

BUSINESS PLAN

BIZE CLOTHING BOUTIQUE (Perencanaan Pendirian Usaha Pakaian Big Size di Kota Palembang)



Disusun Oleh :

Kelly Evita Furtiman

1822200022

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MULTI DATA PALEMBANG
PALEMBANG
2022**

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

Butik adalah toko pakaian yang menjual pakaian modern, sesuai dengan mode mutakhir dengan segala kelengkapan busana terutama untuk wanita. Untuk Butik dan toko baju pada umumnya sama tetapi ada perbedaan konsep yaitu butik menjual pakaian modis masa kini akan tetapi toko baju biasa pada umumnya hanya menjual pakaian untuk memenuhi kebutuhan saja atau dengan model yang itu – itu saja.

BIZE Clothing Boutique merupakan jenis usaha butik dengan spesialisasi menjual pakaian khusus ukuran Big Size dengan jaminan kualitas produk yang memberikan kepuasan sendiri kepada konsumen. BIZE Clothing Boutique sendiri menyediakan beberapa jenis produk seperti Kemeja, Dress, Kaos, Blouse, Outer, Dress Batik, Gaun Pesta, serta Piyama.

Aspek Pemasaran, usaha ini mempromosikan produk menggunakan sosial media seperti Instagram, Tiktok Shop, Whatsapp, dan memanfaatkan website seperti www.produkdalamnegeri.com. Dalam promosinya, BIZE Clothing Boutique juga memanfaatkan promosi WOM atau *Word Of Mouth*. WOM merupakan salah satu promosi dari mulut ke mulut yang dapat menyebarkan informasi dengan cepat, dan langsung ke sasaran. BIZE Clothing Boutique juga

memberikan kepuasan kepada pelanggan mulai dari pelayanan, kualitas, promosi dan tentunya harga yang bersaing seisiau dengan kualitas serta produk yang didapat. Aspek Organisasi dan manajemen, BIZE Clothing Boutique dalam bentuk struktur organisasi tang terdiri dari pemilik, penjahit, kasir, dan pramuniaga yang memiliki tugas serta tanggung jawab masing–masing sesuai dengan pekerjaan yang ditempuh.

Aspek produksi, lokasi usaha BIZE Clothing Boutique terletak di Jalan. Slamet Riadi No. 259 dalam bentuk ruko. Lokasi ini dipilih karena tergolong strategis yaitu berada dipinggir jalan, dekat dengan pasar dan pemukiman padat penduduk. Untuk proses produksinya, sesuai dengan ketentuan yang dibuat oleh BIZE Clothing Boutique yaitu memanfaatkan sosial media dan website serta dapat menghubungi langsung ke toko melalui Whatsapp.

Aspek Keuangan, modal awal yang dibutuhkan BIZE Clothing Boutique adalah sebesar Rp. 276.157.520 untuk mengetahui jangka waktu pengembalian modal, maka BIZE Clothing Boutique melakukan perhitungan dengan menggunakan *Payback Period* dengan hasil pengembalian modal selama 1 tahun 10 bulan 5 hari. Dalam analisis kelayakan usaha, BIZE Clothing Boutique memanfaatkan perhitungan nilai NPV (*Net Present Value*) sebesar Rp. 166.574.472, dengan PI (*Profitability Index*) sebesar 1,60 dimana nilai PI lebih besar dari angka 1, nilai IRR (*Internal Rate of Return*) sebesar 25,5% dan ARR (*Accounting Rate of Return*) sebesar 127%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa bisnis BIZE Clothing Boutique dikatakan layak untuk dijalankan.



BAB II

PENDAHULUAN

2.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Berkembangnya trend fashion dapat membuat semua orang menjadi ingin terlihat lebih modis, terutama Wanita. Usaha butik merupakan jenis usaha bidang busana yang memberikan pelayanan produk kepada konsumen berupa pesanan pembuatan busana dan penjualan busana dengan model khusus dan istimewa. Hal ini memberikan peluang usaha sendiri karena minat masyarakat akan pakaian dan fashion terus meningkat. Usaha Pakaian / Busana memiliki potensi yang besar karena pakaian merupakan salah satu kebutuhan manusia yang sangat penting, karena berdasarkan tingkatannya kebutuhan manusia terbagi menjadi 3, yaitu kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Untuk saat ini pakaian menjadi kebutuhan yang wajib dimiliki oleh setiap orang selain memiliki kebutuhan tersendiri, pakaian dapat digunakan untuk menunjang penampilan sehari - hari.

Usaha butik big size ini sendiri memiliki peluang bisnis tersendiri karena banyak sekali masyarakat sekitar khususnya perempuan yang sering sekali memiliki masalah pada ukuran badan akan tetapi sulit untuk mencari

pakaian yang modis, alhasil mereka hanya memiliki pakaian dengan model fashion yang itu – itu saja. Dan jika dilihat dari survei langsung pada sekitar, banyak perempuan yang mengeluh karena melakukan pembelian produk melalui online yang tidak sesuai dengan gambar.

Dalam memulai bisnis, diperlukan banyaknya persiapan bukan hanya modal saja akan tetapi strategi seperti peluang pasar untuk menarik minat konsumen. Selanjutnya, kita juga harus menganalisa keunggulan dan kekurangan pesaing dan sejauh mana kemampuan usaha yang dijalankan dapat bersaing baik dari sisi harga, pelayanan, dan kualitas. Dan yang paling penting, dalam membangun usaha baru kita juga harus menyiapkan mental, keberanian, serta inovasi untuk menciptakan produk baru agar dapat menarik minat konsumen pada bisnis tersebut.

Dengan adanya peluang dan kemungkinan yang telah didapat, maka sangat memungkinkan bagi kami untuk menciptakan usaha baru yaitu BIZE Clothing Boutique. Karena banyak masyarakat yang memiliki masalah pada ukuran badan dan berminat untuk membeli produk bigsize akan tetapi sulit untuk menemukan yang pas, cocok dan tentunya fashionable.

Kaitannya dengan kebutuhan, usaha butik merupakan bagian dari kebutuhan primer atau pokok, yaitu sandang. Berdasarkan data dari BPS, 2021, terdapat 1.686.073 penduduk di kota Palembang. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan sandang merupakan konsumsi wajib bagi setiap keluarga

dalam jangka waktu yang Panjang / tertentu. Dalam perkembangannya sandang tidak hanya berfungsi sebagai penutup atau pelindung tubuh, melainkan bergeser untuk menunjukkan status sosial (modis). Hal ini berkembang seiring adanya pertunjukan peragaan busana atau *fashion show* baik yang dilakukan oleh sebuah brand, lokal, hingga internasional.

Berkembangnya bisnis tersebut dikarenakan banyaknya permintaan konsumen akan kebutuhan yang harus mereka penuhi. Kebutuhan yang semakin meningkat ini tentunya juga memerlukan sarana dan prasarana dalam pendistribusiannya karena tidak semua orang dapat membuat sendiri kebutuhan sandang yang mereka butuhkan oleh sebab itu mulai bermunculan industri-industri di bidang *fashion*.

Tabel 2. 1 Perbandingan Pesaing Bize Clothing Boutique

Nama Toko	Kelebihan	Kekurangan
BEAUTY BIG	Kualitas Bahan baik. Interior menarik.	Harga Relatif Tinggi. Tempat Masuk Lorong.
MY SIZE	Terdapat Berbagai Jenis Model Pakaian. Tempat Strategis.	Harga Relatif Tinggi.

Sumber : Penulis, 2022

Untuk perbandingan dari pesaing, Bize Clothing Boutique menjual produk untuk model / desain pakaian yang berukuran big size. Berdasarkan

survei yang sudah dilakukan kepada 36 responden mengenai minat masyarakat terhadap Usaha Bize Clothing Boutique di Kota Palembang dengan menggunakan google forms, maka data yang diperoleh adalah Data Responden Berdasarkan Tertarik atau tidak tertarik terhadap Bize Clothing Boutique di Kota Palembang. Berikut adalah Tabel deskripsi data responden berdasarkan tertarik atau tidak tertarik :

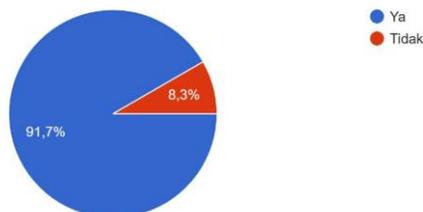
Tabel 2. 2 Data responden minat masyarakat berdasarkan pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah Responden	Presentase
1.	Ya	33	91,7%
2.	Tidak	3	8,3%
Total		36	100%

Sumber : Penulis, 2022

Berikut ini adalah diagram lingkaran deskripsi responden berdasarkan minat masyarakat terhadap BIZE Clothing Boutique di Kota Palembang.

Apakah anda berminat jika ada butik khusus produk Big Size ?
36 jawaban



Gambar 1. 1 Minat Konsumen terhadap Bize Clothing Boutique

Sumber : Survei yang dilakukan penulis terhadap 35 responden 2022

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa penggolongan responden berdasarkan berdasarkan minat atau tidak berminat terhadap BIZE Clothing Boutique di kota Palembang. Responden yang memilih Berminat terdiri dari 33 orang atau 91,7%, dan responden yang memilih Tidak Berminat terdiri dari 3 orang atau 8,3 %.

Maka, kesimpulannya adalah Pakaian Big Size diminati oleh sebagian responden di Kota Palembang, terutama untuk masyarakat yang berjenis kelamin Wanita. Dilihat dari segi kebutuhan masyarakat di Kota Palembang yang sangat tinggi dan terus meningkat terutama pada dibidang sandang, kebanyakan dari masyarakat di Kota Palembang memiliki sifat yang konsumtif, sehingga minat masyarakat terhadap pakaian big size ini juga akan semakin meningkat seiring dengan tingginya minat masyarakat terhadap fashion. Dengan model pakaian yang fashionable, tentu akan menarik perhatian konsumen untuk membeli pakaian dengan gaya yang modern. Dikota-kota besar, bisnis pakaian sangat menjanjikan karena jumlah peminatnya yang cukup besar, khususnya para wanita yang ingin tampil fashionable. Oleh karena itu, dapat dilihat bahwa bisnis pakaian big size ini memiliki peluang yang cukup besar di Kota Palembang.

2.2 Visi, Misi, dan Tujuan

2.2.1 Visi

Manjadikan BIZE Clothing Boutique menjadi usaha ternama yang mampu memberikan kepuasan produk dan pelayanan bagi konsumen. Serta terus berkembang hingga dikenal seluruh masyarakat di Kota Palembang.

2.2.2 Misi

1. Melatih karyawan hingga berkompeten agar menciptakan lingkungan kerja yang nyaman.
2. Melatih karyawan hingga berkompeten agar menciptakan lingkungan kerja yang nyaman.
3. Memberikan kualitas terbaik.
4. Memberikan kepuasan kepada pelanggan.
5. Selalu memberikan pelayanan terbaik pada pelanggan.

2.2.3 Tujuan

1. Menciptakan lapangan pekerjaan.
2. Mempermudah masyarakat mencari pakaian big size dengan harga bersahabat.
3. Memberdayakan masyarakat local dengan memanfaatkan kain dari pengusaha kain local.



BAB III

GAMBARAN USAHA

Bize Clothing Boutique adalah jenis usaha yang menawarkan produk. Sehingga terdapat dua model bisnis didalamnya. Bize Clothing Boutique rencananya akan berlokasi di jalan Selamat Riadi No. 259 dalam bentuk ruko, tepatnya di pinggir jalan dan dekat dengan pasar serta tempat yang strategis karenaramai penduduk.

Untuk produk, BIZE Clothing Boutique menawarkan jenis pakaian khusus big size dengan model terkini dan fashionable. Untuk Pemasarannya, BIZE Clothing Boutique sendiri memanfaatkan digital marketing melalui social media, Instagram serta tiktok shop / post tiktok ataupun beberapa marketplace sepertiShopee dan Tokopedia, Blibli hingga website seperti www.produkdalamnegeri.com. Untuk proses transaksi secara offline, konsumen bisa langsung datang ke BIZE Clothing Boutique atau dapat melakukan pemesanan melalui aplikasi Shopee dan Tokopedia lalu dikirimkan melalui jasa pengiriman gosend / ekspedisi terpercaya lainnya.

BIZE Clothing Boutique menyediakan QR Code. QR code adalah singkatan dari quick response code. Penyediaan QR Code ini bertujuan untuk mempermudah konsumen dalam proses pembayaran, karena majunya teknologi dan perkembangan zaman saat ini, banyak masyarakat yang sudah memanfaatkan pembayaran melalui e-

wallet, internet banking ataupun metode pembayaran online lainnya serta tak sedikit masyarakat yang tidak memiliki / memegang uang cash. Dengan ini kami memilih memakai Pembayaranannya melalui Barcode yang sudah kami sediakan. Disini konsumen juga bisa membayarnya melalui Dompot Digital seperti ShopeePay, OVO, Dana, dan Go-pay serta pemanfaatan Internet Banking.

Untuk bahan bakunya sendiri, BIZE Clothing Boutique memanfaatkan penggunaan kain buatan UMKM atau hasil karya masyarakat lokal. Hal itu ditujukan agar Konsumen tidak perlu repot mencari kain diluaran. Dan inovasi penggunaan kain lokal ini juga dapat mensejahterakan masyarakat lokal itu sendiri. Logo BIZE Clothing Boutique memiliki maknanya tersendiri, mulai dari pemilihan desain dan warnanya. Desain tersebut terdapat Wanita yang sedang kebingungan dengan berat badannya akan tetapi berubah menjadi Wanita yang fashionable. Kemudian dari segi background yang terdapat gambar hati yang berarti Wanita harus mencintai dirinya sendiri. Sedangkan dari segi pemilihan warna, warna yang dipilih yaitu warna yang disukai kebanyakan Wanita yaitu pink. Serta warna Pink memiliki arti yaitu warna yang membawa kasih sayang, persahabatan, dan kedamaian dalam lingkungan kerja agar komunikasi sesama karyawan pun tetap terjalin baik.

Untuk nama usaha BIZE Clothing Boutique sendiri, penulis menyematkan arti yaitu BIZE yang berarti BIG SIZE dan arti secara menyeluruh adalah Butik Pakaian Big Size. Nama ini penulis ambil untuk memberitahukan masyarakat dan konsumen bahwa usaha yang akan didirikan ini yaitu berfokus pada

penjualan baju big size.

Keunikan BIZE Clothing Boutique sendiri yaitu memproduksi produk sendiri dan menjual produk pakaian ukuran big size dengan berbagai macam model terkini yang dapat dipakai oleh konsumen yang memiliki masalah ukuran badan akan tetapi ingin tetap fashionable. BIZE Clothing Boutique sendiri juga memiliki berbagai macam warna untuk dipilih oleh konsumen yang dapat disesuaikan dengan warna favorit atau warna yang akan dipakai konsumen. BIZE Clothing Boutique juga menyediakan jasa sablon untuk pembelian kaos big size dan desain gambar dapat didesain sendiri oleh customer.

Keunggulan dari BIZE Clothing Boutique ini dibandingkan dengan pesaing lain yaitu membuat brand dan memproduksi pakaian big size sendiri tanpa memanfaatkan pakaian inport dari luar negeri. Karena dari segi pesaing, mereka menjual pakaian inport dari luar negeri / tidak memproduksinya sendiri. Dan keunggulan lain dari BIZE Clothing Boutique ini juga dapat menjangkau seluruh masyarakat / konsumen yang berada diluar kota Palembang yang ini bertransaksi / membeli produk BIZE Clothing Boutique dengan memanfaatkan pembelian pada marketplace atau website yang tersedia.



DAFTAR PUSTAKA

- Cerdasco. 2020. Elemen Bauran Pemasaran : Orang <https://cerdasco.com/eleme- bauran- pemasaran-orang/>.
- Consulting, GoAcademica. 2020. Analisis Aspek Pemasaran Segmentation, Targeting, Brand Positioning dan Bauran Pemasaran.
- Maulana. R. 2018. Konsep Hukum Perijinan dan Pembangunan. 3,90.<https://jurnal.ar-raniry.ac.id>.
- Mubarok, Ilham. 2019. Marketing Mix : Konsep dan Contoh Penerapannya di Bisnis. <https://www.niagahoster.co.id>. Diakses pada 04 Mei 2019.
- Munawaroh Munjiati. 2016. Perencanaan Bisnis. [http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/3498/Perencanaan %20Bisnis_P2.pdf](http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/3498/Perencanaan%20Bisnis_P2.pdf).
- Permana, Andrian. 2019. Public Relation: Media Komunikasi Dalam Kegiatan Marketing. <https://seoanaksholeh.com/public-relation/>.Diakses 12 Oktober 2019.
- Populix. 2021. Apa Itu Segmentasi Pasar? Simak Contoh, Tujuan dan Jenisnya. <https://www.info.populix.co/post/segmentasi-pasar>. Diakses 7 Juni 2021.
- Priharto, Sugi. 2018, Pemasaran. <https://aksaragama.com/pemasaran/penawaran- dan- permintaan/>.Diakses pada 28 Juni 2021.
- Priharto, Sugi. 2019. Mengenal Laporan Arus Kas Lebih Jauh Beserta Contohnya. <https://www.accurate.id>. Diakses pada 04 November 2019.
- Priharto, Sugi. 2019.Pengertian Laporan Laba Rugi, Jenis, Fungsi, dan Contohnya. <https://www.accurate.id>. Diakses pada 27 Desember 2019.
- Priharto, Sugi. 2020. Apa Itu Analisa Laporan Keuangan? Mari Kenal Beberapa Jenisnya. <https://www.accurate.id>. Diakses pada 16 Maret2020.
- Prihatro, Sugi. 2020. Pengertian, Komponen, dan Contoh Laporan Perubahan Modal.

<https://www.accurate.id>. Diakses pada 10 Maret 2020.

Ramadhani, Niko. 2020. Fungsi dan Pengertian Modal Kerja dalam Bisnis.
<https://www.akseleran.co.id>. Diakses pada 27 April 2020.

