

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 perasaan 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 mengenyakannya.

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.