

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Zaman globalisasi dewasa ini menjadi semakin maju, salah satunya semakin tinggi kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan yang berhubungan fashion, maka kami mempunyai inisiatif untuk membuka suatu usaha penjualan fashion secara *online*. Penggunaan *internet* yang semakin diminati dan semakin meningkat setiap tahunnya menjadi acuan untuk kami membuat usaha penjualan secara *online*. Penjualan produk melalui *online* shop makin banyak diminati dikalangan muda ataupun dewasa. Ketika mendengar fashion pikiran kita langsung mengarah ke kota Bandung, memang benar disana tempat – tempat fashion yang sangat menarik dan berkualitas dan mengikuti perkembangan zaman, tidak heran kota ini disebut “Paris Van Java” yaitu parisnya kota jawa, bahkan tidak tanggung- tanggung produksi fashion dari kota ini sudah sampai ke luar negeri terutama Eropa dan Kanada. Setelah kami menelisik, menelusuri dan mengamati dari jaringan internet masih belum ada market *online* yang menyediakan produk fashion Bandung, beserta brand terkenal di kota Bandung. Kebanyakan kreator kota Bandung hanya menyediakan produk beserta brand mereka sendiri di toko online mereka. Maka dari kami membuat usaha penjualan secara *online* yang menyediakan berbagai produk fashion dari kota Bandung.

Tujuan membuat penjualan secara online ini agar dapat memudahkan anak-anak muda yang menyukai produk-produk fashion dari kota Bandung agar bisa mendapatkan fashion yang mereka inginkan dari merek, produk, dan kualitas yang telah diproduksi dari Bandung. Dengan ada penjualan online ini mereka tidak perlu datang langsung ke Bandung, karena bisa memesan langsung lewat alamat web yang telah disediakan. Usaha yang akan dikembangkan ini diberi nama “Bandung Shop Center (BSC)”.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	ii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Visi dan Misi.....	2
BAB 2 KEGIATAN USAHA	
2.1 Konsep Promosi	3
2.2 Target Pelanggan	3
2.3 Prespektif Masa Depan Usaha	3
2.4 Analisis Persaingan.....	3
2.5 Segmentasi Pasar yang akan dimasuki.....	3
BAB 3 RENCANA PEMASARAN	
3.1 Penetapan Harga	5
3.2 Pelaksanaan Distribusi	5
3.3 Strategi Promosi yang akan dilakukan.....	5
BAB 4 PERENCANAAN PERMODALAN	
4.1 Sumber-sumber Permodalan.....	6
4.2 Rencana Anggaran Biaya Dan Perhitungan Profit.....	7
BAB 5 PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	8
5.2 Saran	8

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kita panjatkan kepada Allah SWT serta shalawat dan salam kami sampaikan hanya bagi tokoh dan teladan kita Nabi Muhammad SAW. Diantara sekian banyak nikmat Allah SWT yang membawa kita dari kegelapan ke dimensi terang yang memberi hikmah dan yang paling bermanfaat bagi seluruh umat manusia, sehingga oleh karenanya kami dapat menyelesaikan tugas ini dengan baik dan tepat waktu.

Adapun maksud dan tujuan dari penyusunan proposal ini adalah untuk memenuhi salah satu tugas yang diberikan oleh dosen pada mata kuliah “Industri Kimia dan Pengantar Ilmu Lingkungan”.

Dalam proses penyusunan tugas ini kami menjumpai hambatan, namun berkat dukungan materil dari berbagai pihak, akhirnya kami dapat menyelesaikan tugas ini dengan cukup baik, oleh karena itu melalui kesempatan ini kami menyampaikan terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada semua pihak terkait yang telah membantu terselesaikannya tugas ini.

Segala sesuatu yang salah datangnya hanya dari manusia dan seluruh hal yang benar datangnya hanya dari agama berkat adanya nikmat iman dari Allah SWT, meski begitu tentu tugas ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu segala saran dan kritik yang membangun dari semua pihak sangat kami harapkan demi perbaikan pada tugas selanjutnya. Harapan kami semoga tugas ini bermanfaat khususnya bagi kami dan bagi pembaca lain pada umumnya.

Bangkalan, 25 Mei 2014

Penyusun

PROPOSAL USAHA



Online Fashion Shop

“Bandung Shop Center (BSC)”

“ www.bandungshopcenter.com”

DISUSUN OLEH :

Achmad Agung Ferrianto (130421100077)

TEKNIK INDUSTRI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA
Tahun Akademik 2013-2014

BAB 3 RENCANA PEMASARAN

3.1 Penetapan Harga

Harga yang akan dikenakan adalah harga yang diperkirakan akan terjangkau oleh masyarakat sekitar. Setelah memperhitungkan dengan cukup matang, akhirnya kami tetapkan sebagai harga awal berikut adalah tabel harga jasa produk yang ditawarkan. Adapun untuk selanjutnya harga akan disesuaikan dengan perkembangan selanjutnya.

No.	Jenis Produk	Harga
1	Kemeja	> Rp. 90.000,-
2	Kaos	> Rp. 80.000,-
3	Celana	> Rp. 120.000,-
4	Tas	> Rp. 125.000,-
5	Sepatu	> Rp. 110.000,-
6	Rok	> Rp. 100.000,-
7	Jaket	> Rp. 105.000,-
8	Sandal	> Rp. 70.000,-

3.2 Pelaksanaan Distribusi

Distribusi yang dilakukan diusahakan sebanyak mungkin agar dapat menjual produk sebanyak-banyaknya dan lebih mendekati konsumen, sehingga lebih mudah dalam penjualannya dalam menghasilkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya.

3.3 Strategi Promosi yang akan dilakukan

Strategi yang akan dijalankan pada penjualan fashion ini antara lain:

- Memasang iklan dan promosi di sosial media online.
- Memberikan voucher dan diskon promo untuk calon *costumer*, sehingga menarik warga untuk berkunjung dan membeli produk dari BSC.
- Promosi melalui forum-forum di Indonesia yang banyak dikunjungi. Contoh : media sosial, forum jejualan, aplikasi *smartphone*.
- Membuat katalog mengenai fashion-fashion terbaru dari Bandung.

Proposal Usaha Fashion



Nama Usaha:

“Umi Cloth Shop”

Nama Pengusaha:

Umi Ni'mah, S.Pd.

Contoh Proposal Business Plan

BAB I LATAR BELAKANG

Nama Perusahaan	: Poetry
Bidang Usaha	: Produk Barang
Jenis Produk	: Hijab Lukis
Alamat Perusahaan	: Mulyorejo Utara No. 175 Surabaya
Nomor Telepon	: 087857133660

1.1 Identifikasi Peluang Bisnis

Dewasa ini, kebudayaan berkerudung semakin meluas terutama di daerah Jawa Timur. Banyak sekolah-sekolah yang mewajibkan siswinya berkerudung. Dan tidak sedikit pula pelatihan soft skill khusus di dunia kampus yang membahas tentang kerohanian islam dan menganjurkan setiap muslim menutup aurat. Namun demikian, anjuran untuk menutup aurat tersebut agaknya sedikit terabaikan. Karena banyak mahasiswi yang merasa dengan berkerudung membatasi kreativitas fashion bagi mereka.

Padahal sebenarnya tidak demikian, berkerudung justru membuat wanita terlihat semakin cantik dan anggun. Apalagi apabila dilakukan dengan memodifikasi jilbab yang dikenakan menjadi berbagai model dan diserasikan dengan busana yang dikenakan. Berkerudung terkadang juga menimbulkan berbagai kesan seperti panas, ribet dan membatasi gerak. Namun jika dilihat dari sisi baiknya, berkerudung membuat wanita semakin terlihat cantik, sopan dan memancarkan kesejukan dari dalam dirinya. Untuk itu, untuk membuat wanita semakin cantik ketika berkerudung, dan membuang kesan buruk tentang berkerudung, kami menawarkan produk yaitu hijab lukis. Hijab lukis kami menyediakan berbagai pilihan jilbab dengan bahan dasar jilbab paris dan telah dipasangkan dengan iket atau dalaman jilbab. Keunikan dari jilbab kami adalah kami melukis jilbab ini dengan berbagai motif yang menarik menggunakan potongan kain perca yang dijahit dengan benang sulam. Dan kami telah menyesuaikan jilbab dengan iket dalamnya yang juga telah dihias dengan indah dengan menggunakan perca dan benang sulam.

1.2 Penjelasan Produk

BAB 4
PERENCANAAN PERMODALAN

4.1 Sumber-sumber Permodalan

Sebagai sumber awal mula pendirian Bandung Shop Center (BSC) dari dana pribadi dan meminjam dari pihak lain. Nantinya akan di investasikan untuk membuat sebuah perusahaan dalam bidang perdagangan dalam negeri maupun luar negeri.

4.2 Rencana Anggaran Biaya Dan Perhitungan Profit

4.2.1 Rencana Anggaran Biaya

NO	Jenis Anggaran	JUMLAH (Rp)		
		Pinjaman	Sumber Lain	Sub total
1.	Modal investasi a. Sarana prasarana 1). Laptop 2). Modem	Rp. 2.000.000 Rp. 300.000		
2.	Modal kerja a. Operasional 1). Hosting / bulan 2). Paket internet 3). Promosi Offline dan seterusnya	Rp. 150.000 Rp. 100.000 Rp. 570.000		
3	Lain-lain a. Penyusunan Laporan dan seterusnya	Rp. 30.000		
Total : Rp. 3.250.000				

Rencana Bisnis

[Nama Perusahaan]

[BIDANG USAHA]

[tempat dan tanggal penyusunan]

disusun oleh:

[Nama Penyusun]

[Jabatan Penyusun]

[Alamat Lengkap Perusahaan]

No. Telepon [Nomor Telepon] No. Fax [Nomor Fax]

Alamat E-mail [Alamat E-mail] Situs Web [Situs Web]

Contoh Bisnis Plan : She Shop (Online Shop)

18 Januari 2015 shopshe08

Ringkasan Eksekutif

Kegiatan usaha kami ini bergerak di bidang fashion, lebih tepatnya online shop bernama "She Shop". Untuk awal dari usaha ini kami menjalankannya dengan usaha kecil-kecilan dengan modal yang sedikit yaitu melalui media sosial yaitu melalui promosi lewat grup BBM (Blackberry Messenger). Untuk usaha awal ini kami hanya membutuhkan biaya sebesar Rp 350.000,00 per bulan dengan rincian terlampir.

Semoga proposal bisnis plan ini dapat mewujudkan kami untuk mengembangkan usaha online shop kami ini.

Pendahuluan

Fashion adalah salah satu kebutuhan pokok manusia selain pangan dan papan. Fashion dibutuhkan oleh semua orang, baik pria maupun wanita. Di era modern ini, banyak orang yang menggemari fashion dan selalu up to date mengikuti tren perkembangan fashion. Sehingga fashion secara tidak langsung dapat menjadi suatu ciri gaya hidup modern. Maka, saat ini fashion banyak hadir dan mudah dijumpai di toko-toko, mall, butik dan pasar. Penggemar fashion cukup banyak, terutama para wanita. Namun dengan perkembangan teknologi banyak wanita yang mulai tertarik untuk belanja secara online karena berbagai alasan; misalnya lebih praktis, karena kesibukannya, mereka jarang memiliki waktu untuk shopping ke mall / toko.

Atas pemikiran tersebut kami menghadirkan online shop yang dapat membuat para wanita bisa shopping kapan saja dan di mana saja dengan menyediakan fashion wanita yang tidak kalah menarik dengan produk-produk yang ada di pasaran.

Tentang harga kami juga tidak kalah dengan pasaran. Harga yang kami tawarkan sesuai dengan kantong pelajar/mahasiswa serta ibu rumah tangga yang tidak bekerja.

Nama Usaha

BAB V

REAL BUSINESS PLAN

5.1 Rencana Manajemen

1. Strategi pemasaran

Telah banyak jenis jilbab yang bisa dijumpai di berbagai pusat perbelanjaan, seperti pasar, departement store dan mall. Namun dari sekian banyak tempat perbelanjaan seperti itu membuat lebih banyak pilihan dan kurang real karena tidak bisa mencoba dan memadupadankan dengan busana yang sesuai. Oleh sebab itu, masyarakat harus tau tentang keberadaan produk kami. Untuk itu, kami telah menyusun strategi pemasaran. Tahapan-tahapannya sebagai berikut:

a. Pengembangan produk

Hijab lukis memang telah banyak dijumpai di berbagai pusat perbelanjaan. Namun kami memberikan motif yang berbeda dan tampak lebih elegan serta lebih manis dengan bahan-bahan sulam. Selain itu kami juga menyediakan jasa konsultasi tata cara memakai jilbab sehingga terlihat lebih menarik, anggun dan sesuai dengan busana yang dikenakan. Kami juga menyediakan berbagai macam dalaman jilbab yang sesuai dengan bentuk kepala.

Jilbab ini akan menambah pengetahuan serta meningkatkan kreativitas kaum muslimin di dunia fashion. Dengan adanya jilbab lukis, seorang muslim dapat memodifikasi jilbab yang dikenakan sehingga tidak terkesan monoton. Jilbab ini juga bisa dikenakan di acara-acara resmi seperti pesta pernikahan, wisuda dan acara-acara resmi yang lain. Sehingga momen yang jarang terjadi dalam hidup dapat diabadikan menjadi lebih indah.

b. Pengembangan wilayah pemasaran

Area pemasaran utama adalah di tempat yang mayoritas orangnya adalah muslimah. Contohnya di kampus FKM Unair yang memiliki banyak mahasiswi muslim yang berkerudung. Promosi dilakukan melalui kelompok-kelompok kecil sampai pada tingkat yang lebih tinggi. Promosi dilakukan dengan media stand flexible dengan berbagai fasilitas di dalamnya. Hijab lukis juga bisa dititipkan di berbagai pusat perbelanjaan seperti mall sehingga cakupan konsumennya lebih luas. Kami juga mempunyai keinginan untuk membuat sebuah toko bernama "Poetry" sebagai rumah produksi kami yang selanjutnya. Di sini akan tersedia berbagai fasilitas mulai dari konsultasi dengan pakar, salon jilbab, dan layanan pembuatan motif serta pemilihan bahan jilbab oleh konsumen.