana merupakan kebutuhan primer dimana setiap orang pasti membutuhkannya,, bila dibandingkan dengan usaha lainnya, resiko kerugian usaha ini masih minim karena peminatnya sangat banyak. Fashion busana menjadi objek bisnis yang menggiurkan apalagi ketika akan lebaran atau hari tertentu. Usaha fashion busana bisa dilakukan dimana saja, bisa dititipkan di toko retail seperti pasar turi, pameran/bazar, doortodoor, maupun melalui media sosial. Butik Novalla juga mengajak kaula muda untuk menyalurkan ide kreatif rancangan desain mereka sehingga mereka dapat berpenghasilan dan butik novalla pun dapat mengeluarkan beragam model busana yang unik dan menarik.

BAB 3.

TAHAP ANALISIS

3.1 TEKNIK PRODUKSI

A. Produksi

Produksi dilakukan dengan bekerjasama dengan perusahaan tekstil kain dan garmen sehingga menghasilkan produk berkualitas tinggi. Berikut proses pembuatannya:

1. Tahap pembuatan desain Pembuatan desain dilakukan oleh bagian desain. Selain dibuat oleh bagian desain, ada juga pelanggan yang telah membuat desain sendiri.
2. Tahap Pemilihan ukuran Dalam standar pola pakaian terdapat ukuran S, M, L, dan XL. Ada juga ukuran free size untuk produksi massal. Pemilihan ukuran dilakukan sesuai dengan permintaan pelanggan
3. Tahap Pembuatan Pola, Dalam istilah desain pakaian, pola adalah bagian-bagian pakaian yang dibuat dari kertas untuk dijiplak ke atas kain sebelum kain digunting dan dijahit.
4. Tahap Pemotongan Bahan, Setelah pola disematkan ke kain dengan jarum pentul, kain digunting sesuai pola yang dijadikan contoh. Dalam produksi pakaian secara massal, kain dipotong dengan mesin potong. Sebelum pola dilepas dari bahan, garis-garis dan tanda-tanda pada pola dijiplak ke atas kain dengan bantuan rader, karbon jahit, dan kapur jahit.
5. Tahap Pekerjaan Menjahit, Tahap penjahitan dilakukan dengan menggunakan beberapa mesin, antara lain mesin jahit, mesin obras, mesin overdeck, tergantung dari bahan kain yang digunakan
6. Tahap Penyelesaian Akhir (Finishing) Setelah tahap penjahitan selesai dilakukan tahap selanjutnya memasuki proses finishing. Pada tahap ini dilakukan pengecekan hasil produksi, seperti membersihkan, memotong dan merapikan benang, selanjutnya tahap pengemasan agar terlihat mempunyai harga jual tinggi

B. Lokasi Usaha

Lokasi usaha "Boutique Novalla" berlokasi di daerah Tambaksari Surabaya, tepatnya di Jl. Dukuh Setro 9, Gading, Tambaksari. Dengan memperhatikan beberapa faktor:

- Faktor Pertama, Karena di daerah Tambaksari banyak terdapat perumahan dengan mayoritas
- Faktor Kedua, Penduduk beragam sehingga mereka berpotensi memakai busana modern.
- Faktor Ketiga, Terdapat perguruan tinggi, sekolah-sekolah, kantor, karyawan.
- Faktor Keempat, Surabaya merupakan kota terbesar ke 2 di Indonesia, yang pasti akan terus berkembang
- Faktor Kelima, karena outlet Butik Novalla merupakan kepemilikan pribadi
- Faktor Keenam, di daerah Tambaksari relatif aman
- Faktor Ketujuh, transportasi mudah karena berada di pinggir jalan raya

3.2 ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

A. Target Pasar

Pendirian "Boutique Novalla" bertujuan untuk memenuhi kebutuhan akan produk fashion busana bagi semua kalangan remaja, mahasiswa, eksekutif muda, umum dan ibu rumah tangga.

B. Strategi Penjualan dan Pemasaran

Strategi pemasaran produk Butik Novalla bertujuan agar cepat dikenal oleh masyarakat sehingga cepat laku di pasaran. Berikut adalah beberapa cara melakukan strategi pemasaran kami, antara lain:

1. Harga

Harga yang ditawarkan oleh "Boutique Novalla" akan menjual produk yang berkualitas tinggi tetapi dengan harga yang terjangkau oleh pembeli. Daftar harga produk menggunakan metode

markup di mana setiap produk yang diperoleh akan dinaikkan harga jualnya menjadi 25% - 35% sehingga kami bisa mendapatkan keuntungan.

- Berikut adalah harga-harga Produk Boutique Novalla :
- Pakaian Casual : Rp 100.000,- s/d Rp 250.000,-
- Dress Casual : Rp 150.000,- s/d Rp 250.000,-
- Gamis : Rp 150.000,- s/d Rp 300.000,-
- Gaun Pesta : Rp 300.000,- s/d Rp 1.000.000,-
- Jasa payet : Rp 100.000,- s/d Rp 250.000,-

2. Segmentasi pasar

Batasan usia : 15 - 50 tahun

Sasaran : mahasiswa, eksekutif muda wanita, dan ibu rumah tangga.

Ekonomi : menengah keatas dan menengah kebawah Model Pakaian:

chic & colorfull.

3. Calon Pelanggan Potensial

Penduduk Surabaya yang beragam, berpotensi memakai pakaian yang bervariasi apalagi mahasiswi yang sangat *up to date* mengikuti perkembangan fashion busana

4. Pemasaran

- Memberikan diskon kepada pembeli yang membeli dalam jumlah besar.
- Pada saat grand opening memberikan diskon kepada pelanggan sebesar 10%
- Produk yang berkualitas dengan beraneka ragam harga yang tetap terjangkau oleh pelanggan

- Lokasi yang strategis dan bersih
- Memasarkan produk secara online dengan membuat website dan media sosial. (Supangat, 2020)
- Pembuatan brosur, spanduk, banner untuk memperkenalkan produk dan desain busana “Butik

Novalla dan dapat menarik minat masyarakat untuk datang langsung ke butik

- Desain butik yang unik, berkesan gaul, dan modern
- produk yang lebih terbaru dan lebih unik

3.3 ASPEK MANAJEMEN

A. Struktur Organisasi

Pada gerai busana butik "Novalla" dipimpin oleh pemiliknya langsung dan memiliki dua orang karyawan sebagai pramuniaga yang merangkap sebagai kasir.

1. Direktur/pemilik

- Mengatur dan mengambil seluruh keputusan untuk memajukan busana butik “Novalla”.
- Mengatur seluruh keuangan, baik uang masuk maupun uang keluar.
- Membuat desain busana
- Pemburu desain-desain busana menarik diberbagai kota, untuk dapat direalisasikan menjadi wujud busana yang kemudian dapat dijual di butik Novalla.
- Mengawasi kinerja karyawan.
- Memberikan pelayanan terbaik kepada karyawan.

2. Pramuniaga merangkap kasir.

- Menawarkan produk terbaru yang ada di butik kepada pelanggan.

- Membantu pelanggan dalam mencari dan mengepas produk.
- Mengawasi atau menjaga produk agar tidak hilang atau rusak.
- Melayani pembeli melakukan pembayaran.

3. Penjahit

- Membuat dan menjahit busana sesuai desain
- Mengontrol pakaian yang sudah jadi

4. Pembuat Pola merangkat tukang potong

- Membuat pola sesuai desain busana
- Memotong kain sesuai pola yang telah dibuat

B. Rekrutmen

1 Kualifikasi tenaga kerja

- Pendidikan minimal SMU/SMK sederajat
- Status single untuk posisi kasir
- Usia maksimum 24 tahun untuk posisi kasir
- Bisa mengoperasikan komputer untuk posisi kasir
- Ulet, jujur dan berpengalaman di bidangnya
- Mudah beradaptasi dan berpenampilan menarik, berdomisili di surabaya

2 Rekrutmen :

- Membuat informasi lowongan pekerjaan melalui pamflet dan dari mulut ke mulut
- Seleksi administrasi. Proses ini menyeleksi seluruh surat lamaran yang masuk dan dipilih orang-orang yang masuk dalam kriteria yang ditentukan.
- Wawancara. Dilakukan untuk mengetahui latar belakang keluarga, pendidikan dan pekerjaan sebelumnya, juga fisik langsung si pelamar. Selain itu untuk mengetahui apa saja yang diinginkan oleh si pelamar dari perusahaan jika ia nanti bergabung.
- Tes ketrampilan. Pelamar yang lolos seleksi administrasi dan wawancara menjalani tes ini agar perusahaan tahu sejauh mana ketrampilan yang dimiliki oleh si pelamar mengenai keahlian berkomunikasi dengan pelanggan dan kemampuan mengoperasikan komputer.
- Penandatanganan kontrak. Bagi pelamar yang sudah lolos seluruh penyeleksian dan diterima bekerja segera datang dan melaporkan diri untuk penandatanganan kontrak
- Sebagai kompensasi atas kerja dari karyawan kami memberikan gaji sebesar Rp. 1.800.000 perbulan. Dan insentif jika capai target penjualan sebesar 10%
- Jam kerja pramuniaga/kasir
 - 1 Shift 1 = jam 07.00-14.00 WIB
 - 2 Shift 2 = jam 14.00-21.00 WIB
- Jam kerja Penjahit = jam 08.00-16.00 WIB

3.3 ASPEK FINANSIAL

A. Biaya Awal

1. Perlengkapan awal	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Komputer	1 Unit	5.000.000	5.000.000
- Meja Kursi Administrasi	1 Unit	2.000.000	2.000.000

- Renovasi Butik		2.000.000	2.000.000
- Mesin Jahit	3 Unit	3.000.000	9.000.000
- Mesin Obras	2 Unit	4.000.000	8.000.000
- Alat Potong Kain	2 Unit	600.000	1 200.000
- Gunting Kain	3 Unit	50.000	150.000
- Gunting Benang	2 Unit	15.000	30.000
- Meteran	5 Unit	5.000	25.000
- Setrika	2 Unit	400.000	800.000
- Penggaris Pola	2 Unit	100.000	200.000
- Rader	4 Unit	10.000	40.000
- SUB TOTAL (Rp)			28.445.000
2. Bahan Habis Pakai	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Bahan Kain Awal		25.000.000	25.000.000
- Benang Jahit	4 Conen	13.000	52.000
- Benang Obras	3 Conen	15.000	45.000
- Jarum Mesin	1 Pack	8.000	8.000
- Jarum Pentul	1 Pack	15.000	15.000
- Jarum Jahit	1 Pack	6.000	6.000
- Karbon Pola	4 Lbr	2.000	8.000

- Kertas Pola	5 Lbr	3.000	15.000
- Kapur Jahit	3 Pcs	5.000	15.000
- Plastik Kemasan	4 Pack	20.000	80.000
SUB TOTAL (Rp)			25.215.000
3. Perjalanan	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Perjalanan Membeli Alat	2 Orang	10.000	20.000
- Ekpedisi Pengiriman	1 kali	100.000	200.000
- Perjalanan ke Toko dan Bazar	2 orang	50.000	100.000
SUB TOTAL (Rp)			320.000
4. Operasional	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Listrik dan Air		500.000	500.000
- Telepon		300.000	300.000
- Tenaga Kerja	6 Kali	1.800.000	10.800.000
SUB TOTAL (Rp)			11.600.000
5. Lain-Lain	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Grand Opening	1 Kali	1.000.000	1.000.000
- Gmaps	1 Kali	200.000	200.000
- Pembuatan Website	1 kali	3.000.000	3.000.000
- Logo	1 Kali	100.000	100.000
- X Banner	1 unit	200.000	200.000
- Laporan	1 Buah	50.000	50.000
SUB TOTAL (Rp)			4.550.000

TOTAL 1+2+3+4+5 (Rp)	70.130.000
----------------------	-------------------

4.2 Pendapatan

	Pendapatan Per Bulan	Nilai
1	Penjualan Perhari	Rp 2.500.000
2	Pendapatan Per Bulan	Rp 75.000.000

BAB 4.

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Kelayakan suatu usaha dapat dilihat dari berbagai macam aspek. Aspek-aspek tersebut saling berkaitan karena saling mendukung untuk keberlangsungan usaha yang dijalankan. Yang lebih penting adalah dukungan biaya operasional untuk menjalankan usaha tersebut. Sebuah usaha didirikan untuk mencapai tujuannya yaitu memberikan manfaat secara maksimal kepada pemilik usaha. Jika usaha tersebut telah memberikan manfaat maka usaha tersebut layak untuk dijalankan. Beberapa indikator yang digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha antara lain adalah kelayakan dari aspek teknis dan teknologi, pasar dan pemasaran serta keuangan.

Pemasaran yang direncanakan oleh Butik Novalla ini telah sesuai dengan situasi dan kondisi masyarakat Indonesia. Selain itu toko ini dilengkapi dengan fasilitas pemasaran lewat internet sehingga memudahkan bagi pelanggan atau calon pelanggan terutama yang berada di daerah-daerah untuk membeli produk-produk sesuai dengan selera pelanggan. Jika memiliki latar belakang keuangan dan pemasaran kuat serta didukung oleh administrasi dan sumber daya manusia yang berkualitas, pihak manajemen akan dapat menjalankan usaha ini sebagaimana mestinya dan dinyatakan layak.

4.2 Saran

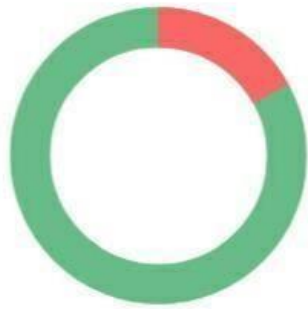
- Mengoptimalkan pelayanan kepada konsumen dengan sebaik-baiknya
- Memperluas pemasaran dengan banyak membuka cabang
- Menambah barang yang lebih beragam dan tentunya *up to date*
- Mengamati perkembangan dunia fashion busana baik nasional atau pun internasional

DAFTAR PUSTAKA

Luthfita, R. (2020). PROPOSAL BISNIS “SkirtJab Store.” i-43.

Supangat, S. (2020). Dan DaftarIsi.

Plagiarism Checker (100% Free Plag...



17% Plagiarism

83% Unique

