

CONTOH PROPOSAL USAHA BUTIK

PROPOSAL PENDIRIAN USAHA BUTIK MUSLIMAH

Oleh

1. Amalia Mufida (01031381419159)
2. Chintia Ulfa (01031381419169)
3. Meileginta Kaban (01031381419208)
4. Sri Dewi Swargaloka (01031181419029)
5. M. Agung Masyhur (01031381419206)

**UNIVERSITAS SRIWIJAYA
PALEMBANG
2015**

Kata Pengantar

Puji syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia-Nya, TIM penyusun dapat menyelesaikan proposal yang berjudul “Pendirian Usaha Butik Muslimaha”.

Proposal ini disusun berdasarkan rencana pendirian usaha yang didalamnya memuat latar belakang, visi, misi, & tujuan serta keterangan-keterangan lain tentang perusahaan. Dalam penyusunan proposal ini, tidak sedikit hambatan yang TIM penyusun hadapi. Namun, penyusun menyadari bahwa kelancaran dalam penyusunan materi ini tidak lain berkat bantuan, dorongan, serta bimbingan sehingga kendala – kendala yang penulis hadapi dapat teratasi.

Penyusun sadar bahwa proposal ini masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna. Maka, TIM penyusun meminta masukannya berupa kritik dan saran dari pembaca demi perbaikan pembuatan proposal di masa yang akan datang.

Palembang,

10 Oktober 2015

Tim

Penyusun

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Masyarakat di Indonesia khususnya wilayah Palembang merupakan masyarakat yang mayoritasnya beragama Islam, maka dari itu tidak jarang pula para kaum muslimah mengenakan hijab dan mereka juga merupakan masyarakat yang mempunyai pola pikir yang sudah maju dan modern. Mereka seringkali mencari fashion - fashion ataupun kebutuhan lainnya yang ter *up to date*.

Dengan semakin berkembangnya dan semakin tingginya kebutuhan masyarakat muslimah yang berhijab terhadap pelayanan yang berhubungan dengan kebutuhan fashion hijab, maka kami berinisiatif untuk membuka suatu usaha butik khusus muslimah berhijab yang *up to date* dan mengerti akan kebutuhan masyarakat muslimah tersebut.

Zaman sekarang ini sangat tepat untuk membuka usaha butik untuk para hijabers karena meningkatnya permintaan tentang fashion hijab dan hingga saat ini juga masih sangat jarang ada tempat yang memberikan pelayanan kebutuhan fashion yang mengutamakan kebutuhan para muslimah yang berhijab.

Perusahaan Bisnis Butik Muslimaha ini berdiri atas kerjasama serta keinginan anak muda yang memiliki hobi dan kegemaran yang sama dalam bidang fashion. Generasi muda ini mencetuskan dan mendirikan sebuah usaha Butik yang dinamakan Butik Muslimaha yang berdiri di Palembang dengan lingkungan yang memiliki tingkat pendidikan pengetahuan tentang mode, tapi masih minim dalam mempromosikan pentingnya kebutuhan fashion yang baik dan berkualitas bagi masyarakatnya.

Butik Muslimah ini didirikan untuk memelopori kecintaan para wanita berhijab dalam bidang fashion yang *up to date* tanpa melupakan corak & ciri khas Indonesia.

BAB I

1. Profil Usaha

1.1. Identitas Usaha

Nama Perusahaan : Butik Muslimaha

Merek (milik sendiri/lisensi) : Muslimaha

Jenis Kegiatan Usaha : Perdagangan

Jenis Barang : Pakaian/Aksesoris Wanita Berhijab

Bidang Usaha (Barang/ Jasa) : Barang

Nilai Investasi Perusahaan : Tidak termasuk tanah dan bangunan Tempat usaha
Alamat usaha : Jl. Presiden lorong gubernur no. 123 Bukit Jaya,
Palembang 30123
Jumlah tenaga kerja : 5 (lima) orang
Promosi/pemasaran : Iklan di media kampus , jejaring sosial (Blackberry
Messenger, Facebook, Twitter, dan blog),
Leaflet- Pamflet-Sepanduk dan *mouth to mouth*).
No. Telp : (0711) 414123

1.2. Identitas Pemilik Perusahaan

Nama pemilik : Melisa Salimah
Alamat pemilik : Jl. Srijaya Negara No. 17 – Palembang
No. Telp : (021) 8401767

1.3. Personalia Kantor

1. Direktur : Melisa Salimah
2. Manajer Pemasaran : Nugi Wibowo
3. Manajer SDM : Ahmad Santoso Wijaya
4. Manajer Operasional : Okky Dewi Saputri
5. Karyawan : 1. Susi Susanti
2. Irna Sainsta

1.4. Informasi Tentang Bisnis yang Dilaksanakan

Perusahaan kami bergerak di bidang perdagangan yang menjual berbagai aneka baju muslimah yang pastinya *up to date* dan cocok dengan selera masyarakat Palembang, khususnya untuk kaum remaja dan dewasa.

Sebelum kami menjalankan perusahaan yang kami rencanakan ini, maka kami harus mempunyai modal usaha. Untuk merencanakan pemasaran, perusahaan kami akan mempromosikan dan mendistribusikan produk kami melalui pasar tradisional maupun pasar modern yang mudah terjangkau oleh para pembeli / konsumen.

Adapun maksud dan tujuan kami mendirikan perusahaan ini yaitu:

- 1) Berperan aktif dalam bidang bisnis dan kewirausahaan,

- 2) Menyediakan kebutuhan fashion bagi masyarakat, supaya lebih mudah
- 3) Mengurangi tingkat pengangguran,
- 4) Menjalin persahabatan antara pelanggan, dan
- 5) Mendapatkan keuntungan atau laba.

1.5. Produk yang Dihasilkan

Semakin tingginya kebutuhan masyarakat akan pakaian dan fashion terutama dalam fashion berhijab, sehingga menghabiskan sampai beberapa pakaian dalam sehari, belum termasuk aksesoris yang semakin marak digunakan oleh masyarakat, khususnya oleh anak remaja.

Adapun kualitas produk atau mutu produk yang kami hasilkan memiliki beberapa keunggulan:

- o Berkualitas tinggi dan dapat memuaskan konsumen,
- o Berbagai-bentuk dan ukurannya dengan style yang *up to date*
- o Hasil sablon sangat rapi dan tidak mudah luntur walau beberapa kali cuci.

Kegunaan Produk:

Sebagai kebutuhan sehari-hari dengan berbagai macam fungsi dan manfaat
Selain itu, produk yang kami pasarkan mempunyai beberapa keistimewaan, diantaranya :

- o Harga terjangkau oleh kemampuan konsumen,
- o kualitas produk terjamin
- o sesuai dengan selera masyarakat

1.6. Ruang Lingkup Usaha

Ruang lingkup usaha butik ini kami rancang dengan sebaik mungkin karena semua itu bisa berpengaruh terhadap maju mundurnya perusahaan kami, maka dari itu kami berusaha memberikan sesuatu yang terbaik untuk konsumen.

Perusahaan Butik Muslimah terletak di Jl. Presiden Lorong Gubernur No. 123 Bukit Jaya–Palembang dan butik ini sudah memenuhi persyaratan berdirinya sebuah perusahaan. Selain itu, lokasi tersebut tidak terlalu jauh dari pemukiman penduduk dan akses transportasi menuju lokasi perusahaan sudah lancar.

BAB II

STRUKTUR ORGANISASI

Posisi	Deskripsi Tugas	Kompetensi
Melisa Salimah sebagai Pimpinan Usaha	1. Bertanggung jawab terhadap kegiatan usaha yang dilakukan. 2. Melakukan komunikasi secara internal maupun eksternal dengan pihak-pihak terkait perusahaan. 3. Mengadakan training anggota. 4. Mengambil keputusan strategis terhadap segala kemungkinan dalam proses usaha.	1. Mampu mengkoordinasikan segala sumber daya yang ada. 2. Berpengalaman dalam bidang bisnis. 3. Kemampuan sebagai seorang <i>leader</i> dan <i>motivator</i> bagi para anggota. 4. Kemampuan menganalisis kemungkinan yang akan dihadapi dalam suatu usaha.
Sofi Afani Rakhmawati Bagian Pemasaran	1. Menentukan sistem dan segmentasi pasar, kemasan, produk, dan riset pasar serta mampu menangani segala keluhan pelanggan	1. Konseptor dan berfikir analisis, mengenal daerah bisnis usaha di Palembang 2. Kemampuan membangun dan menguasai sistem pasar serta tindak lanjut sebuah usaha

	2. Membangun dan mengembangkan pasar 3. Bertanggung jawab terhadap distribusi produk	
Dwi Nur Maulidiyani SDM dan Fasilitas	1. Menyeleksi calon karyawan 2. Menyiapkan sarana, tempat, dan alat produksi usaha 3. Bertanggung jawab atas kerusakan atau kekurangan sarana produksi	1. Kemampuan mengenal dan menilai calon karyawan yang layak seleksi 2. Memahami menyediakan dan mengetahui cara perawatan aset-aset alat produksi usaha
Puput Pristiyantri Administrasi dan Keuangan	1. Mencatat transaksi dan dokumentasi serta melakukan analisis keuangan. 2. Mengelola keuangan usaha secara transparan dan <i>accountable</i> 3. Membuat laporan keuangan bulanan	1. Mampu mengoperasikan komputer (min. microsoft word & excel). 2. Mampu memahami ilmu analisis keuangan dan administrasi terkait usaha
Susi Susanti Karyawan	1. Membantu para pelanggan untuk membeli produk butik.	1. Mampu berkomunikasi dengan baik.
Irna Sainsta Karyawan	1. Membantu para pelanggan untuk membeli produk butik.	Mampu berkomunikasi dengan baik.

Tabel 1. Tabel Deskripsi Tugas dan Kompetensi Personalia Butik

BAB III

Visi dan Misi

1. Visi

Mitra dan solusi bagi masyarakat yang menggunakan hijab dengan memberikan pelayanan atas kebutuhan dalam hal fashion hijab yang *up to date* dengan memberikan warna dan gaya dalam kehidupan.

2. Misi

- Memberikan dan menerapkan pelayanan yang baik dan berkualitas demi kepuasan pelanggan.
- Menciptakan inovasi baru agar tidak ketinggalan jaman.
- Membuka cabang – cabang baru di berbagai kota.

BAB IV

ASPEK PEMASARAN

4.1. Analisis Pasar

Kaum wanita adalah insan yang mempunyai daya tarik sangat tinggi (konsumtif) terhadap hal-hal yang berhubungan dengan penampilan. Dengan adanya orang-orang konsumtif berarti keuntungan bagi usaha produksi. Butik ini berada di daerah perkotaan sehingga pelanggan pun akan terus meningkat serta lokasinya sangat mudah diakses karena berdiri dipinggir jalan raya. Selain itu, berdasarkan pemantauan dan hasil survey yang ada bahwa di sekitar lokasi tempat yang kami dirikan usaha butik ini masih belum terdapat sebuah tempat belanja pakaian dengan suasana yang nyaman dan kekeluargaan

4.2. Penetapan Harga

Harga yang akan dikenakan adalah harga yang diperkirakan akan terjangkau oleh masyarakat sekitar. Setelah memperhitungkan dengan cukup matang, akhirnya kami menetapkan harga awal untuk produk yang ditawarkan. Adapun untuk selanjutnya harga akan disesuaikan dengan perkembangan selanjutnya.

No.	Jenis Produk	Harga
1	Kemeja	> Rp. 70.000,- s/d Rp. 150.000,-
2	Kaos	> Rp. 30.000,- s/d Rp. 100.000 , -
3	Jeans	> Rp. 100.000,- s/d Rp. 200.000,-
4	Gaun	> Rp. 100.000,- s/d Rp. 250.000,-
5	Kerudung	> Rp. 35.000,- s/d Rp. 60.000,-
6	Rok	> Rp. 70.000,- s/d Rp. 150.000,-
7	Jaket	> Rp. 100.000,-
8	Aksesoris	Rp. 24.500,- s.d Rp. 78.900,-

Tabel 2. Tabel Harga Produk Butik Muslimaha

4.3. Pelaksanaan Distribusi

Distribusi yang dilakukan perusahaan kami yaitu distribusi intensif, diusahakan sebanyak mungkin agar dapat menjual produk sebanyak-banyaknya dan lebih mendekati konsumen, sehingga lebih mudah dalam penjualannya dalam menghasilkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya.

4.4. Strategi Promosi yang Akan Dilakukan

Strategi yang akan kami jalankan pada perusahaan ini antara lain :

1. Membuat pamphlet–pamphlet berisi produk – produk baru yang akan ditempel tiap bulannya.
2. Melakukan iklan–iklan di dunia internet baik melalui situs jejaring sosial maupun forum.
3. Membuat katalog–katalog mengenai fashion yang sedang *uptodate* di Butik.

4.5. Target Atau Segmen Pasar Yang Dituju

Gambaran karakteristik pembeli / pelanggan :

☐ Pembeli individu

☐ Keluarga

☐ Distributor

BAB V

ASPEK OPERASIONAL

5.1. Lokasi

Lokasi yang dipilih merupakan tempat yang strategis di daerah sekitar perkotaan, lokasi mudah terlihat dan berada di pinggir jalan yang merupakan jalan lalu lalang masyarakat sekitar sehingga dapat dengan mudah dicari dan didatangi.

5.2. Ruang / Tempat yang dibutuhkan

Ruang / Tempat yang dibutuhkan pada awal membuka usaha butik ini tidak terlalu luas dan juga tidak terlalu sempit, yakni 1 ruangan ukuran 9m x 11m.

5.3. Waktu Operasional

Waktu untuk melakukan pelayanan usaha butik ini dibuka dari pukul 10.00 pagi sampai dengan pukul 20.00.

5.4. Kesan / Counter Style

Kesan yang akan kami bangun dalam melayani pelanggan adalah **"Comfortable and High Quality Service"** sehingga pelanggan merasa nyaman berada di tempat pelayanan kami dan membuat mereka selalu ingin kembali karena pelayanan yang memuaskan.

BAB VI ASPEK SDM

6.1. Perencanaan Sumber Daya Manusia

Tingkat pendidikan karyawan butik adalah minimal lulusan SMA dengan mengutamakan karyawan yang berpengalaman dalam bidang fashion karena pemilik usaha sudah merasa cukup mampu bagi lulusan SMA untuk membantu pemilik menjalankan usaha pendirian butik.

6.2. Implikasi pada Studi Kelayakan Bisnis

Studi ini merupakan suatu disiplin yang utamanya mengaplikasikan dalam hal perencanaan dan menyusun sistem pemrosesan data dalam serangkaian langkah-langkah yang tersandarisasi dan terangkum dalam aplikasi perencanaan.

6.3. Cara Menganalisis

Cara menganalisis atau menseleksi sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam usaha pendirian butik :

1. Membuat selebaran-selebaran informasi lowongan pekerjaan
2. Menyampaikan persyaratan berkas permohonan pekerjaan
3. Panggilan untuk wawancara
4. Keputusan penerimaan yang didasarkan pada kelengkapan berkas persyaratan
5. Penempatan unit-unit kerja
6. Evaluasi kerja
7. Pengembangan SDM / pelatihan
8. Sistem kompensasi
9. Ketentuan tentang keputusan kerja

BAB VII

ASPEK KEUANGAN

BAB VIII

BIAYA YANG DIBUTUHKAN

8.1. Sumber-Sumber Permodalan

Sebagai sumber awal mula pendirian Butik Muslimaha yaitu dari pemilik Butik sendiri. Sebagai investasinya untuk itu didirikanlah perusahaan dalam bidang perdagangan.

8.2. Biaya Awal Kebutuhan

8.2.1 Kebutuhan Perlengkapan

No	Jenis Barang	Jumlah	Harga Satuan	Total
1.	Mesin jahit	3	Rp.	Rp.
2.	juki	buah	2.000.000	6.000.000
3.	Mesin obras	1	Rp.	Rp.
4.	Mesin lubang	buah	500.000	500.000
5.	Kancing	1	Rp.	Rp.
6.	Dress form	buah	1.000.000	1.000.000
7.	Setrika uap	3	Rp.	Rp.
8.	Papan setrika	buah	150.000	450.000
9.	Gunting kain	1	Rp.	Rp.
10.	Gunting	buah	1.000.000	1.000.000
	benang	1	Rp.	Rp.
	Hanger	buah	100.000	100.000
		2	Rp.	Rp.
		buah	50.000	100.000
		3	Rp.	Rp.
		buah	5.000	15.000
		1	Rp.	Rp.
		buah	100.000	100.000

		2 lusin	Rp. 12.000	Rp. 24.000
Total				Rp. 9.289.000

8.2.2. Kebutuhan Tempat dan Renovasi

No	Jenis Barang	Jumlah	Harga Satuan	Total
1.	Sewa tempat 1 th		Rp. 6.000.000	Rp. 6.000.000
2.	Cat	1 unit	Rp. 35.000	Rp. 35.000
3.	Lampu	3 unit	Rp. 5.000	Rp. 15.000
4.	Kabel + plug	1 unit	Rp. 100.000	Rp. 100.000
5.	Tukang	2 org	Rp. 75.000	Rp. 150.000
6.	Etalase	1 unit	Rp. 200.000	Rp. 200.000
7.	Listrik			Rp. 200.000
8.	Cermin	1 unit	Rp. 50.000	Rp. 50.000
9.	Kursi plastik	8 unit	Rp. 20.000	Rp. 160.000
10.	Lain-lain			Rp. 200.000
Total				Rp. 7.110.000

8.2.3. Rekapitulasi Kebutuhan Total

No	Keterangan	Jumlah
1.	Kebutuhan perlengkapan	Rp. 9.289.000
2.	Kebutuhan tempat dan renovasi	Rp. 7.110.000
Total		Rp. 16.399.000

8.2.4. Biaya Operasional

No	Jenis Barang	Jumlah	Harga satuan
1.	Biaya pemeliharaan mesin		Rp. 50.000
2.	Biaya listrik	1 bulan	Rp. 60.000
3.	Biaya sewa tempat	1 bulan	Rp. 500.000
4.	Lain-lain		Rp. 50.000
Total			Rp. 660.000

8.2.5. Estimasi Pendapatan Per Bulan

Jika perpotong pakaian dihitung Rp. 35.000

Satu pakaian jadi Rp. 40.000

No	Jenis Barang	Pesan Produksi	Total
1.	Pemasukan 30	30 potong + 4	Rp.
2.	hari	pakaian jadi	1.210.000
	Pengeluaran		Rp.
			660.000
Laba			Rp.
			550.000

Persentase keuntungan dengan kepemilikan saham Rp. 4.000.000 adalah 10%. Jadi $10\% \times \text{Rp. } 550.000 = \text{Rp. } 55.000$

No	Jenis Barang	Jumlah	Total
1.	Pemasukan 30 hari	65 potong + 5 pakaian jadi	Rp. 2.475.000
2.	Pengeluaran		Rp. 660.000
Laba			Rp. 1.815.000

Persentase keuntungan dengan kepemilikan saham Rp. 4.000.000 adalah 10%, jadi $10\% \times \text{Rp. } 1.815.000 = \text{Rp. } 181.500$.

No	Jenis Barang	Jumlah	Total
1.	Pemasukan 30 hari	60 potong + 10 pakaian	Rp. 2.500.000
2.	Pengeluaran	jadi	Rp. 660.000
Total			Rp. 1.840.000

Persentase keuntungan dengan kepemilikan saham Rp. 4.000.000 adalah 10%, jadi $10\% \times \text{Rp. } 1.840.000 = \text{Rp. } 184.000$.

No	Jenis Barang	Pesanan Produksi	Total
1.	Pemasukan 30 hari	50 potong + 10 pakaian	Rp. 2.150.000
2.	Pengeluaran	jadi	Rp. 660.000
Laba			Rp. 1.490.000

Persentase keuntungan dengan kepemilikan saham Rp. 4.000.000 adalah 10%, jadi $10\% \times \text{Rp. } 1.490.000 = \text{Rp. } 149.000$.

BAB IX

PENUTUP

9.1. Kesimpulan

Kelayakan suatu usaha dapat dilihat dari berbagai macam aspek. Aspek-aspek tersebut saling berkaitan karena saling mendukung untuk keberlangsungan usaha yang dijalankan. Yang lebih penting adalah dukungan biaya operasional untuk menjalankan usaha tersebut. Sebuah usaha didirikan untuk mencapai tujuannya yaitu memberikan manfaat secara maksimal kepada pemilik usaha. Jika usaha tersebut telah memberikan manfaat maka usaha tersebut layak untuk dijalankan. Beberapa indikator yang digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha antara lain adalah kelayakan dari aspek teknis dan teknologi, pasar dan pemasaran serta keuangan. Aspek keuangan dihitung berdasarkan nilai Payback Period (PP) Net, Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI). Beberapa indikator aspek keuangan tersebut merupakan penghitungan berdasarkan nilai waktu.

9.2. Saran

1. Mengoptimalkan pelayanan kepada konsumen dengan sebaik-baiknya.
2. Memperluas pemasaran dengan banyak membuka cabang.
3. Menambah barang yang lebih beragam dan tentunya *up to date*.
4. Mengamati perkembangan dunia fashion baik nasional ataupun internasional.