

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 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
Dompot Batik	Rp 40.000 - Rp 185.000	Rp 65.000 - Rp 250.000	Rp 45.000
Aneka Accessories dan pernik 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
Dompot Batik	15 pcs	Rp 675.000

Aneka accessories dan 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.