**Proposal Usaha Batik “Inggil”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

Latar Belakang

Batik adalah salah satu warisan budaya Indonesia yang harus kita lestarikan. Namun di masa kini Batik dirasa sudah ketinggalan oleh para generasi muda. Para muda mudi cenderung menolak untuk memakai batik karena dianggap monoton dan “tua”.

Hal ini lah yang membuat batik Inggil, yang sudah lebih dari 5 tahun berkecimpung di bisnis batik terutama batik tulis membuat inovasi dengan varian varian batiknya. Tidak hanya menjual kain batik seperti batik tulis, batik Inggil kini juga membuat aneka kerajinan batik seperti tas, sandal, jaket, dan lain lain.

Market yang dituju pun kini lebih luas baik dari mulai anak anak bahkan hingga usia lanjut. Jadi diharapkan ke depannya batik tidak hanya digunakan pada acara resmi namun juga dalam kehidupan sehari hari. Dengan begitu batik akan semakin dikenal dan melekat di hati masyarakat.

Adapun kendala kendala tentang distribusi batik di pasaran akan coba kita lakukan dengan soft selling seperti melalui konten konten kreatif dan menarik di social media sehingga jangkauannya akan menjadi lebih luas.

Konsep Usaha

Penjualan batik Inggil dilakukan melalui Store langsung batik Inggil di kawasan Malioboro, Jogjakarta. Adapun untuk ekspansi batik Inggil juga memasarkan produknya secara online melalui Marketplace, sehingga dapat melayani pembeli dari seluruh wilayah Indonesia bahkan hingga mancanegara.

Visi Misi

Mampu menghadirkan batik dengan konsep lebih fleksibel, tidak kaku, tidak terbatas pada kegiatan resmi / formal sehingga lebih mengikuti trend.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength**

Memiliki berbagai macam produk batik tidak hanya kain melainkan juga pakaian jadi aneka model, accessories, dll sehingga bisa disebut sebagai salah satu one stop batik store.

**Weakness**

Tidak menyediakan banyak stock untuk setiap produk yang diproduksi karena mengikuti stok kain batik yang tersedia secara terbatas.

**Opportunity**

Dengan konsep one stop batik, diharapkan masyarakat akan lebih semangat untuk berbelanja di Batik Inggil karena tersedia berbagai produk menarik dengan desain yang Trends. Selain itu masyarakat juga bisa mendapatkan semua produk from head to toe hanya dari satu Store saja yaitu Store Batik Inggil.

**Threat**

Jika jumlah pengunjung Store dibatasi seperti halnya saat PSBB terjadi maka pendapatan Batik Inggil akan menurun, sehingga penjualan online harus ditingkatkan.

Karena bagaimanapun juga, jumlah penjualan offline batik Inggil masih lebih tinggi dibanding dengan jumlah penjualan online.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

Nama Usaha : Batik Inggil

Produk yang Dihasilkan : Aneka produk batik mulai dari kain, baju, accessories, dll.

Harga : Mulai dari puluhan ribu hingga jutaan

Target Market :

Semua kalangan masyarakat baik dari segi usia, gender, dan finansial.

Strategi Pemasaran :

Menggunakan social media sebagai media promosi. Tidak hanya itu, Batik Inggil juga memanfaatkan Google Ads agar produk produknya lebih banyak dikenal oleh semua pengguna internet di seluruh dunia.

Sistem Usaha :

Melakukan penjualan langsung melalui offline Store Batik Inggil yang berada di kawasan Malioboro. Selain itu Batik Inggil juga sudah masuk ke marketplace sehingga memudahkan para konsumen dari wilayah manapun untuk membelinya.

Sistem Pembagian Hasil :

Batik Inggil menjual sahamnya sebesar 25 % seharga Rp 50.000.000 dengan sistem bagi hasil sesuai persentase kepemilikan saham dikalikan dengan pendapatan bersih yang diperoleh Batik Inggil setiap tahunnya.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

Peralatan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Peralatan Produksi Kain Batik Lengkap | Rp 15.000.000 |
| Peralatan produksi barang barang turunan kain batik lengkap (tas, dompet, baju, jaket, dll) | Rp 15.000.000 |
| Peralatan display store | Rp 10.000.000 |
| Mesin kasir lengkap | Rp 4.500.000 |

Sewa Tempat

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Sewa tempat tahunan | Rp 50.000.000 |

Karyawan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Karyawan** | **Jumlah** | **Gaji / bulan** |
| Karyawan offline store | 5 orang | Rp 15.000.000 |
| Logistik | 2 orang | Rp 6.000.000 |
| Karyawan online store | 2 orang | Rp 5.000.000 |
| **Total** | **9** **orang** | Rp 26.000.000 |

Bahan Baku

Bahan baku berikut ini adalah bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi setiap bulannya.

|  |  |
| --- | --- |
| **Bahan** | **Harga** |
| Kain | Rp 20.000.000 |
| Tinta | Rp 5.000.000 |
| Benang | Rp 1.000.000 |
| Lain lain | Rp 500.000 |
| Total | Rp 26.500.000 |

Operasional

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Listrik | Rp 1.000.000 |
| Packaging | Rp 300.000 |
| Lain lain | Rp 200.000 |
| **Total Biaya Operasional / Bulan** | **Rp** **1**.**500**.**000** |

Promosi

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Banner, baliho | Rp 300.000 |
| Social Media | Rp 500.000 |
| Voucher Diskon Promo Marketplace | Rp 500.000 |

**Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Rata rata Keuntungan** |
| Kain Batik Cetak / meter | Rp 12.000 - Rp 150.000 | Rp 25.000 - Rp 225.000 | Rp 44.000 |
| Kain Batik Tulis / meter | Rp 150.000 - Rp 1.000.000 | Rp 255.000 - Rp 1.250.000 | Rp 177.500 |
| Baju Batik | Rp 45.000 - Rp 1.500.000 | Rp 65.000 - Rp 1.850.000 | Rp 185.000 |
| Tas Batik | Rp 45.000 - Rp 185.000 | Rp 75.000 - Rp 250.000 | Rp 47.500 |
| Dompet Batik | Rp 40.000 - Rp 185.000 | Rp 65.000 - Rp 250.000 | Rp 45.000 |
| Aneka Accessories dan pernak pernik Batik Lainnya | Rp 12.000 - Rp 50.000 | Rp 20.000 - Rp 75.000 | Rp 16.500 |

**Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan / hari** | **Keuntungan Kotor / hari** |
| Kain batik cetak | 20 meter | Rp 880.000 |
| Kain batik tulis | 10 meter | Rp 1.775.000 |
| Baju Batik | 10 pcs | Rp 1.850.000 |
| Tas Batik | 10 pcs | Rp 475.000 |
| Dompet Batik | 15 pcs | Rp 675.000 |
| Aneka accessories dan pernak pernik batik lainnya | 30 pcs | Rp 495.000 |
| **Total** |  | Rp 6.150.000 |

Keuntungan kotor per hari yang di dapat adalah Rp 6.150.000

Keuntungan kotor per bulan yang di dapat adalah Rp 6.150.000 x 30 = Rp 184.500.000

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nominal** |
| Keuntungan Kotor Per bulan  | Rp 184.500.000 |
| Pengeluaran bulanan | Rp 54.000.000 |
| Profit bulanan  | Rp 130.500.000 |

**Perkiraan kembali modal adalah 1 - 2 bulan**

**BAB 5 : Penutup**

Batik Inggil adalah salah satu Ine stop batik yang sudah cukup populer di Indonesia terutama di kawasan Jogjakarta. Batik Inggil memiliki berbagai produk menarik yang dapat digunakan oleh konsumen untuk berbagai keperluan.

Di tengah ramainya persaingan kompetitor penjual batik, Batik Inggil masih yakin dan percaya kok produk produknya dapat diterima masyarakat lebih luas lagi dengan adanya pengembangan pemasaran melalui sistem online dan tentunya pengembangan produk yang selalu disesuaikan dengan trend.

Dengan begitu Batik Inggil berharap jika perusahaan anda bersedia untuk menjadi salah satu investor Batik Inggil, sehingga Batik Inggil dapat lebih berkembang lagi dan mendapatkan banyak keuntungan.