

**RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN)**

**Baju kekinian “Roseberry.room”**

Technopreneurship Digital Content A

Supangat, M.Kom, ITIL, COBIT



Oleh:

Rafly Iftytahmar Wibisono

1151800095

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2021**

## 1. RINGKASAN

Teknologi informasi mengalami perkembangan yang sangat pesat. Saat ini Teknologi Informasi (TI) menjadi suatu bagian yang sangat penting bagi perusahaan atau lembaga-lembaga yang berskala enterprise dimana perusahaan atau lembaga menempatkan teknologi sebagai suatu hal yang dapat mendukung pada suatu pencapaian rencana strategis perusahaan untuk mencapai sasaran tujuan, visi dan misi perusahaan atau lembaga tersebut. (Supangat, 2019)

Perusahaan baru ini mayoritas menggunakan teknologi informasi untuk meningkatkan operasional dan juga meningkatkan penjualan. Strategi marketing yang dilakukan saat ini memerlukan teknologi informasi agar tidak kalah dengan marketing perusahaan masa kini. Perusahaan harus pintar dalam mengambil target marketing pasar mereka agar penjualan perusahaan dapat meningkat. Jika dilihat mangsa pasar saat ini, sebenarnya untuk mengembangkan perusahaan menjadi susah susah gampang. Dikatakan demikian karena emarketing saat ini dapat dikatakan mudah karena seluruh lapisan masyarakat mulai peduli akan penampilan mereka, tentang presentasi diri mereka di hadapan umum.

Apalagi jika dilihat masyarakat milenial saat ini. Mereka cenderung memperhatikan apa yang akan mereka kenakan ketika keluar rumah. Ditambah lagi dengan tren baju kekinian dengan harga miring yang tengah menjamur di kalangan milenial. Hal tersebut membuat hasrat belanja remaja milenial menjadi meningkat. Apalagi sudah banyak sekali produk baju, celana, outer, dress dengan berbagai macam merk yang beredar dipasaran dijual dengan beragam harga dari yang murah, sedang hingga mahal dengan target kalangan atas. Sebenarnya jika dilihat tren yang terjadi pada pasar pakaian kekinian, banyak sekali muncul produk pakaian dengan harga yang affordable cenderung murah namun dengan kualitas yang bagus. Namun tidak jarang juga produk pakaian dengan harga murah namun kualitasnya dibawah standar. Dengan melihat fenomena seperti hal itu, remaja milenial harus pintar-pintar memilih, membaca hingga mencermati jenis, kain dan model pakaian agar sesuai dan bagus ketika dikenakan. Karena satu mode yang sedang tren dan bagus dikenakan model belum tentu cocok dipakai semua orang. Tren yang saat ini sedang disukai remaja milenial yakni baju kekinian dengan harga yang affordable. Dengan tingginya minat akan baju kekinian, suplai pakaian kekinian dari berbagai merk kian hari kian menjamur.

Namun meskipun pakaian kekinian dari berbagai produk saat ini menjamur, banyak dari beberapa produk tidak sesuai dengan apa yang ditawarkan diawal. Sebagai contoh

banyak sekali pakaian kekinian yang ditawarkan dengan harga yang cukup murah, namun pada kenyataannya barang yang diterima tidak sesuai dengan gambaran awalnya. Hal ini seringkali ditemui. Selain itu pakaian dengan kain dan model yang bagus biasanya ditawarkan dengan harga yang cukup mahal. Dimana hal tersebut tidak sesuai dengan kantong para remaja milenial saat ini. Oleh karena itu PT Roseberry.room memiliki rencana bisnis yang sedikit berbeda dengan produk pakaian kekinian yang saat ini menjamur di pasaran. Produk yang akan ditawarkan oleh PT Roseberry.room akan dibuat dengan sebaik mungkin dengan kualitas yang premium namun dengan harga yang masih affordable di kantong para remaja milenial. Hal ini dibuktikan dengan pemilihan kain dengan kualitas baik sehingga jika dipakai nyaman dikulit pemakai dan tidak membuat iritasi. Banyak sekali produk pakaian kekinian yang beredar di masyarakat saat ini harganya murah namun jika dipakai dapat membuat kulit menjadi sensitif. Perusahaan kami akan menjalin kerja sama dengan penjahit dan desainer profesional agar produk yang dihasilkan menjadi sempurna. Selain itu untuk pembuatan kain kami memiliki konveksi sendiri sehingga meskipun kualitas yang dihasilkan premium, namun harga akhirnya nanti akan tetap ramah di kantong para remaja milenial.

## **2. DESKRIPSI PERUSAHAAN**

Deskripsi Perusahaan Roseberry room merupakan produk pakaian lokal yang oleh PT Roseberry.room. Perusahaan ini bergerak dalam bidang konveksi produksi pakaian kekinian. Perusahaan ini bekerja saka dengan desainer baju kenamaan. Adapun visi dan misi dari PT Roseberry.room yairu:

1. Visi : Untuk menjadi sebuah perusahaan yang tidak hanya mengambil keuntungan semata namun juga memprioritaskan kebutuhan dan kenyamanan pembeli

2. Misi :

a. Menyediakan produk baju kekinian dengan kualitas yang baik namun dengan harga yang affordable di kalangan remaja milenial

b. Untuk mengembangkan skill dari karyawan agar terus meningkatkan kinerja sehingga produk yang dihasilkan akan tetap berkualitas

c. Selalu berusaha untuk konsisten dalam memproduksi pakaian kekinian dengan harga affordable

d. Terus melakukan inovasi agar pakaian kekinian yang diproduksi terus mengalami perkembangan.

Tujuan dari didirikannya perusahaan ini ialah karena ibu dari pemilik yang sering berbelanja kekinian namun kualitas yang didapat sangat jauh dari standar. Pemilik memiliki keinginan agar dapat menciptakan sebuah produk pakaian kekinian dengan kualitas yang bagus namun dengan harga yang ramah di kantong. Perusahaan yang didirikan oleh Rafly Iftyahmar Wibisono ini merupakan jenis perusahaan terbatas. Perusahaan terbatas merupakan sebuah badan usaha yang modalnya terdiri dari saham-saham, menjadikan pemilik PT. memiliki bagian kepemilikan sebesar saham yang dimilikinya.

### **3. BARANG/JASA YANG DIPRODUKSI**

Roseberry.room ialah produk baju kekinian dengan target pasar kalangan milenial. Pakaian kekinian ini yakni seperti crop tee, blouse, dress, switer, hingga cardigan knit Roseberry.room berupaya untuk memberikan kualitas yang premium namun dengan harga affordable. Jarang sekali perusahaan yang memiliki kualitas produk pakaian baik yang menjual produknya dengan harga ramah di kantong. Hal ini dikarenakan banyak dari perusahaan tersebut mengimpor kain yang digunakan sebagai dasar pakaian sehingga harga akhirnya menjadi mahal. Berbeda dengan roseberry.room, crop tee, blouse, dress, switer hingga knit yang diproduksi kain dasarnya merupakan produksi sendiri juga. Sehingga harga akhir pada pasar menjadi lebih murah dibanding dengan perusahaan lain. Hal ini diharapkan agar masyarakat dapat mendapat pakaian yang harganya ramah di kantong namun kualitasnya tetap premium.

### **4. ANALISIS ASPEK PASAR**

Perusahaan PT. Roseberry.room ini mengembangkan bisnisnya dengan cara memperjual belikan produk baju melalui ke toko-toko baju lokal di seluruh Indonesia dan juga bisa di pasar baju lokal yang berada di seluruh Indonesia. Dengan hal itu membantu konsumen untuk melihat baju secara langsung dan konsumen dapat mencoba baju ditempat. Berkembangnya teknologi saat ini membantu dan membuat

penjualan baju dapat dilakukan secara online dengan begitu konsumen tidak perlu ribet dan mempermudah konsumen yang mempunyai jarak rumah jauh dari tempat penjualan.

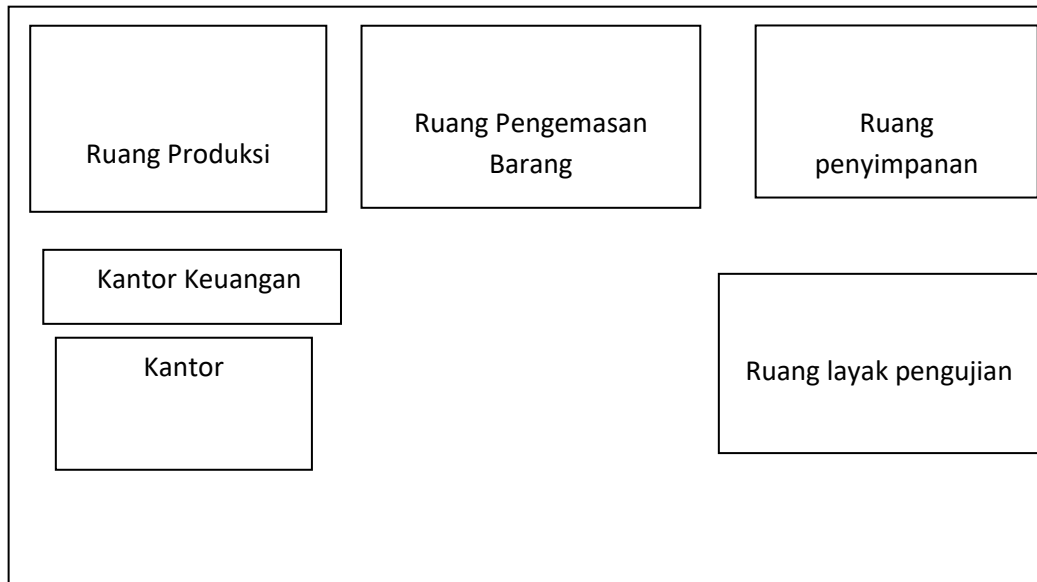
Untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan lainnya, Strategi yang digunakan oleh PT. Roseberry.com yakni membuat sebuah rencana agar perusahaan tidak mudah ditinggal oleh konsumen tentunya. Untuk mengatasinya hal tersebut, maka perusahaan mengambil langkah dengan meningkatkan bahan produksi baju setiap harinya, karena setiap harinya juga konsumen memerlukan baju dan mencari motif yang berbeda dari pilihan sebelumnya. Selain memproduksi secara banyak, kita juga mencari bahan baku yang berkualitas, meningkatkan sumber daya manusia dalam hal skill dan mengelola keuangan dengan baik agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

PT. Rosebrry.room dalam pemasaran produk dapat terbilang sangat stabil, dimana perusahaan memberikan kepuasan kepada para konsumen, dengan cara memberikan presale/potongan harga di hari-hari tertentu dan memberikan toko resmi di setiap daerah/kota-kota yang terbilang mayoritas penduduknya cukup sering berbelanja baju . Hal semacam itu akan membuat konsumen menjadi tertarik dikarenakan dapat melihat baju buatan Roseberry.com yang dibuat khusus tanpa ada produk lainnya. Cara memasarkan baju Roseberry.com dengan cara mengikuti event thrifting clothes yang diadakan tiap tahun di berbagai kota atau dengan cara menawarkan kepada para influencer yang memiliki pengikut banyak dalam akun sosial media, untuk mempromosikan produk milik Roseberry.room atau juga bisa mengenalkan produk baju melalui menyebarkan poster di tiang listrik sudut kota atau bisa melalui brosur yang di desain semenarik mungkin untuk dapat menarik perhatian konsumen akan datang di toko maupun pesan melalui media sosial.

## **5. ANALISIS ASPEK TEKNIS**

Lokasi perusahaan terletak di Kota Kediri, lebih tepatnya di jalan Wilis Mulya II. Jarak antara kantor perusahaan untuk menuju ke toko dengan distributor memakan waktu sekitar 10-20 menit. Dengan adanya lokasi yang tepat tentunya dapat keuntungan dalam waktu pengiriman. Mesin produksi yang digunakan sudah mengalami peningkatan dalam hal teknologi, dengan hal itu akan meminimalisir kesalahan yang disebabkan dalam memproduksi baju. Dalam satu bulan baju yang dapat di produksi oleh PT. Roseberry.room 2000 baju setiap bulannya, hal ini dapat meningkat jika

permintaan konsumen meningkat dan kualitas baju akan terus di tingkatkan seiring perkembangan kemajuan teknologi saat ini.



**Layout Bangunan Perusahaan**

## **6. ANALISIS ASPEK MANAJEMEN**

Dalam membangun proyek perusahaan PT Roseberry.room ini membutuhkan waktu 1 tahun. Hal ini sudah mencakup pembentukan bisnis hingga struktur organisasi seperti pemasaran, produksi, personalia, keuangan, adminitrasi perusahaan hingga administrasi keuangan. Perusahaan PT Roseberry.room merekrut 200 karyawan diawal untuk kemudian dibagi melalui seleksi ke bagian bagian yang telah disesuaikan dengan skill masing-masing individu. Persyaratan utama yang harus dipenuhi untuk menjadi karyawan dari PT Roseberry.Room ini yaitu: jujur, bertanggung jawab, kreatif, pekerja keras, terampil, dapat berkomunikasi dengan baik hingga mampu untuk bekerja dibawah tekanan. Dalam proses merekrut karyawan, PT Roseberry.room memiliki tahap-tahap yang harus dilalui oleh calon karyawan yakni tahap tes tulis, psikotes, interview, permintaan referensi, negosiasi gaji. Untuk jenjang karir dalam PT Roseberry.Room akan dibuka lowongan pekerjaan setiap 1,5 tahun sekali. Hal ini dilakukan agar sumber daya manusia pada perusahaan ini mengalami perkembangan dan selalu ter-upgrade.

## **7. ANALISIS ASPEK FINANSIAL**

Sumber dana yang diperoleh dalam membangun perusahaan dan pengelolaan didapatkan dari meminjam dana kepada perusahaan besar ditambah dengan tabungan milik sendiri. Hal ini dikiranenakan dalam memproduksi baju yang jumlahnya cukup besar dan membutuhkan dana yang lumayan besar dalam membeli bahan baku serta mesin. Dana yang dibutuhkan sekitar 200 Juta. Dalam penghitungan aliran kas, berfokus pada kegiatan Operasi, Investasi dan pendanaan.

## DAFTAR PUSTAKA

Supangat. (2019). Analisis Tingkat Kematangan Dan Perancangan Peningkatan Layanan Sistem Informasi Rektorat Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya (Studi Kasus : Badan Sistem Informasi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya). *Konvergensi*, 15(1). <https://doi.org/10.30996/konv.v15i1.2831>

Supriyanto. (2009). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, 6(1). <https://media.neliti.com/media/publications/17216-ID-business-plan-sebagai-langkah-awal-memulai-usaha.pdf>



# CEK PLAGIARISME :

check-plagiarism.com

87% Unique Content | 13% Plagiarized content | 100% COMPLETED

Sentence wise results | Matched URLs

unique	RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN) Baju kekinian "Roseberry.
unique	room" Technopreneurship Digital Content A Supangat, M.
unique	Kom, ITIL, COBIT 166687514224000 Oleh: Rafly Ifyhtahmar Wibisono 1151800095 PROGRA...
unique	FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA 2021 RIN...
unique	informasi mengalami perkembangan yang sangat pesat.
unique	Saat ini Teknologi Informasi (TI) menjadi suatu bagian yang sangat penting bagi pe...
unique	menempatkan teknologi sebagai suatu hal yang dapat mendukung pada suatu pencapaian ...
unique	tersebut.
unique	(Supangat, 2019) Perusahaan baru ini mayoritas menggunakan teknologi informasi untu...
unique	Strategi marketing yang dilakukan saat ini memerlukan teknologi informasi agar tida...
unique	Perusahaan harus pintar dalam mengambil target marketing pasar mereka agar penjuala...
unique	Jika dilihat mangsa pasar saat ini, sebenarnya untuk mengembangkan perusahaan menja...
unique	Dikatakan demikian karena emarketing saat ini dapat dikatakan mudah karena seluruh...
Plagiarized	umum. <span>Compare</span>
unique	Apalagi jika dilihat masyarakat milenial saat ini.

Generate Plagiarism Report

Your Writing. At Its Best  
Write in clear, mistake-free English with our free writing app. Try now!  
[Learn More](#)

Keywords Words Density

1- word	2- words	3- words
yang		4.35%
denaan		3.18%

EAS\_Technopren...docx

27°C Cerah | 8:51 PM 12/25/2021