**Proposal Usaha Butik “Raphaquinn Boutique”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar** **Belakang**

Memamerkan outfit yang disukai biasanya adalah salah satu kegiatan wanita yang tidak bisa terelakkan. Namun jika outfit yang dikenakan ternyata banyak disamai oleh orang lain hal ini akan menimbulkan perasan annoying yang tidak jarang membuat orang tersebut tidak akan lagi mengenakan pakaian yang tadinya dia sukai.

Karena hal inilah Raphaquinn Boutique hadir sebagai solusi. Yang mana setiap koleksi Raphaquinn dibuat secara terbatas baik dari model maupun warna. Konsep koleksi Raphaquinn Boutique adalah 1 model, 2 size, 3 color.

Hal ini tentu akan menambah kesan exclusive koleksi dari Raphaquinn Boutique dan bisa menjadikannya daya tarik tersendiri untuk para pengunjung butik. Selain itu harga yang ditawarkan masih cukup affordable dimulai dari harga 200 ribuan hingga 1 juta saja.

Pemilihan lokasi adalah area dalam mall yang dekat dengan pusat kota dan area perkantoran start up yang memiliki jumlah pengunjung yang cukup ramai.

Dengan strategi penjualan termasuk strategi promosi yang terencana, diharapkan Raphaquinn Boutique akan mampu menarik banyak konsumen potensial dan mengurangi resiko kerugian yang bisa ditimbulkan.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha dari Raphaquinn Boutique adalah menjual pakaian berkualitas dengan edisi terbatas namun menawarkan harga yang masih cukup affordable yaitu mulai dari 200 ribuan hingga 1 juta rupiah saja.

**Visi** **Misi**

Visi Misi Raphaquinn Boutique adalah memberikan kesempatan bagi para konsumen untuk dapat tampil percaya diri dengan pakaian yang dijual secara limited stock. Tidak akan ada lagi kembaran pakaian yang membuat seseorang merasa tidak percaya diri.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength**

Raphaquinn menerapkan konsep baru yang mungkin tidak banyak butik menggunakan konsep tersebut. Jika ada, butik lain pasti akan menawarkan harga yang mahal untuk pakaian dengan stock terbatas sedangkan Raphaquinn Boutique masih cukup affordable untuk semua kalangan.

**Weakness**

Kelemahan dari konsep ini mungkin adalah ketersediaan size pakaian yang kurang fleksibel karena setiap pilihan model dan warna hanya tersedia dalam 2 size random seperti S dan M, S dan L, S dan XS, dll

**Opportunity**

Bisnis butik dengan konsep 1 model 2 size 3 color adalah sesuatu hal yang baru. Sehingga belum memiliki kompetitor yang memiliki konsep yang sama persis sehingga peluang Raphaquinn Boutique cukup tinggi untuk mendapatkan perhatian masyarakat.

**Threat**

Raphaquinn Boutique harus selalu memiliki ide segar untuk mendapatkan aneka variasi type dan model pakaian yang dijual karena konsep limited stock yang digunakan. Selain itu Raphaquinn Boutique juga harus selalu menjaga komitmen untuk menggunakan konsep yang diusung, jika tidak tentunya pelanggan akan merasa kecewa dan bisa pindah ke butik lain.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :** Raphaquinn Boutique

**Produk yang Dihasilkan :** Pakaian dengan stock terbatas yang exclusive

**Harga :**

* Skirt : Rp 200.000 - Rp 439.000
* Dress : Rp 289.000 - Rp 899.000
* Pants : Rp 279.000 - Rp 695.000
* Tops : Rp 219.000 - Rp 800.000
* Outer : Rp 315.000 - Rp 1.000.000

**Target Market :**

Target market Raphaquinn Boutique adalah wanita usia awal 20 an hingga akhir 30 an yang suka well dress dengan penghasilan minimal Rp 5.000.000 / bulan.

**Strategi Pemasaran :**

Promosi dilakukan melalui social media dengan menggunakan jasa seorang influencer / content Creator yang concern di bidang fashion

**Sistem Usaha :**

Untuk sistem usaha yang digunakan oleh Raphaquinn Boutique adalah penjualan langsung dari butik serta dari online baik e-commerce maupun marketplace.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Kami menjual 40 % dari saham Raphaquinn senilai Rp Rp 80.000.000. Untuk bagi hasil dihitung berdasarkan persentase kepemilikan saham dikali dengan laba bersih (profit) Raphaquinn Boutique setiap bulannya.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

Perlengkapan

|  |  |
| --- | --- |
| **Perlengkapan** | **Harga** |
| Rak Display | Rp 10.000.000 |
| Hanger | Rp 2.000.000 |
| Cermin | Rp 3.000.000 |
| Meja Kasir | Rp 1.000.000 |
| Bangku Tunggu | Rp 3.000.000 |
| Komputer + Mesin Cashier | Rp 4.000.000 |
| **Total** | **Rp 23.000.000** |

Sewa Tempat

|  |  |
| --- | --- |
| Keterangan | Biaya |
| Sewa Tempat / tahun | Rp 25.000.000 |
| Renovasi Tempat | Rp 10.000.000 |

Karyawan

|  |  |
| --- | --- |
| **Karyawan** | **Gaji per bbulan** |
| Supervisor | Rp 6.000.000 |
| Staff | Rp 4.500.000 |
| Designer | Rp 7.000.000 |
| **Total Gaji Karyawan per bulan** | **Rp 17.500.000** |

Bahan Baku

|  |  |
| --- | --- |
| **Bahan Baku** | **Harga** |
| Aneka Bahan Kain | Rp 30.000.000 |
| Aneka Accessories Pakaian | Rp 3.000.000 |
| Aneka Bahan Jahit | Rp 5.000.000 |

Operational

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Listrik | Rp 2.000.000 |
| Biaya Jahit | Rp 10.000.000 |
| Lain lain | Rp 1.500.000 |
| **Total Biaya Operational / bulan** | **Rp 13.500.000** |

Promosi

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Jasa Influencer | Rp 3.000.000 |
| Jasa Digital Creator | Rp 10.000.000 |
| Social Media Management | Rp 2.000.000 |
| Banner, Baliho | Rp 1.000.000 |

**Harga Pokok Produksi**

Harga Dasar

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga** **Jual** | **Rata Rata Keuntungan** |
| Skirt | Rp 100.000 - Rp 300.000 | Rp 200.000 - Rp 439.000 | Rp120.000 |
| Pants | Rp150.000 - Rp500.000 | Rp 279.000 - Rp 695.000 | Rp 162.000 |
| Dress | Rp 150.000 - Rp 770.000 | Rp 289.000 - Rp 899.000 | Rp 203.000 |
| Tops | Rp 110.000 - Rp 700.000 | Rp 219.000 - 800.000 | Rp 105.000 |
| Outer | Rp 150.000 - Rp700.000 | Rp 315.000 - Rp 1.000.000 | Rp 232.000 |

**Perkiraan** **Keuntungan**

Target penjualan per hari adalah 10 pcs pakaian.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan per Hari** | **Keuntungan Kotor / hari** |
| Skirt | 2 | Rp 240.000 |
| Pants | 2 | Rp 324.000 |
| Dress | 2 | Rp 406.000 |
| Tops | 3 | Rp 420.000 |
| Outer | 1 | Rp 232.000 |

Total keuntungan kotor per hari adalah Rp 1.622.000

Total keuntungan kotor per bulan adalah Rp 1.622.000 x 30 = Rp 48.660.000

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nominal** |
| Keuntungan Kotor per Bulan | Rp 48.660.000 |
| Biaya Operasional + Gaji Karyawan | Rp 31.000.000 |
| Profit Bulanan | Rp Rp 17.660.000 |

Estimasi balik modal adalah sekitar 5 bulan.

**BAB 5 : Penutupan**

Bisnis butik dengan konsep yang unik seperti 1 model 2 size 3 color option harusnya mampu membuat banyak orang tertarik untuk membeli produk produk pakaian yang ditawarkan karena terkesan exclusive.

Terlebih harga yang ditawarkan masih cukup terjangkau sehingga semua kalangan masyarakat dapat mengenakannya.

Adapun untuk kemungkinan kendala ide rasanya masih bisa diatasi dengan banyaknya ide ide segar dari designer muda yang dimiliki oleh Raphaquinn Boutique.

Sehingga kami, Raphaquinn Boutique sangat berharap jika anda bersedia untuk menitipkan dana nya pada kami sebagai investasi untuk dikelola menjadi uang yang lebih banyak lagi.