

PROPOSAN BUSINESS PLAN
“ JEJEG AYU BALI KEBAYA “



Oleh:

Wayan Ayu Putri Suryani

2113025009

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI

JURUSAN PENDIDIKAN MIPA

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

BAB 1 PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Minimnya toko penjual kebaya di desa kami, membuat saya berinisiatif menjual produk ini, saya lebih memfokuskan penjualan ini di kecamatan Sukadanan tetapi penjualan ini di buka untuk wilayah Lampung. Kebutuhan akan acara-acara keagamaan membuat kebaya ini laris di pasaran dan membantu masyarakat mencari kebaya tanpa harus pergi jauh-jauh untuk membelinya.

Jegeg Ayu Bali Kebaya hadir di tengah maraknya minat terhadap kebaya Bali ini. Kami melihat bahwa pasar untuk kebaya Bali yang unik dan berkualitas untuk dikembangkan. Tidak hanya sebagai bentuk pakaian, kebaya Bali juga sebagai warisan budaya yang harus di lestarikan.

Sebagai reseller yang berdedikasi, kami berkomitmen untuk membawa pengalaman belanja yang istimewa kepada konsumen kami. Jegeg Ayu Bali Kebaya ingin menjual kebaya menggunakan bahan yang bervariasi dan sesuai dengan kantong pembeli, dan memberikan kenyamanan sepanjang hari bagi konsumen kami.

B. Visi dan Misi

Visi:

Menjadi reseller terkemuka dalam menyediakan kebaya Bali dengan keunikan dan kualitas terbaik.

Misi:

1. Menyediakan koleksi kebaya Bali yang unik dan menarik.
2. Memberikan pengalaman belanja yang memuaskan bagi pelanggan.
3. Menjalinkan kemitraan yang berkelanjutan dengan desainer dan produsen lokal.

C. Tujuan bisnis

Tujuan bisnis Jegeg Ayu Bali Kebaya mencakup memberikan produk kebaya Bali yang multifungsi, mengembangkan kerja sama erat dengan pihak terkait, dan menjadi sangat

mudah diakses oleh masyarakat lokal. Strategi yang digunakan mencakup pengenalan produk melalui promosi online, terutama di Instagram dan WhatsApp, dengan penekanan pada kualitas, keindahan, dan nilai budaya kebaya Bali. Penetapan harga didasarkan pada prinsip bahwa harga mencerminkan kualitas, dan semakin tinggi kualitas, semakin sebanding pula harga yang diterapkan

BAB II PEMBAHASAN

A. Rencana produksi dan operasional

Letak Usaha (Geografis)

Letak toko pusat kebaya ini adalah di kecamatan Sukadana kabupaten Lampung Timur. Dengan penjualan yang akan di promosikan pada beberapa sosial media seperti Whatsapp dan Instagram. Untuk estimasi penjualannya sendiri masih terbatas hanya di dalam wilayah Lampung saja.

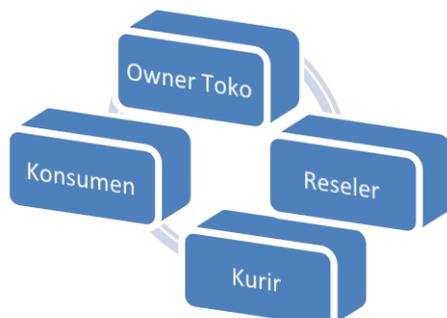
Struktur Legal Perusahaan

Jegeg Ayu Kebaya Bali beroperasi sebagai kemitraan (partnership), mematuhi semua peraturan dan standar hukum yang berlaku. Komitmen kami terhadap prinsip-prinsip bisnis yang etis menjadi hal utama, mencerminkan dedikasi kami terhadap transparansi dan integritas dalam setiap aspek operasional kami.

Tahap Pemasaran



B. Rencana Sumber Daya Manusia



C. Rencana Pemasaran

1. Sistem Penjualan

Kebaya ini di jual dengan berbagai warna dan motif dan dijual perpieces dalam 1 produk.

2. Promosi

Promosi kami lakukan dengan memposting gambar-gambar kebaya beserta harganya dan kemudian di posting melalui istagram dan juga whatsapp. Dan juga mengoploud hasil review pembelian dari konsumen.

Analisis STP (Segmentation, Targeting, Positioning)

1. Segmentation

- Segmentasi Berdasarkan Usia : Menawarkan koleksi kebaya untuk anak-anak, remaja, dan dewasa.
- Segmentasi Berdasarkan Gaya Hidup : Menawarkan pilihan pakaian untuk mereka yang aktif, casual, atau berorientasi fashion.
- Segmentasi Berdasarkan Selera Fashion : Menyediakan koleksi untuk mereka yang suka gaya tradisional atau modern.

2. Targeting

Jegeg Ayu Bali Kebaya menargetkan pegawai, pekerja, dll yang tidak memiliki waktu untuk pergi jauh dari rumah, karena kesibukan yang tidak mungkin ditingkalkan.

3. Positioning

Jegeg Ayu Bali Kebaya ingin sebagai reseller yang menghadirkan kebaya Bali dengan sentuhan modern. Kami menyediakan kualitas kebaya yang bisa disesuaikan dengan harga sehingga memberikan pengalaman belanja yang istimewa dan tentunya sesuai dengan kantong konsumen.

D. Analisis Marketing (SWOT/4P/7P)

1. Product

Jegeg Ayu Kebaya Bali adalah sebuah ollshop kebaya yang menjual berbagai jenis dan bahan kebaya , yang dijual melalui platfrom istagram dan whatshapp.

2. Price

Pada toko jegeg ayu kebaya bali harga kebaya di jual dengan harga yang berbeda-beda. Di sesuaikan dengan kualitas bahannya, kami menjual kebaya mulai dari harga 85.000,00 – 200.000,00

3. Place

Jegeg Ayu Kebaya Bali berada di lokasi Desa Pringgondani, Kecamatan Sukadana, Kabupaten Lampung Timur,

4. Promotion

Untuk promosi akan diadakan saat mendekati hari raya umah hindu, karna banyak masyarakat yang akan membeli kebaya pada saat mendekati hari raya.

5. People

Owner Toko, Reseller, Kurir, Konsume

6. Process

Dalam proses penjualannya sendiri, reseller akan memposting gambar serta harga melalui mediasosial, kemudian untuk pemesanan, calon pembeli akan menghubungi penjual melalui whatsapp ataupun instagram untuk kesepakatan harga. Lalu calon pembeli harus membayar sesuai kesepakatan harga, setelah transfer selesai baru barang bisa diserahkan ke kurir untuk diantar ketempat tujuan.

Analisis	Penjelasan
<i>Strength</i> (Kekuatan)	Minimnya penjual kebaya bali di wilayah Lampung dan cukup jarang yang menggunakan platform untuk berjualan secara online, membuat ollshop ini bisa memudahkan pemesan yang jauh dari toko.
<i>Weakness</i> (Kelemahan)	Keterbatasan konsumen dari luar wilayah karena produk ini hanya bisa di jual di wilayah Lampung saja, dan juga tren kebaya akan cepat berubah sehingga kita perlu update dan memperbarui barang jualan.
<i>Opportunity</i> (Peluang)	Banyaknya acara keagamaan mebuca peluang yang cukup besar karena pada saat mendekati acara keagamaan ataupun hari raya akan banyak masyarakat membeli an oduk ini.

<i>Threat</i> (Ancaman)	Ancaman dari tren kebaya dapat mempengaruhi permintaan terhadap kebaya bali dan dapat terjadi masalah kekurangan pasokan barang ataupun perubahan kapasitas barang dalam produksi.
--------------------------	--

E. Keunggulan Produk Di Bandingkan Produk Lain

Produk Jegeg Ayu Kebaya Bali memang memiliki kesamaan merk antara produk lainnya, tetapi kami menawarkan kelengkapan produk mulai dari harga yang terjangkau sampa yang mahal sekali pun dan kami akan menyesuaikan dnegan kualitas barang tersebut.

F. Competitor Analisis

1. Toko-toko kebaya besar.
2. Dan pengusaha Ollshop kebaya lainnya.

G. Rencana Keuangan

1. Modal

BAB III ASPEK KEUANGAN

A. Proyeksi Biaya

No	Barang	Jumlah	Biaya
1	Kebaya	-	Rp. 0.,
2	Kamen	-	Rp. 0.,
3	Selendang	-	Rp. 0.,
Total			Rp. 0.,

B. Sumber Dana

Pada penggunaan sumber dana tidak menggunakan biaya, karena saya hanya sebagai reseller yang mengambil barang ke toko dan bersifat Open PO jadi tidak memerlukan biaya yang besar dan total biaya yang di butuhkan adalah sebesar Rp. 0., .

C. Proyeksi Penjualan

Harga yang di buat di sesuaikan dengan keuntungan reseller, dari jasa transportasi reseller dan lainnya.

No	Barang	Harga
1	Kebaya	Rp. 85.000 - Rp. 200.000
2	Kamen	Rp. 75.000 - Rp. 250.000
3	Selendang	Rp. 10.000 - Rp. 50.000

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan

Jegeg Ayu Bali Kebaya, sebagai reseller berdedikasi, memiliki fokus khusus pada kebaya Bali dengan tujuan utama memberikan solusi fashion yang elegan, praktis, dan bermakna bagi masyarakat. Produk-produknya tidak hanya memenuhi kebutuhan pada hari besar keagamaan tetapi juga menjadi pilihan fashion untuk berbagai acara dan aktivitas sehari-hari. Melalui kerja sama erat dengan toko dan produsen yang memahami kebaya Bali, Jegeg Ayu Bali Kebaya berperan sebagai agen yang memudahkan masyarakat untuk memperoleh kebaya secara seragam, baik untuk sembahyang, acara, maupun metatah, tanpa harus melakukan perjalanan jauh.

B. Saran

1. mengembangkan jangkauan bisnis ke luar wilayah tertentu, mungkin melalui platform online yang lebih luas.
2. Terus melakukan inovasi dalam desain kebaya dan mengikuti tren mode yang berkembang untuk tetap menarik minat konsumen.
3. Meningkatkan pembaruan konten dan interaksi aktif dengan konsumen melalui platform media sosial.
4. Terus memantau tren pasar, termasuk kebutuhan dan preferensi konsumen, untuk dapat menyesuaikan penawaran produk dengan cepat.