

PROPOSAL BUSINNES PLAN

“éternité”



Disusun Oleh :

Nama : Rindang Cavallera

NPM : 2113025013

PRODI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI FAKULTAS
KEGURUAN ILMU PENDIDIKAN UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan KaruniaNya terutama nikmat kesempatan dan kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Businnes Plan mata kuliah “e-commerce”

Proposal ini merupakan salah satu tugas mata kuliah “e-commerce” yang wajib ditempuh sebagai bagian dari pembelajaran mata kuliah tersebut di kampus UNIVERSITAS LAMPUNG. Selanjutnya penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada bapak dosen pengampu mata kuliah “e-commerce”.

Harapan penulis, dengan adanya proposal ini dapat menjadi sumber informasi. Pengetahuan serta bermanfaat bagi penulis maupun pembacanya. Demikian penulis ucapkan terimakasih.

Bandar lampung, 14 Desember 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	2
BAB 1.....	3
PENDAHULUAN.....	3
1.1 Latar Belakang.....	4
1.2 Visi Misi	4
1.3 Tujuan	4
BAB 2.....	5
PEMASARAN	5
2. 1 Gambaran Umum Pasar (STP).....	5
2. 2 Indikator Brand	6
2. 3 Analisis SWOT	6
2. 4 Pengelolaan Sumberdaya bisnis ETERNITE	6
2. 5 Aspek Keuangan.....	7
BAB 3.....	8
PENUTUP	8

BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan (entrepreneurship) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Sesuatu yang baru dan berbeda adalah nilai tambah barang dan jasa yang menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Jadi, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda.

Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, pemahaman kewirausahaan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat kewirausahaan menjadi berkembang.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan (entrepreneur) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul. Pada makalah ini dijelaskan tentang pengertian, hakekat, ciri-ciri dan karakteristik dan peran kewirausahaan dalam perekonomian nasional.

1.2 Visi Misi

Visi

Menjadikan ETERNITE sebagai toko/brand yang dimana kami ingin orang-orang berfikir bahwa fashion bukan hanya tentang gaya dan estetika, tetapi merupakan ide bisnis dan investasi diri yang penting dan dapat menguntungkan secara jangka Panjang.

Misi

- Menjamin kualitas dari merk kami
- Memberikan service terbaik kepada konsumen karena selayaknya pembeli adalah raja.
- Meminimalisir tingkat pengangguran yang aada.

1.3 Tujuan

Tujuan dari toko ETERNITE ini adalah :

- Kami berharap merk kami kelak bisa bersaing dengan brand local lainnya.
- Dapat membantu mengedukasi diri sendiri khususnya masyarakat tentang fashion dan cara berbisnis.
- Memperoleh keuntungan.

BAB 2

PEMASARAN

2.1 **Gambaran Umum Pasar (STP)**

A. Strategi Pasar

Strategi pemasaran ETERNITE ini akan dilakukan secara :

1. Pemasaran langsung secara online.

untuk pemasaran secara langsung contohnya seperti membuka store kami sendiri, strateginya yaitu secara dari mulut ke mulut, kemudian membagikan brosur yang berisi tentang catalog kami, daftar harga, dan lokasi penjualan, selanjutnya yaitu dengan cara menempelkan media seperti banner dan baliho.

2. Pemasaran dilaksanakan secara online melalui e-commerce, media sosial strategi pemasaran melalui media sosial seperti instagram, f, whatsapp, dan e-commerce. dalam strategi ini, konsumen tidak perlu repot-repot datang ke toko secara langsung, melainkan mereka membelinya melalui media sosial toko kami dan juga e-commerce. nantinya kami yang akan mengurus pengemasan dan pengiriman, untuk jasa kirim bisa melalui jasa logistic seperti JNE/JNT. Dan apabila user menginginkan transaksi secara COD akan di antar melalui kurir.

B. Target Pemasaran

Untuk target pemasaran sendiri, kami menargetkan produk kami pada semua kalangan dan usia, karena usaha fashion saya menyediakan produk mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

C. Position / Location

Lokasi toko saya kemungkinan akan berada di Bandar Lampung tepatnya di kecamatan Kemiling. Dikarenakan lokasi tersebut dekat dengan tempat tinggal saya, dan juga saya memiliki supplier yang kemungkinan dimana pihak tersebut dapat membantu produksi barang ke toko saya.

2.2

Indikator Brand

1. Indikator Merek

ETERNITE sendiri berasal dari Bahasa Yunani yang berarti keabadian. Dimana saya berharap nantinya merk saya dapat bertahan dan besar seperti brand-brand lainnya.

2. Karakteristik Perusahaan

Dan untuk eternite sendiri akan menjual item-item fashion seperti baju, celana, aksesoris, maupun setelan jas dan olahraga. Dan metode pembayarannya pun bisa secara langsung ataupun metode transfer. Selain itu merk saya menjual produk yang mengikuti perkembangan zaman dan masih terbilang murah.

3. Karakteristik Konsumen Merek

Mungkin pada saat konsumen pertama kali mendengar merk kami konsumen akan sedikit bingung karena merk yang sedikit membingungkan. Tetapi saat konsumen sudah mengetahuinya konsumen akan tertarik dengan produk yang kami jual. Terlebih di kalangan anak muda yang memiliki selera fashion.

2.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT pada Toko Eternite ;

1. Strength(kekuatan) : produk yang kami jual merupakan trend fashion terkini.
2. Weakness(kekurangan) : sudah banyak yang memulai usaha sejenis.
3. Opportunity(kesempatan) : prospek dan peluang cukup besar untuk dikembangkan karena semua orang membutuhkan pakaian.
4. Threat(ancaman) : persaingan dalam pemasaran yang ketat.

2.4 Pengelolaan Sumberdaya bisnis Toko Sembako Kinan

1. Sumber Daya Manusia

Dikarenakan toko saya terbilang masih baru sumber daya manusia pun hanya beberapa saja sekitar 3 orang. dan yang mengelola bisnis ini adalah saya sendiri.

2. Money (uang)

Untuk modal usaha berasal dari tabungan pribadi.

3. Material

Material yang dibutuhkan seperti pakaian, celana, serta peralatan pendukung seperti hangar, manekin, lampu, dll.

4. Method (metode)

Perencanaan bisnis akan diatur sedemikian rupa untuk lebih teratur, tertata dan sistematis baik dari segi pemasokan barang, pembuatan serta saat pemasaran produk agar lebih memuaskan keinginan customer.

5. Market (pasar)

Untuk bisnis ini, karena bisnis saya ini menjual pakaian jadi berbagai kalangan menjadi target pasar saya.

2.5

Aspek Keuangan

□ Pengeluaran Modal

Tetap meliputi:

a) Sewa Tempat

Rp 0- (karena sudah ada bangunannya milik sendiri)

b) Modal Awal :

Etalase,Meja,	:	Rp 1.400.000,-
Hangar,manekin,dll	:	Rp 1.800.000,-
Stok Produk	:	<u>Rp 10.000.000,-</u>
		+
Total	:	Rp 13.200.000,-

□ Biaya Operasional

Gaji Karyawan @800.000,- x 2 orang	:	Rp 1.600.000,-
Belanja dagangan	:	Rp 8.000.000,-
Biaya listrik	:	Rp 400.000,-
Transportasi belanja dagangan	:	Rp 300.000,-
Biaya lain-lain	:	<u>Rp 400.000,-</u> +
Total	:	Rp 10.700.000,-

□ Omset Perbulan

Omset harian rata-rata	:	Rp 520.000,-
------------------------	---	--------------

Omset bulanan 520.000,- x 30 hari : Rp 15.600.000,-

□ **Laba bersih perbulan**

Rp 15.600.000 – Rp 10.700.000 : Rp 4.900.000,-

BAB 3

PENUTUP

3.1 KESIMPULAN

Business plan toko fashion harus mencakup ringkasan eksekutif, analisis pasar, strategi produk, strategi pemasaran, rencana operasional, dan rencana keuangan. Selain itu, dalam business plan toko fashion, penting untuk mempertimbangkan tren pasar, pesaing, dan pelanggan. Rencana pemasaran dan branding juga harus diperhatikan untuk mempromosikan produk dan menarik pelanggan. Rencana operasional dan keuangan juga harus disusun dengan baik untuk memastikan kelancaran bisnis dan keberhasilan finansial.

Didirikan usaha ini dikarenakan dedikasi saya terhadap bidang fashion dan seiring berkembangnya zaman dan berkembangnya trend fashion saat ini. Yang memungkinkan usaha ini bisa berkembang pesat di era ini.