

Heavy Reissue: Kurator Pakaian Bekas

Dosen Pengampu: Wartariyus, S.Kom., M.T.I.

Disusun Oleh Kelompok 6:

- Arya Putra Pratama Ansori - 2313025022
- Syawal Pratama - 2313025046
- Devina Efendi - 2313025050
- Vira Azmi Nurisnaeni - 2313025068



Kata Pengantar & Daftar Isi

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat-Nya, kami dapat menyelesaikan proposal rencana bisnis "Heavy Reissue: Kurator Pakaian Bekas (Thrifting)". Proposal ini disusun untuk memenuhi tugas mata kuliah E-Commerce dan sebagai penerapan strategi bisnis digital.

Terima kasih kepada Bapak Wartariyus, S.Kom., M.T.I. atas bimbingan dan ilmu yang bermanfaat. Kami menyadari proposal ini masih memiliki kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran sangat kami harapkan.

Daftar Isi:

- Pendahuluan
- Profil Bisnis dan Produk
- Strategi Operasional dan Manajemen Produksi
- Analisis Keuangan dan Studi Kelayakan
- Penutup, Evaluasi & Manajemen Risiko

Profil Bisnis: Heavy Reissue

Heavy Reissue adalah kurator pakaian bekas berkualitas di Bandar Lampung. Nama ini mencerminkan filosofi kami untuk menghadirkan kembali produk *vintage* dan *branded* dengan karakter kuat dan otentik.

Kami percaya pakaian berkualitas tidak harus baru. Melalui kurasi ketat, kami membantu pelanggan menemukan barang langka dan bergaya tanpa merusak anggaran atau lingkungan.

Katalog Produk Unggulan:

- **Vintage Tees:** Kaos grafik era 90-an & awal 2000-an.
- **Streetwear Essentials:** Hoodie, Crewneck, Coach Jacket dari brand ternama.
- **Workwear & Cargo:** Celana dan jaket tangguh.
- **Outerwear:** Jaket bomber, denim, varsity.

Curated Only

Setiap item dipilih satu per satu.

Ready to Wear

Semua produk dicuci bersih dan wangi.

Authentic Guarantee

Pengecekan tag untuk keaslian barang.

Lokasi Strategis

Mudah dijangkau di Bandar Lampung.



Informasi Operasional & Logo

Lokasi:

Bandar Lampung, Indonesia (COD atau kunjungan *home store*).

Platform Penjualan:

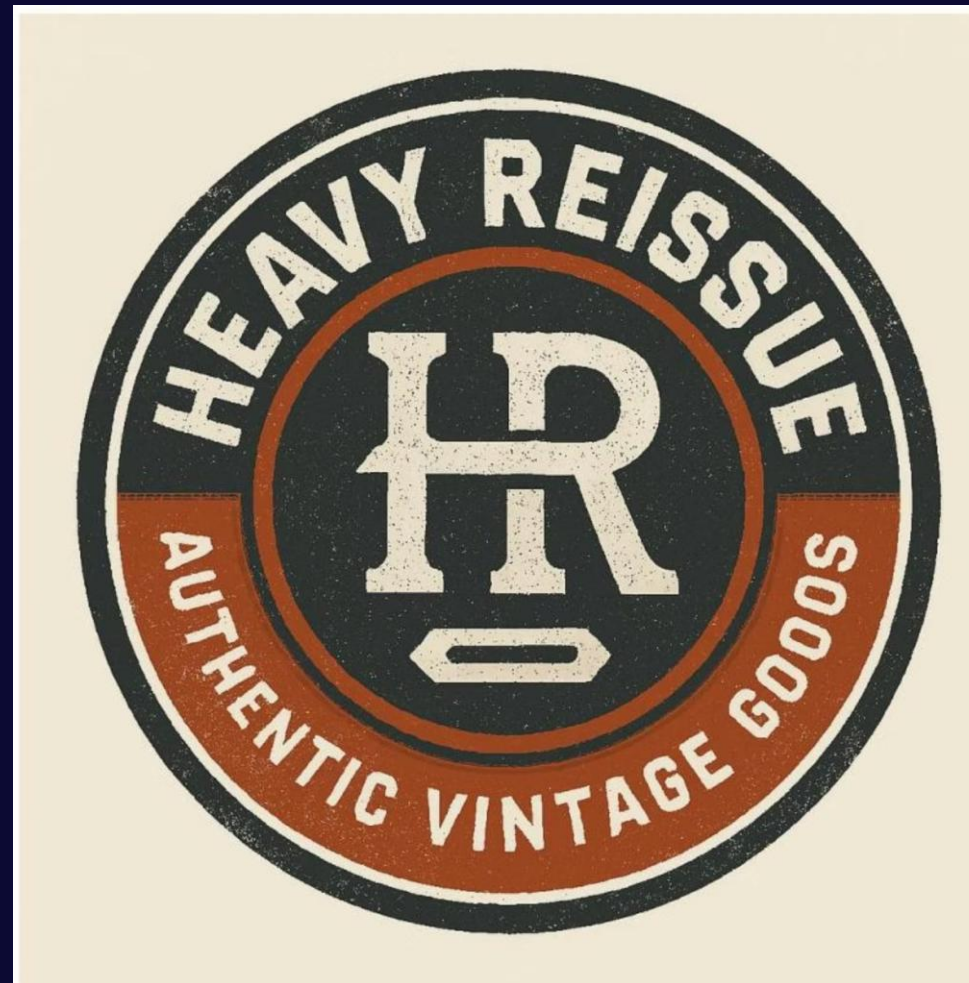
Instagram, TikTok Shop, dan WhatsApp.

Pengiriman:

Seluruh Indonesia via JNE/J&T/Sicepat.

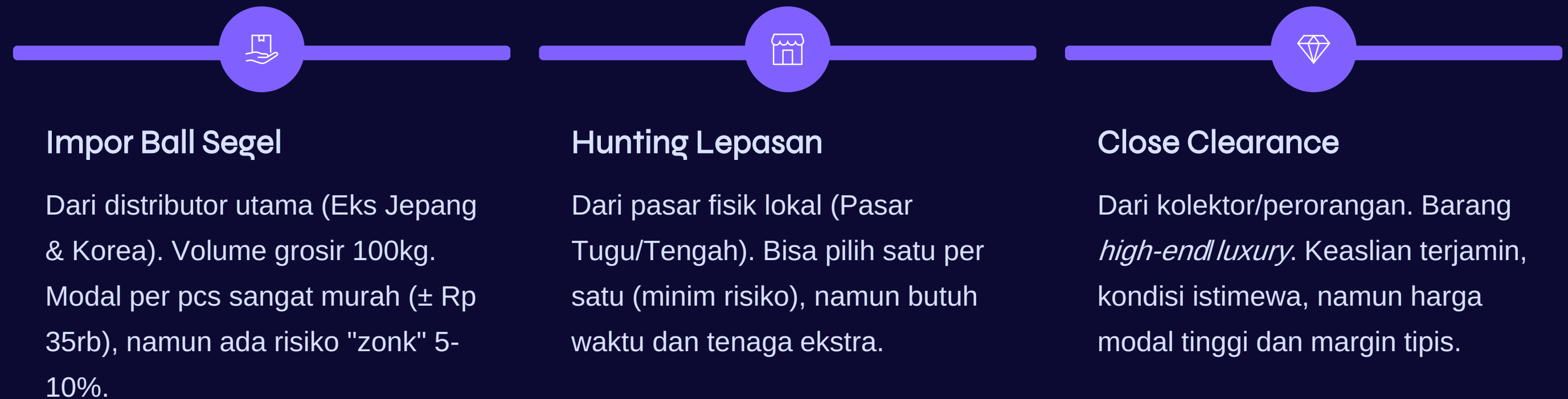
Slogan:

"Rescuing the Past, Reissuing the Style."



Strategi Pengadaan Barang

Keberhasilan bisnis *thrift* bergantung pada kualitas sumber barang. Heavy Reissue menggunakan strategi diversifikasi untuk menjaga stabilitas stok dan variasi produk.



Fokus utama kami adalah Metode 1 untuk volume penjualan, sedangkan Metode 2 & 3 sebagai pelengkap etalase untuk barang langka.

Standar Kurasi & Grading

Heavy Reissue menerapkan standar ketat untuk menjaga kepercayaan konsumen. Kami mengklasifikasikan produk ke dalam 4 tingkatan kualitas (Grade) untuk menentukan harga jual yang adil.

GRADE A (Excellent)	Kondisi 90-95%. Warna pekat, karet kencang, tidak ada noda/lubang. Seperti baru.	Nike, Carhartt, Dickies, Adidas (Vintage Era)	Rp 135.000 - Rp 350.000
GRADE B (Good)	Kondisi 80-85%. Warna sedikit turun, ada kikis dikit, tapi sangat layak pakai.	Uniqlo, GAP, H&M, Brand Surf, Brand Jepang	Rp 85.000 - Rp 120.000
GRADE C (Fair)	Kondisi 60-70%. Ada noda samar atau jahitan lepas dikit (minus wajib diinfokan).	No Brand / Brand Lokal Lama	Rp 35.000 - Rp 60.000
REJECT (Zonk)	Rusak parah, robek besar, noda cat permanen, bau menyengat.	-	Tidak Dijual (Donasi/Lap)

Sistem ini menjamin transparansi dan mengurangi risiko komplain. Barang Reject tidak akan masuk etalase penjualan.

Alur Kerja & Jadwal Operasional

Mengingat keterbatasan SDM, efisiensi waktu sangat krusial. Heavy Reissue menerapkan jadwal mingguan tetap (Weekly Routine) agar alur barang masuk hingga terjual berjalan lancar.



Penutup, Evaluasi & Manajemen Risiko

Analisis SWOT

- **Strength:** Ready to Wear, Curated Quality, Product Knowledge.
- **Weakness:** Stok Tidak Pasti, SDM Terbatas.
- **Opportunity:** Tren Sustainable, Platform TikTok, Pasar Mahasiswa.
- **Threat:** Regulasi Impor, Perang Harga, Risiko Zonk.

Manajemen Risiko (Mitigasi)

- **Isi Karung Jelek:** Jual borongan kiloan.
- **Stok Mati:** Bundle (Beli 2 Gratis 1) atau donasi (CSR).
- **Komplain Pelanggan:** Garansi Retur/Refund 100%.

Rencana Pengembangan (Roadmap)

- **Bulan 1-3:** Penjualan stabil 1 Ball/bulan & 1.000 Followers IG.
- **Bulan 4-6:** Menambah variasi produk (Celana & Topi) & Rekrut 1 Admin.
- **Tahun 1:** Membuka Pop-Up Booth di event lokal/Bazar.