**Proposal Usaha Berlian Fashion**

**BAB 1: Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Pakaian kini tak hanya menjadi kebutuhan pokok manusia, melainkan telah menjadi bagian dari fashion yang setiap tahun mengalami perubahan. Hal inilah yang mendasari banyaknya usaha pakaian yang berdiri di Indonesia dengan ciri khasnya masing-masing.

Berlian Fashion adalah salah satu dari sekian banyak toko pakaian yang menyediakan pakaian untuk semua usia. Ciri khas yang menonjol dari kami adalah penggunaan kain-kain etnik yang dipadukan dengan desain modern sehingga bisa dipakai dalam  berbagai kesempatan.

Selain itu Berlian Fashion juga membatasi produksi pakaian di setiap modelnya agar setiap konsumen agar konsumen merasakan kesan eksklusif saat memakainya.

Dengan bantuan teknologi yang ada Berlian mampu memasarkan seluruh produk pakaiannya ke seluruh Indonesia.

**Konsep Usaha**

Berlian Fashion didirikan dengan konsep toko pakaian yang modern namun tetap memiliki unsur tradisional, dimana seluruh pakaian yang diproduksi selalu dikombinasikan dengan kain etnik berkualitas yang berasal dari berbagai daerah di Indonesia.

Seluruh pakaian produksi kami diperuntukkan untuk laki-laki dan perempuan mulai usia 6-45 tahun. Pusat produksi dan toko utama kami berada di Semarang.

Namin kami juga membuka toko online di berbagai marketplace mulai dari Tokopedia, Shopee, Lazada, dan Blibli untuk melayani permintaan pakaian masyarakat.

**Visi Misi**

**Visi :** Menjadi brand fashion terkemuka yang membawa kain etnik asli Indonesia sehingga dapat memberikan kebanggaan bagi seluruh masyarakat yang memakainya.

**Misi :**

* Selalu menyediakan pakaian dengan bahan-bahan berkualitas dan fashionable dengan harga yang kompetitif di pasaran.
* Menciptakan lingkungan kerja yang nyaman bagi seluruh karyawan sehingga dapat memproduksi pakaian terbaik untuk konsumen.
* Terus melakukan berbagai inovasi model pakaian yang disesuaikan dengan tren pakaian terbaru setiap tahunnya.
* Mendistribusikan secara langsung seluruh pakaian ke tangan konsumen sebagai bentuk pelayanan terbaik bagi konsumen.

**BAB 2: Analisa SWOT**

**Strength:**

Berlian Fashion memiliki jaringan distribusi yang kuat dan luas karena telah berdiri lebih dari 5 tahun. Selain itu model baju Berlian yang kekinian dan punya ciri khas khusus membuat banyak orang dari berbagai kalangan menjadi langganan kami.

**Weakness:**

Adanya keterbatasan suplai kain etnik dengan motif berbeda-beda dari seluruh daerah. Selain itu harga bahan baku yang cukup mahal membuat nilai jual dari pakaian menjadi lebih tinggi dibandingkan dengan pakaian sejenis di pasaran.

**Opportunity:**

Adanya tren baru berupa pakaian dengan ciri khas tertentu sangat membantu Berlian dalam mendapatkan pasar yang lebih luas.

Apalagi saat ini belum terlalu banyak pesaing yang menggunakan konsep serupa sehingga peluang untuk mengembangkan bisnis ini masih terbuka lebar.

**Threat:**

Produk-produk pakaian impor terus menjamur dengan harga yang sangat terjangkau  dan kenaikan bahan baku membuat nilai profit dari produk Berlian menjadi turun.

**BAB 3: Rencana Usaha**

**Nama usaha:**

Nama usaha dari usaha pakaian kami adalah "Berlian Fashion". Dengan adanya nama ini kami berharap agar seluruh pakaian yang kami produksi dapat terus bersinar seperti berlian dalam artian selalu menjadi pilihan setiap orang.

**Produk yang dihasilkan:**

Secara umum produk yang dihasilkan oleh Berlian Fashion terdiri dari baju, celana, dan dress yang diperuntukkan untuk usia 6-45 tahun dengan beberapa variasi ukuran sehingga dapat disesuaikan dengan bentuk badan setiap orang.

**Rincian harga:**

Berikut daftar rincian harga dari Berlian Fashion:

* Dress Anak : Rp. 200.000
* Dress Remaja : Rp. 250.000
* Dress Wanita : Rp. 300.000
* Celana Anak : Rp. 175.000
* Celana Remaja : Rp. 225.000
* Celana Dewasa : Rp. 275.000
* Baju Anak : Rp. 150.000
* Baju Remaja : Rp. 200.000
* Baju Dewasa : Rp. 250.000

Keterangan : harga diatas merupakan harga rata-rata pakaian berdasarkan jenisnya, harga bisa berubah tergantung pada model dan jenis bahan yang digunakan.

**Target market:**

Target market kami adalah seluruh masyarakat dari usia 6-45 tahun yang tinggal di perkotaan dengan rata-rata penghasilan bulanan mencapai Rp. 15.000.000.

**Strategi pemasaran:**

Strategi pemasaran dari Berlian Fashion terbagi menjadi dua pokok yaitu pemasaran offline dan pemasaran online. Untuk pemasaran offline kami menawarkan produk-produk berlian kepada komunitas sosialita, pejabat daerah, dan beberapa perusahaan besar.

Sedangkan untuk pemasaran online kami menggunakan media sosial sebagai sarana untuk memperlihatkan produk dengan mengunggah konten-konten yang menarik setiap harinya. Pada beberapa kesempatan kami juga memberikan diskon agar konsumen tertarik dengan Berlian Fashion.

Tidak hanya itu untuk memperluas jangkauan pemasaran Berlian Fashion juga menggunakan jasa Google Ads dan Instagram Ads agar produk dari kami bisa dikenal oleh masyarakat dari seluruh Indonesia.

**Sistem usaha:**

Sistem usaha dari Berlian Fashion adalah pemasaran secara langsung dimana kami mendirikan pusat produksi di Semarang. Untuk melayani permintaan yang semakin meningkat kami juga membuka toko online untuk memastikan seluruh konsumen mendapatkan produk asli kami.

**Sistem pembagian hasil:**

Saat ini kami sedang berupaya untuk meningkatkan jumlah produksi dengan memperluas lokasi usaha. Maka dari itu kami membuka kesempatan bagi anda yang ingin bekerjasama dengan Berlian Fashion melalui investasi sebesar 40% atau senilai Rp. 75.000.000.

Kerjasama ini akan berlangsung selama 3 tahun dan investasi akan dikembalikan ketika masa kerjasama telah berakhir. Adapun keuntungan dari investasi ini akan dihitung berdasarkan keuntungan bersih setiap bulannya.

**BAB 4: Analisa Keuangan**

**1 . Modal**

**Kebutuhan Perlengkapan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Mesin Jahit | Rp. 25.000.000 |
| Mesin Obras | Rp. 15.000.000 |
| Mesin Potong | Rp. 8.000.000 |
| Meja Potong | Rp. 3.500.000 |
| Perlengkapan Jahit | Rp. 5.000.000 |
| Pengadaan Baju | Rp. 15.000.000 |
| Etalase Pakaian | Rp. 2.500.000 |
| Manekin | Rp. 2.500.000 |
| Gantungan Baju | Rp. 1.500.000 |
| Komputer | Rp. 3.500.000 |
| Printer | Rp. 1.250.000 |

**Sewa Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Biaya Sewa Tahunan | Rp. 25.000.000 |
| Renovasi Tempat | Rp. 50.000.000 |

**Gaji Karyawan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| 15 Karyawan Produksi | Rp. 37.500.000 |
| 5 Karyawan Packing | Rp. 11.500.000 |
| 5 Karyawan Toko | Rp. 13.500.000 |
| Admin Online | Rp. 3.500.000 |
| Staf Keuangan | Rp. 6.500.000 |
| Kasir | Rp. 3.000.000 |
| 5 Karyawan Kebersihan | Rp. 10.000.000 |

**Biaya Operasional**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Listrik | Rp. 2.500.000 |
| Internet | Rp. 500.000 |
| Belanja Bahan Baku | Rp. 25.000.000 |

**Biaya Promosi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Google Ads | Rp. 1.000.000 |
| Instagram Ada | Rp. 1.000.000 |

**2. Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keutungan** |
| Dress Anak | Rp. 100.000 | Rp. 200.000 | Rp. 100.000 |
| Dress Remaja | Rp. 150.000 | Rp. 250.000 | Rp. 100.000 |
| Dress Wanita | Rp. 200.000 | Rp. 300.000 | Rp. 200.000 |
| Celana Anak | Rp. 100.000 | Rp. 175.000 | Rp. 75.000 |
| Celana Remaja | Rp. 125.000 | Rp. 225.000 | Rp. 100.000 |
| Celana Dewasa | Rp. 175.000 | Rp. 275.000 | Rp. 100.000 |
| Baju Anak | Rp. 75.000 | Rp. 150.000 | Rp. 75.000 |
| Baju Remaja | Rp. 100.000 | Rp. 200.000 | Rp. 100.000 |
| Baju Dewasa | Rp. 150.000 | Rp. 250.000 | Rp. 100.000 |

**3. Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Produk | Target Penjualan Perhari | Keuntungan Kotor Per Hari |
| Dress Anak | 10 pcs | Rp. 1.000.000 |
| Dress Remaja | 10 pcs | Rp. 1.000.000 |
| Dress Wanita | 10 pcs | Rp. 2.000.000 |
| Celana Anak | 10 pcs | Rp. 750.000 |
| Celana Remaja | 10 pcs | Rp. 1.000.000 |
| Celana Dewasa | 10 pcs | Rp. 1.000.000 |
| Baju Anak | 10 pcs | Rp. 750.000 |
| Baju Remaja | 10 pcs | Rp. 1.000.000 |
| Baju Dewasa | 10 pcs | Rp. 1.000.000 |
| **Total** | 90 pcs | **Rp. 9.500.000** |

**4. Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Total** |
| Keuntungan Kotor Bulanan | Rp. 285.000.000 |
| Biaya Operasional Bulanan | Rp. 115.500.000 |
| Keuntungan Bersih Bulanan | Rp. 169.500.000 |

**BAB 5: Penutup**

Berlian Fashion merupakan salah satu peluang usaha yang sangat menjanjikan. Dengan keunikan yang dimiliki serta pasar fashion yang terus mengalami pertumbuhan setiap tahunnya membuat usaha ini bisa berkembang lebih pesat.

Model pakaian yang selalu trendy dan ornamen khas Indonesia yang ditonjolkan pada setiap pakaian merupakan ciri khas dari Berlian Fashion. Selain itu harganya yang kompetitif di pasaran membuat banyak orang bisa menjangkau produk pakaian ini.

Melalui proposal usaha ini kami berharap agar kerjasama ini bisa berlangsung sehingga produksi pakaian Berlian Fashion meningkat dan dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak.