

PERENCANAAN BISNIS / BUSSINES PLAN

RENCANA BISNIS THRIFT STORE

E-Bisnis (R)

Supangat, S,Kom, M,Kom,



Disusun oleh :

Novani Azis Dandi Fadillah

(1211900281)

PRODI MANA JEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945

SURABAYA

2021

Kata Pengantar

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan artikel ini dengan baik. Artikel Bisnis Plan Thrift Store ini bertujuan untuk melengkapi strategi dalam dunia bisnis.

Dalam penulisan artikel ini kami dapat banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, kami ingin mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu kami dalam penulisan artikel ini. Kami sangat berharap artikel ini dapat berguna dalam melakukan strategi marketing di media sosial. Semoga artikel ini dapat berguna bagi kita semua.

Kami sadar bahwa artikel ini masih jauh kurang sempurna, hal itu dikarenakan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan kami. Kami memohon maaf jika apabila terdapat kesalahan kata-kata yang kurang berkenan. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan untuk para pembaca memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun.

Akhir kata, kami memohon maaf apabila penulisan artikel ini terdapat banyak kesalahan.

PENDAHULUAN

1. Visi dan Misi Usaha

Visi

Menjadi toko fashion thfrifting “ Second Premium” baik online atau Offline yang mampu membuat customernya modis, keren tanpa harus meneluarkan budget yang mahal.

Misi

- Kepuasan pelanggan adalah tujuan utama kami
- Memenuhi gaya hidup masyarakat yang semakin tinggi
- Menjual pakain dengan brand luar negeri dengan harga murah
- Menjadi tempat usaha yang bisa menjadi inspiarasi bagi orang lain
- Memperoleh keuntungan yang sebesar besarnya

2. Latar Belakang

Bisnis mode (fashion) semakin marak di Indonesia. Mulai dari bisnis mode bermerek terkenal (fashion branded) hingga bisnis pakaian bekas yang mulai dilirik. Berbagai model pakaian dengan desain baru dikeluarkan oleh produsen tiap harinya. Konsumen produk mode (fashion) juga semakin antusias menyambut model-model baru yang dirilis. Tak heran berbagai outlet penjualan produk fashion tidak pernah sepi.

Kebutuhan seseorang terhadap gaya hidup tidak lepas dari trend fashion , dan thrift shop menjadi jalan keluar dalam masalah ini, ya tentu saja dengan uang 200rb kita sudah bisa mendapatkan 2-3 pakaian dengan brand luar negeri yang sudah terkenal.

Seiring dengan berkembang pesatnya mode berpakaian pada zaman sekarang, orang-orang terutama generasi muda berusaha tidak ketinggalan zaman dalam hal berpakaian dengan mengikuti mode yang sedang menjadi tren. Dalam berpakaian sehari-hari seolah mereka tidak ingin ketinggalan jaman dengan tren yang saat ini. Hal ini membuat para generasi muda berlomba-lomba untuk tidak ketinggalan zaman dalam hal berpakaian Sebagai wirausaha tentu kita harus peka terhadap kebutuhan masyarakat yang ada disekitar kita dan memanfaatkannya sebagai peluang untuk berwirausaha. Seperti yang kita ketahui bahwa, usaha adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang untuk memperoleh keuntungan dan keberhasilan dalam hal keuangan agar dapat memenuhi kebutuhannya pemilik usaha. [1]

3. Kondisi industry

Dilihat dari kondisi industri saat ini, bahwa bisnis pakaian bekas bermerek (branded) ini kini makin dilirik oleh banyak pelaku usaha. Karena, bisnis mode ini sepertinya pilihan yang cukup menjanjikan. Upaya pemasaran pr oduknya pun tidak hanya di toko saja tapi sudah banyak yang mendisplay di toko online. Sehingga, teknologi yang digunakan juga mengikuti perkembangan teknologi yang ada.

PEMBAHASAN

1. INFORMASI PRODUCT

Segmenting, Targeting, Positioning (STP)

a. Segmenting

Kami menggunakan segmentasi demografi dan psikografi yang dimana didalamnya menyangkut penghasilan, gaya hidup.

Produk yang kami tawarkan dalam thrifting second premium adalah pakain pria dan wanita yang terdiri dari berbagai jenis pakain yang berbeda anatara lain sebagai berikut

- Hoodie
- Sweater
- Cardigan
- Celan panjang cinos
- Celana pendek katun

Produk produk yang kami jual adalah barang yang masih layak jual dan layak pakai, dan kebanyakan yang kami jual adalah merek merek yang terkenal di luar maupun di dalam negeri. Kami menjual barang-barang tersebut karena memang sudah tidak mungkin dipakaio lagi dengan berbagai alasan. Harga yang kami tawarkan pun masih sangat terjangkau. Barang barang tersebut pun mencakup kebutuhan sandang untuk wanita, pria.

b. Targeting

Usaha thrift shop second premium ditoko kami menyediakan pakain fashion untuk remaja pria dan wanita dengan kelas ekonomi menengah kebawah sebagai berikut :

- Jenis kelamin : Laki laki & Perempuan
- Usia : 17 – 28 tahun
- Pendapatan : 2jt – 4jt / bulan

c. Positioning

Produk yang kami jual kepada customer adalah produk yang berkualitas, walaupun dalam kategori baju bekas. Sehingga segmentasi psikologis produk kami adalah remaja yang memiliki gaya berpakaian fashionable, aktif dalam kegiatan soial, bearni mencoba hal hal baru atau kreatif.

2. ANALISIS ASPEK PASAR

a. Produk

Produk yang kami tawarkan dalam thrifting second premium adalah pakain pria dan wanita yang terdiri dari berbagai jenis pakain yang berbeda anantara lain sebagai berikut

- Hoodie
- Sweater
- Cardigan
- Celan panjang cinos
- Celana pendek katun

b. Price (harga)

Sesuai dengan yang kami targetkan yaitu remaja yang berpenghasilan menengah kebawah maka harga produk yang kami tawarkan dibawah harga Rp. 100.000 dengan rincian sebagai berikut :

Produk	Harga
Hoodie	Rp, 100.000
Sweater	Rp, 75.000
Cardigan	Rp, 50.000
Celana panjang cinos	Rp, 60.000
Celana pendek katun	Rp, 40.000

c. Place (tempat)

Daerah yang kami pilih untuk membangun bisnis thrift shop kami adalah Surabaya, dakeranakan Surabaya merupakan termasuk kota besar di Jawa Timur dan menjadi daerah yang diminati para remaja untuk mencari pekerjaan , sehingga membuka peluang usaha untuk wirausahawan seperti kami. Dan kami juga akan membuka toko online kami supaya memudahkan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli.

Tidak hanya itu kami juga akan membuka toko online di Buka Lapak.

Perencanaan Strategi Komunikasi Pemasaran PT Bukalapak Strategi merupakan salah satu proses awal dalam mencapai tujuan yang direncanakan oleh sebuah angkah, organisasi ataupun perusahaan. Untuk itu strategi diperlukan guna melaksanakan kebijakan ataupun rencana yang cermat terkait suatu kegiatan. Begitu pula dengan perusahaan Bukalapak melalui platform online marketplace mereka "Bukalapak.com". Platform tersebut dibuat dengan tujuan untuk mawadahi pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) yang ada di Indonesia, agar mereka bisa mengembangkan usaha dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi saat ini.[2]

d. Promotion (Promosi)

Untuk menarik minat pembeli kami akan melakukan kegiatan promosi antara lain melalui :

- Sosial Media
- Diskon Opening
- Give away

Analisis SWOT

1) Strength (Kekuatan)

- Harga barang yang relative murah
- Kebersihan produk terjamin
- Barang yang sudah dibeli dapat di tukar kembali
- Melayani online shop

2) Weakness (Kelemahan)

- Pandangan negatif masyarakat terhadap barang bekas
- Banyak barang reject saat bongkar ball
- Harga ball second yang mulai mahal

3) Opportunities (Peluang)

- Tingkat gaya hidup yang semakin tinggi
- Perawatan fashion yang semakin tainggi
- Thrift shop mulai dikenal ramai

4) Threat (Ancaman)

- Mulai banyak competitor
- Banyak barang baru dijual dengan harga murah

Kondisi Pasar

Kondisi pasar thrift di Surabaya sudah mulai ramai, bisa di lihat seperti pasar konvensional thrift di Surabaya yaitu tugu pahlawan yang ada di setiap weekend dan juga pasar gembong. Maka dari itu kami berinisiatif membuka pasar modern yang memudahkan para remaja untuk berbelanja pakaian second premium dengan harga yang jauh lebih miring dan kebersihannya terjaga.

3. Analisis Aspek Teknik

Teknis Usaha thrift shop Second premium menjual baju-baju bekas dengan merek baju terkenal (branded) dengan harga mulai dari Rp, 40.000 dengan pakaian yang sudah disortir dengan baik dan sudah melalui proses pencucian dan pensterilisasian bakteri, hingga setrika uap untuk menjaga ke higienisan dari baju bekas yang akan kamu jual kembali. Kami menjual baju-baju bekas yang kualitasnya masih bagus atau masuk adalah kategori terbaik, dimana baju-baju tersebut tidak mengalami cacat sedikitpun, kami juga menyediakan layanan online shop untuk penjualan produk Second Premium kami, yang dapat diakses melalui social media kami seperti Instragram, Twitter. Cus tomer dapat melihat koleksi, model, jenis kain dari baju yang kami jual dengan melihat pada akun Instagram kami yang sudah kami sediakan detail deskripsinya yang sudah dilengkapi dengan foto. Pemesanan produk kami dapat di lakukan secara langsung maupun online. Dan juga marketplace kami di Buka Lapak.

4. Analisis Aspek Manajemen

a. Perencanaa Manajemen SDM

Untuk perencanaan sdm kemungkinan kami masih belum mau merekrut orang atau karyawan, dikeranakan menurut kami untuk menjaga toko tidak diperlukan banyak orang, dan juga supaya bisa menghemat atau memperkecil biaya pengeluaran.

Kemungkinan untuk perekrutan karyawan akan kami lakukan setelah membuka cabang baru.

b. Perencanaan Manajemen Pemasaran

Perencanaan pemasaran bisa diumulai melalui social media seperti

- Instagram
- Facebook
- Twitter
- TikTok.

Dengan memasarkan produk thrift melalui social media diatas akan memudahkan

pembeli untuk mengenal thfrit shop kami, dengan demikian akan penjualan akan berjalan lancar.

c. **Analisis Aspek Financial**

aspek finansial atau bisa dibilang aspek keuangan merupakan aspek yang sangat penting dan dibuat untuk mengetahui kelayakan dari usaha ini dikarenakan kajian dalam aspek keuangan memerlukan berbagai macam informasi yang berkaitan dengan aspek-aspek sebelumnya. Suatu usaha bisnis harus memperhatikan aspek keuangan sebelum menjalankan suatu usaha yang akan dirintis oleh wirausahawan atau pengusaha, baik untuk usaha yang berorientasi pada keuntungan atau laba serta bisnis yang tidak berorientasi pada laba.

Bisnis yang berorientasi pada laba memfokuskan untuk menjalankan suatu usaha yang akan dirintis apabila pada setelah aspek keuangannya dianalisis akan memberikan keuntungan secara finansial, Sementara bisnis yang tidak berorientasi pada laba tetap memerlukan kajian mengenai aspek keuangan untuk mengetahui apakah usaha yang akan dijalankan dapat terus berjalan dalam upaya untuk menjalankan misi sosialnya dengan pendapatan yang diterima Usaha thrift shop merupakan usaha yang bergerak pada bidang fashion wanita dengan berorientasi atau memiliki tujuan dalam berbisnis untuk memperoleh laba atau keuntungan. Sama halnya dengan usaha-usaha lainnya yang akan dirintis, usaha ini harus menganalisis aspek keuangannya sebelum merintis usahanya.

Perencanaan kebutuhan

Perencanaan merupakan proses untuk menentukan bagaimana suatu usaha akan dijalankan atau dimulai untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan.

Dalam analisis mengenai aspek finansial, usaha ini akan menjelaskan beberapa analisis mengenai sumber dana ununtuk menjalankan bisnis, besarnya kebutuhan investasi, dan besarnya modal.

Rincian Biaya dan Perlengkapan Lapak

THRIFT TRUSTED SECOND PREMIUM

NO	Keteranagn	Hatga per unit	Jumlah kebutuhan	Total Harga
1.	Hanger	Rp, 1.500	200	Rp, 300.000
2.	Gantungan baju	Rp, 210.000	5	Rp, 1.050.000
3.	Cermin	Rp, 50.000	2	Rp, 100.000
4.	Tenda 2 x 2	Rp, 1.800.000	1	Rp, 1,800.000
				Rp, 3.250.000

Rincian Harga Pokok Penjualan

THRIFT TRUSTED SECOND PREMIUM

No	keterangan	Harga barang	Jumlah	HPP per unit
1.	Hoodie	Rp, 5.800.000	200 pcs	Rp, 29.000
2.	Sweater	Rp, 5.500.000	250 pcs	Rp, 22.000
3.	Cardigan	Rp, 5.000.000	250 pcs	Rp, 20.000
4.	Celana pendek katun	Rp, 4.900.000	300 pcs	Rp, 16,300
5.	Celana panjang cinos	Rp, 7.000.000	250 pcs	Rp, 28.000
TOTAL		Rp, 28.200.000	1.250 pcs	Rp, 115.300

(Ket : Harga sudah termasuk ongkos kirim)

Rincian Penjualan

THRIFT TRUSTED SECOND PREMIUM

NO	Keterangan	Harga Jual	Jumlah terjual	Penjualan per bulan
1.	Hoodie	Rp, 75.000	50 pcs	Rp, 3.750.000
2.	Sweater	Rp, 60.000	35 pcs	Rp, 2.100.000
3.	Cardigan	Rp, 55.000	60 pcs	Rp, 3.300.000
4.	Celana pendek katun	Rp, 35.000	100 pcs	Rp, 3.500.000
5.	Celana panjang cinos	Rp, 50.000	100 pcs	Rp, 5.000.000
TOTAL		Rp, 275.000	345 pcs	Rp, 17.650.000

Rincian kebutuhan investasi modal awal

THRIFT TRUSTED SECOND PREMIUM

No	Keterangan	Jumlah
1.	Biaya Perlengkapan dan Peralatan	Rp, 3.250.000
2.	Modal barang jualan	Rp, 28.200.000
3.	Sewa tempat	Rp, 1.000.000
	TOTAL	Rp, 32.450.000

DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Kewirausahaan and D. Pengampu, "Proposal Perencanaan Bisnis / Bussines Plan (Thrift Store)," no. 180704008, 2020.
- [2] F. A. Nbi, "Pemanfaatan Digital Marketing Pt Buka Lapak Dalam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Tahun 2021," p. 18, 2021, [Online]. Available: http://repository.untag-sby.ac.id/7394/1/EAS_E-BISNIS_FERRY_ANGGIAWAN_1211800322.pdf.

Cek Plagiarisme

The screenshot shows a plagiarism checker interface with the following elements:

- 86% Konten unik** (86% Unique Content)
- 14% Konten yang dijiplak** (14% Plagiarized Content)
- COMPLETED** status with a 100% progress bar.
- Kalimat hasil bijak** (Wise sentence results) and **URL yang Cocok** (Suitable URLs) tabs.
- Buat Laporan Plagiarisme** (Create Plagiarism Report) button.
- Kata Kunci Kata Kepadatan** (Key Words Compression) section with filters for 1-word, 2-words, and 3-words.
- Feedback** button on the left side.
- Membandingkan** (Compare) button next to the detected phrase.

Category	Text	Percentage
unik	Untuk menarik minat pembeli kami akan melakukan kegiatan promosi antara lain melalu...	
unik	1) Strength (Kekuatan) • Harga barang yang relative murah • Kebersihan produk terja....	
unik	online shop 2) Weakness (Kelemahan) • Pandangan negatif masyarakat terhadap barang	
unik	mulai mahal 3) Opportunities (Peluang) • Tingkat gaya hidup yang semakin tinggi • P...	
unik	4) Threat (Ancaman) • Mulai banyak competitor • Banyak barang baru dijual dengan ha...	
unik	ramai, bisa di lihat seperti pasar konvensional thrift di Surabaya yaitu tugu pahla...	
unik	Maka dari itu kami berinisiatif membuka pasar modern yang memudahkan para remaja	
unik	untuk berbelanja pakaian second premium dengan harga yang jauh lebih miring dan keb...	
Menjiplak	terjaga. 3.	
unik	Analisis Aspek Teknik Teknis Usaha thrift shop Second premium menjual baju-baju be...	
unik	000 dengan pakaian yang sudah disortir dengan baik dan disudat melalui proses pencu...	
unik	bakteri, hingga setrika uap untuk menjaga ke higienisan dari baju bekas yang akan ka...	

Word	Percentage
yang	4.7%
akan	3.52%
usaha	2.85%
untuk	2.68%
kami	2.52%