

**E-COMMERCE**  
**Heavy Reissue Kurator Pakaian Bekas (*thrift*ing)**

**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 |

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI**  
**JURUSAN MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM**  
**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**  
**UNIVERSITAS LAMPUNG**  
**2025**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan proposal rencana bisnis (*Business Plan*) mata kuliah E-Commerce dengan judul “Heavy Reissue: Kurator Pakaian Bekas (Thriftling)”. Proposal ini disusun untuk memenuhi tugas perkuliahan sekaligus sebagai bentuk penerapan ilmu mengenai strategi bisnis dan pemasaran digital.

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Wartariyus, S.Kom., M.T.I. selaku dosen pengampu yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan ilmu yang bermanfaat selama proses pembelajaran. Ucapan terima kasih juga kami tujukan kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan serta kontribusi, sehingga penyusunan proposal ini dapat berjalan dengan lancar.

Kami menyadari bahwa proposal ini masih memiliki kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca untuk perbaikan di masa mendatang. Semoga proposal usaha ini dapat memberikan manfaat dan inspirasi dalam mengembangkan wirausaha berbasis teknologi.

Bandar Lampung, 15 Desember 2025

## DAFTAR ISI

|                                                         |     |
|---------------------------------------------------------|-----|
| KATA PENGANTAR .....                                    | ii  |
| DAFTAR ISI.....                                         | iii |
| BAB I.....                                              | 1   |
| PENDAHULUAN .....                                       | 1   |
| 1.1 Latar Belakang .....                                | 1   |
| 1.2 Visi dan Misi .....                                 | 1   |
| BAB II.....                                             | 3   |
| PROFIL BISNIS DAN PRODUK.....                           | 3   |
| 2.1 Penjelasan Bisnis.....                              | 3   |
| 2.2 Katalog Produk.....                                 | 3   |
| 2.3 Keunggulan Produk.....                              | 3   |
| 2.4 Informasi Operasional .....                         | 4   |
| 2.5 Logo .....                                          | 4   |
| BAB III .....                                           | 5   |
| STRATEGI OPERASIONAL DAN MANAJEMEN PRODUKSI.....        | 5   |
| 3.1 Strategi Pengadaan Barang (Sourcing Strategy) ..... | 5   |
| 3.2 Standar Kurasi & Grading (Quality Control) .....    | 6   |
| 3.3 Alur Kerja & Jadwal Operasional .....               | 6   |
| BAB IV .....                                            | 8   |
| ANALISIS KEUANGAN DAN STUDI KELAYAKAN .....             | 8   |
| 4.1 Rincian Modal Awal (Investasi Aset) .....           | 8   |
| 4.2 Modal Kerja Bulanan (Operasional) .....             | 8   |
| 4.3 Proyeksi Pendapatan & Keuntungan.....               | 9   |
| BAB V .....                                             | 10  |
| PENUTUP, EVALUASI & MANAJEMEN RISIKO .....              | 10  |
| 5.1 Analisis SWOT (Evaluasi Bisnis).....                | 10  |
| Tabel 5.1: Analisis SWOT .....                          | 10  |
| 5.2 Manajemen Risiko (Mitigasi) .....                   | 10  |
| 5.3 Rencana Pengembangan (Roadmap).....                 | 11  |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan industri fashion mengalami perubahan signifikan seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup berkelanjutan (sustainable lifestyle). Salah satu bentuk nyata dari perubahan ini adalah meningkatnya minat terhadap bisnis thrift atau pakaian bekas layak pakai. Bisnis thrift tidak hanya menawarkan harga yang lebih terjangkau, tetapi juga memberikan nilai tambah berupa keunikan produk dan kontribusi terhadap pengurangan limbah tekstil. Tren thrift semakin diminati oleh berbagai kalangan, khususnya generasi muda, karena dianggap mampu menghadirkan gaya berpakaian yang unik, modis, dan berbeda dari produk massal. Selain itu, maraknya penggunaan media sosial dan platform digital turut mendorong pertumbuhan pasar thrift, karena memudahkan promosi serta memperluas jangkauan konsumen. Dari sisi peluang usaha, bisnis thrift memiliki modal awal yang relatif rendah, risiko yang lebih kecil, serta potensi keuntungan yang menjanjikan apabila dikelola dengan baik. Berdasarkan peluang pasar yang luas dan tren fashion yang terus berkembang, bisnis thrift menjadi pilihan usaha yang relevan, kompetitif, dan berkelanjutan untuk dijalankan di tengah kondisi ekonomi saat ini.

### **1.2 Visi dan Misi**

#### **A. Visi**

Menjadi bisnis thrifting yang terpercaya, berkelanjutan, dan mampu menghadirkan produk fashion berkualitas dengan harga terjangkau serta mendukung gaya hidup ramah lingkungan.

#### **B. Misi**

1. Menyediakan produk thrift pilihan yang layak pakai, berkualitas, dan mengikuti tren fashion.
2. Memberikan pengalaman belanja yang nyaman, jujur, dan memuaskan bagi konsumen.

3. Mengedukasi masyarakat tentang pentingnya fashion berkelanjutan dan pengurangan limbah tekstil.
4. Memanfaatkan platform digital dan media sosial sebagai sarana promosi dan pengembangan pasar.
5. Membangun citra bisnis thrifting yang profesional, kreatif, dan bertanggung jawab.

## BAB II

### PROFIL BISNIS DAN PRODUK

#### 2.1 Penjelasan Bisnis

Heavy Reissue adalah kurator pakaian bekas (*thrifting*) berkualitas yang berbasis di Bandar Lampung. Nama "Heavy Reissue" mencerminkan filosofi kami untuk menghadirkan kembali (*reissue*) produk-produk vintage dan *branded* dengan karakter yang kuat (*heavy*) dan otentik.

Kami percaya bahwa pakaian berkualitas tinggi tidak harus selalu baru. Melalui proses kurasi yang ketat, kami membantu pelanggan menemukan barang-barang *rare* dan bergaya tanpa harus merusak anggaran atau lingkungan.

#### 2.2 Katalog Produk

Kami fokus pada beberapa kategori unggulan yang diminati oleh pasar lokal:

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

#### 2.3 Keunggulan Produk

| Fitur               | Deskripsi                                                                  |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Curated Only        | Kami tidak menjual "ball-balan" mentah. Setiap item dipilih satu per satu. |
| Ready to Wear       | Semua produk telah dicuci bersih dan wangi.                                |
| Authentic Guarantee | Kami melakukan pengecekan tag dan detail untuk memastikan keaslian barang. |
| Lokasi Strategis    | Mudah dijangkau untuk pelanggan di wilayah Bandar Lampung.                 |

## 2.4 Informasi Operasional

- a) **Lokasi:** Bandar Lampung, Indonesia (Tersedia untuk COD wilayah kota atau kunjungan *home store*).
- b) **Platform Penjualan:** Instagram, TikTok Shop, dan WhatsApp.
- c) **Pengiriman:** Melayani pengiriman ke seluruh Indonesia via JNE/J&T/Sicepat.
- d) **Slogan:** *"Rescuing the Past, Reissuing the Style."*

## 2.5 Logo



### BAB III

#### STRATEGI OPERASIONAL DAN MANAJEMEN PRODUKSI

##### 3.1 Strategi Pengadaan Barang (Sourcing Strategy)

Keberhasilan bisnis thrift sangat bergantung pada kualitas hulu (sumber barang). Heavy Reissue tidak hanya mengandalkan satu pintu, melainkan menggunakan strategi diversifikasi untuk menjaga stabilitas stok dan variasi produk.

Kami membagi sumber pengadaan menjadi tiga saluran utama seperti yang tertera pada tabel di bawah ini:

| Metode Sourcing  | Sumber Utama                              | Jenis Barang Didapat                           | Kelebihan & Kekurangan                                                                                            |
|------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Impor Ball Segel | Distributor Utama<br>(Eks Jepang & Korea) | <i>Hoodie, Crewneck, Jacket</i> (Grosir 100kg) | (+) Modal per pcs jatuh sangat murah ( $\pm$ Rp 35rb).<br><br>(-) Ada risiko "zonk" (barang rusak) sekitar 5-10%. |
| Hunting Lepas    | Pasar Fisik Lokal<br>(Pasar Tugu/Tengah)  | <i>Vintage Tees, Workwear Pants</i>            | (+) Bisa pilih satu per satu (minim risiko).<br><br>(-) Membutuhkan waktu & tenaga ekstra.                        |
| Closet Clearance | Kolektor / Perorangan                     | Barang <i>High-End / Luxury</i>                | (+) Keaslian terjamin, kondisi istimewa.<br><br>(-) Harga modal tinggi, margin tipis.                             |

Tabel 3.1: Strategi & Sumber Pengadaan Barang

Fokus utama kami adalah Metode 1 (Ball Segel) untuk volume penjualan, sedangkan Metode 2 & 3 digunakan sebagai pelengkap etalase agar toko memiliki daya tarik barang langka (rare items) yang membedakan Heavy Reissue dengan toko lain.

### 3.2 Standar Kurasi & Grading (Quality Control)

Tidak semua barang bekas layak dijual kembali. 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                  | KONDISI FISIK                                                                                 | TARGET BRAND                                  | KISARAN HARGA JUAL        |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------|
| GRADE A<br>(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<br>(Good)      | Kondisi 80-85%. Warna sedikit turun (fading alami), ada kikis dikit, tapi sangat layak pakai. | Uniqlo, GAP, H&M, Brand Surf, Brand Jepang    | Rp 85.000 - Rp 120.000    |
| GRADE C<br>(Fair)      | Kondisi 60-70%. Ada noda samar atau jahitan lepas dikit (minus wajib diinfokan di foto).      | No Brand / Brand Lokal Lama                   | Rp 35.000 - Rp 60.000     |
| REJECT<br>(Zonk)       | Rusak parah, robek besar, noda cat permanen, bau menyengat.                                   | -                                             | Tidak Dijual (Donasi/Lap) |

Tabel 3.2: Klasifikasi Kualitas Produk (Grading System)

Sistem ini menjamin transparansi. Konsumen yang membeli Grade B tidak akan berharap mendapatkan kondisi Grade A, sehingga mengurangi risiko komplain. Barang Reject benar-benar kami pisahkan dan tidak akan masuk ke etalase penjualan demi menjaga citra toko.

### 3.3 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.

| HARI | AKTIVITAS UTAMA | DESKRIPSI KEGIATAN |
|------|-----------------|--------------------|
|      |                 |                    |

|        |                                 |                                                                                 |
|--------|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Senin  | <i>Sourcing &amp; Sorting</i>   | Bongkar karung baru, memilah Grade A/B/C, dan membuang barang reject.           |
| Selasa | <i>Deep Cleaning</i>            | Proses laundry: Rendam antiseptik, cuci deterjen, dan jemur.                    |
| Rabu   | <i>Steaming &amp; Repair</i>    | Setrika uap agar serat kain mengembang, jahit kancing lepas, buang benang sisa. |
| Kamis  | <i>Production (Foto)</i>        | Foto katalog, ukur PxL (Panjang x Lebar), tulis deskripsi (caption).            |
| Jumat  | UPLOAD DAY<br>(Launch)          | Upload koleksi baru di Instagram/Shopee pada jam 19.00 WIB (Prime Time).        |
| Sabtu  | <i>Packing &amp; Shipping</i>   | Merekap pesanan masuk, packing rapi, dan kirim ke ekspedisi.                    |
| Minggu | <i>Content &amp; Evaluation</i> | Membuat konten TikTok/Reels santai & evaluasi penjualan mingguan.               |

Tabel 3.3: Jadwal Operasional Mingguan

## BAB IV

### ANALISIS KEUANGAN DAN STUDI KELAYAKAN

#### 4.1 Rincian Modal Awal (Investasi Aset)

Biaya ini dikeluarkan hanya satu kali di awal usaha untuk pembelian peralatan jangka panjang.

| No    | Nama Peralatan                 | Spesifikasi/Kegunaan                                        | Estimasi Biaya |
|-------|--------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------|
| 1     | Gawangan Baju (Rak)            | Pipa Besi Industrial (Kuat menahan beban berat) - 2 Unit    | Rp 500.000     |
| 2     | Hanger (Gantungan)             | Kayu & Plastik Tebal (Agar bahu baju tidak rusak) - 5 Lusin | Rp 250.000     |
| 3     | Setrika Uap ( <i>Steamer</i> ) | Tipe Portable (Wajib untuk menghilangkan kusut bal)         | Rp 350.000     |
| 4     | Perlengkapan Foto              | Manekin, Karpet Lantai, Background Polos                    | Rp 300.000     |
| 5     | Alat Tulis & Lainnya           | Lakban, Gunting, Tag Gun, Buku Kas                          | Rp 100.000     |
| TOTAL | MODAL INVESTASI                |                                                             | Rp 1.500.000   |

Tabel 4.1: Kebutuhan Investasi Aset (CAPEX)

#### 4.2 Modal Kerja Bulanan (Operasional)

Biaya yang habis dipakai (variabel) untuk satu siklus penjualan per bulan.

| No | Komponen Biaya      | Rincian Penggunaan                           | Estimasi Biaya |
|----|---------------------|----------------------------------------------|----------------|
| 1  | Belanja Stok Barang | 1 Ball Segel Grade A Import (Jepang/Korea)   | Rp 3.500.000   |
| 2  | Laundry & Perawatan | Deterjen Cair, Pewangi Premium, Listrik, Air | Rp 200.000     |
| 3  | Packaging (Kemasan) | Plastik Ziplock, Stiker Logo, Kartu Ucapan   | Rp 150.000     |

|       |                      |                                      |                 |
|-------|----------------------|--------------------------------------|-----------------|
| 4     | Pemasaran Digital    | Iklan Instagram Ads & Kuota Internet | Rp<br>150.000   |
| 5     | Dana Cadangan        | Buffer untuk biaya tak terduga (10%) | Rp<br>300.000   |
| TOTAL | MODAL<br>OPERASIONAL |                                      | Rp<br>4.300.000 |

Tabel 4.2: Kebutuhan Modal Kerja (OPEX)

Total Kebutuhan Dana Awal = Investasi (1,5 Juta) + Operasional (4,3 Juta) = Rp 5.800.000

### 4.3 Proyeksi Pendapatan & Keuntungan

Dalam satu karung isi 100 pcs, komposisi barang biasanya terbagi menjadi "Kepala" (Bagus), "Badan" (Standar), dan "Ekor" (Biasa). Berikut estimasi penjualannya:

| Kategori Barang  | Estimasi Jumlah (Qty) | Harga Jual Rata-rata  | Total Pendapatan |
|------------------|-----------------------|-----------------------|------------------|
| Grade A (Kepala) | 25 pcs                | Rp 135.000            | Rp 3.375.000     |
| Grade B (Badan)  | 50 pcs                | Rp 85.000             | Rp 4.250.000     |
| Grade C (Ekor)   | 15 pcs                | Rp 35.000             | Rp 525.000       |
| Zonk/Reject      | 10 pcs                | Rp 0 (Tidak bernilai) | Rp 0             |
| TOTAL            | 100 pcs               |                       | Rp 8.150.000     |

Tabel 4.3: Proyeksi Penjualan (Omzet)

| Keterangan              | Perhitungan               | Nominal        |
|-------------------------|---------------------------|----------------|
| Total Omzet (Pemasukan) | Penjualan Grade A + B + C | Rp 8.150.000   |
| Total HPP (Pengeluaran) | Modal Operasional Bulanan | (Rp 4.300.000) |
| LABA BERSIH             |                           | Rp 3.850.000   |
| Persentase Margin       | (Laba / Omzet) x 100%     | 47,2%          |

Tabel 4.4: Perhitungan Laba Bersih (Profit)

Analisis Keuangan:

Margin keuntungan sebesar 47,2% menunjukkan bisnis ini sangat sehat. Break Even Point (Balik Modal Investasi Awal) dapat dicapai dalam waktu kurang dari 1 bulan jika penjualan mencapai target 80% dari total stok.

## BAB V

### PENUTUP, EVALUASI & MANAJEMEN RISIKO

#### 5.1 Analisis SWOT (Evaluasi Bisnis)

Untuk memastikan Heavy Reissue siap bersaing, kami membedah faktor internal dan eksternal bisnis melalui matriks berikut:

| FAKTOR      | POIN UTAMA                                                                          | PENJELASAN SINGKAT                                                                                                                     |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| STRENGTH    | 1. <i>Ready to Wear</i><br>2. <i>Curated Quality</i><br>3. <i>Product Knowledge</i> | Keunggulan kami adalah kebersihan (sudah di-laundry wangi) dan kurasi ketat, membedakan kami dari penjual pasar loak biasa yang kotor. |
| WEAKNESS    | 1. Stok Tidak Pasti<br>2. SDM Terbatas                                              | Ketergantungan pada isi karung (faktor keberuntungan) dan operasional yang masih dikerjakan sendiri menjadi kelemahan utama.           |
| OPPORTUNITY | 1. Tren <i>Sustainable</i><br>2. Platform TikTok<br>3. Pasar Mahasiswa              | Kesadaran lingkungan anak muda dan viralitas TikTok adalah peluang emas untuk pemasaran gratis.                                        |
| THREAT      | 1. Regulasi Impor<br>2. Perang Harga<br>3. Risiko <i>Zonk</i>                       | Larangan impor pakaian bekas dan pesaing yang merusak harga pasar adalah ancaman nyata yang harus diwaspadai.                          |

Tabel 5.1: Analisis SWOT

#### 5.2 Manajemen Risiko (Mitigasi)

Setiap bisnis memiliki risiko. Berikut adalah rencana cadangan (Plan B) kami:

| Potensi Risiko | Strategi Penyelesaian (Solusi) |
|----------------|--------------------------------|
|----------------|--------------------------------|

|                           |                                                                                                                                                            |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Isi Karung Jelek ("Zonk") | Jika isi karung banyak yang rusak, kami akan menjual sistem "borongan kiloan" ke pasar pagi untuk segera memutar modal, meskipun margin tipis/impas.       |
| Stok Mati (Dead Stock)    | Barang yang tidak laku >2 bulan akan di- <i>bundle</i> (Beli 2 Gratis 1) atau disumbangkan ke panti asuhan sebagai program amal (CSR) untuk citra positif. |
| Komplain Pelanggan        | Memberikan garansi <i>Retur/Refund</i> 100% jika kesalahan ada pada kami (misal: ada lubang yang lupa diinfokan), demi menjaga reputasi jangka panjang.    |

Tabel 5.2: Strategi Mitigasi Risiko

### 5.3 Rencana Pengembangan (Roadmap)

Heavy Reissue memiliki visi jangka panjang yang terukur:

| Fase Waktu            | Target Pencapaian                                         | Fokus Strategi                                            |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Fase 1<br>(Bulan 1-3) | Penjualan stabil 1 Ball/bulan & 1.000 Followers IG.       | Penguatan branding online & perbaikan SOP operasional.    |
| Fase 2<br>(Bulan 4-6) | Menambah variasi produk (Celana & Topi) & Rekrut 1 Admin. | Ekspansi produk dan delegasi tugas operasional.           |
| Fase 3<br>(Tahun 1)   | Membuka <i>Pop-Up Booth</i> di event lokal / Bazar.       | Membangun pengalaman belanja <i>offline</i> (tatap muka). |