**Proposal Usaha Sepatu “Laski”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

Latar Belakang

Sepatu kulit sering dianggap ketinggalan. Karena bahannya yang tergolong mahal dan juga bentuknya yang monoton. Namun Laski mencoba hadir dengan membawa trend baru, yaitu sepatu kulit yang stylish dan cocok digunakan oleh siapa saja dari semua usia.

Sepatu kulit buatan Laski terbuat dari kulit sapi dan juga campuran kulit sintetis berkualitas tinggi. Modelnya cukup beragam, tidak hanya model untuk keperluan formal namun juga untuk sekedar hangout bersama teman. Harganya pun tidak tidak terlalu tinggi, meskipun tidak bisa dikategorikan murah juga. Namun dengan tingkat kualitas dan keawetannya sepatu dari Laski bisa dibilang affordable.

Laski sendiri utamanya menjual produk produknya secara online, melalui marketplace dan juga ecommerce milik Laski sendiri yaitu [www.laski.com](http://www.laski.com) . Selain itu Laski juga aktif mengikuti berbagai event bazar seperti di mall mall dan juga tempat tempat lainnya.

Laski mencoba menjalankan market plan yang minim resiko dengan selalu mempertimbangkan trend yang sedang marak, baik trend produk maupun trend pemasaran yang efektif menjangkau konsumen potensial.

Konsep Usaha

Laski menggunakan konsep usaha yang menjual sepatu buatannya secara online baik melalui website resmi nya [www.laski.com](http://www.laski.com) maupun melalui beberapa marketplace yang banyak dikunjungi oleh masyarakat. Penjualan offline juga dilakukan melalui event event bazar yang biasa nya di selenggarakan di waktu waktu tertentu.

Visi Misi

Mengubah kesan kaku dan formal pada penggunaan sepatu kulit yang kini bisa juga lebih stylish dan kekinian.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength**

Harga sepatu Laski tidak semahal sepatu kulit yang asli menggunakan bahan kulit sapi 100 % , namun model nya cukup stylish dan tersedia dengan berbagai type yang dapat disesuaikan dengan acara yang dihadiri baik formal, semi formal, dan juga casual.

**Weakness**

Tidak memiliki offline store resmi sehingga masyarakat tidak dapat melihat display Laski secara langsung. Namun Laski selalu berusaha untuk membuat konten se real mungkin sehingga masyarakat bisa menilainya.

**Opportunity**

Kompetitor yang menjual sepatu kulit memang sudah cukup banyak namun Laski tetap yakin jika model dan type type sepatu yang dibuatnya cukup memikat hati masyarakat. Terlebih dengan kualitasnya yang tidak kalah dengan sepatu 100 % kulit sapi.

**Threat**

Stigma masyarakat terhadap produk sepatu kulit yang tidak menggunakan 100 % kulit sapi asli biasanya dinilai kurang baik. Terlebih harga Laski yang juga tidak dapat dikatakan murah. Namun justru disini Laski harus membuktikan jika Laski yang terbuat dari kulit sapi asli dan campuran kulit sintetis memiliki kualitas yang tidak kalah dengan produk produk yang terbuat dari kulit sapi asli 100 %.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

Nama Usaha : Laski

Produk yang Dihasilkan : Sepatu kulit yang stylish dan berkualitas yang terbuat dari campuran kulit sapi asli dengan kulit sintetis.

Harga :

Harga sepatu Laski cukup bervariasi mengingat model dan type nya yang selalu up to date. Namun biasanya sepatu Laski dijual dengan range harga mulai dari Rp 300.000 hingga Rp 1.200.000

Target Market :

Target market Laski adalah mereka yang berusia mulai dari 15 tahun hingga akhir 40 an. Mereka yang melek social media, dan selalu ingin tampil modis di setiap acara seperti remaja aktif, karyawan kantor, pekerja seni / hiburan, dan masih banyak lagi lainnya.

Strategi Pemasaran :

Tentunya karena penjualan Laski dipusatkan dengan penjualan sistem online, Laski akan memanfaatkan media online seoptimal mungkin untuk kegiatan promosi baik melalui social media, hingga Google ads.

Sistem Usaha :

Penjualan Laski dipusatkan secara online melalui marketplace dan website resmi Laski . Penjualan offline dilakukan di event event tertentu saja.

Sistem Pembagian Hasil :

Laski menjual sahamnya sebesar 25 % senilai Rp 25.000.000 dengan sistem bagi hasil sesuai dengan besarnya kepemilikan saham di kali dengan jumlah total laba bersih yang didapatkan Laski dalam setiap bulannya.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

Peralatan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Mesin Pembuatan Sepatu Lengkap | Rp 15.000.000 |
| Peralatan dan Perlengkapan Membuat Sepatu | Rp Rp 6.500.000 |

Sewa Tempat

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Tempat workshop | Milik Pribadi |
| Join event | Rp 500.000 - Rp 1.000.000 |

Karyawan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Karyawan** | **Jumlah** | **Gaji / bulan** |
| Produksi dan Pengemasan | 5 orang | @ Rp 3.500.000 |
| Logistik | 2 orang | @ Rp 3.000.000 |
| **Total** | **7 orang** | Rp 23.500.000 |

Bahan Baku

Berikut ini adalah bahan baku yang diperlukan dalam setiap bulannya.

|  |  |
| --- | --- |
| **Bahan** | **Harga** |
| Kulit sapi asli | Rp 30.000.000 |
| Kulit sintetis | Rp 18.000.000 |
| Benang | Rp 5.000.000 |
| Sol sepatu | Rp 7.000.000 |
| **Total** | Rp 60.000.000 |

Operasional

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Listrik | Rp 1.500.000 |
| Packaging | Rp 750.000 |
| Lain lain | Rp 500.000 |
| **Total Biaya Operasional per bulan** | Rp 2.750.000 |

Promosi

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Social Media Management | Rp 750.000 |
| Digital Creator + Influencer | Rp 3.000.000 |
| Pemberian voucher diskon di beberapa marketplace dan ecommerce | Rp 1.000.000 |

**Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Rata rata Keuntungan** |
| Sepatu Pria | Rp 150.000 - Rp 900.000 | Rp 300.000 - Rp 1.200.000 | Rp 225.000 |
| Sepatu Wanita | Rp 150.000 - Rp 900.000 | Rp 300.000 - Rp 1.200.000 | Rp 225.000 |
| Sepatu Casual Pria | Rp 150.000 - Rp 800.000 | Rp 300.000 - Rp 1.100.000 | Rp 225.000 |
| Sepatu Casual Wanita | Rp 150.000 - Rp 750.000 | Rp 300.000 - Rp 1.000.000 | Rp 200.000 |

**Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan / hari** | **Keuntungan Kotor / hari** |
| Sepatu Pria | 5 pasang | Rp 1.120.000 |
| Sepatu Wanita | 5pasang | Rp 1.120.000 |
| Sepatu Casual Pria | **5** pasang | Rp 1.120.000 |
| Sepatu Casual Wanita | 5 pasang | Rp 1.000.000 |
| **Total** | **20** **pasang** | **Rp 4.360.000** |

Keuntungan kotor yang diterima oleh Laski per hari nya adalah Rp 4.360.000

Keuntungan kotor yang diterima oleh Laski per bulan nya adalah Rp 4.360.000 x 30 = Rp 130.800.000

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nominal** |
| Keuntungan Kotor Laski per bulan | Rp 130.800.000 |
| Biaya operasional + Gaji Karyawan + Bahan | Rp 86.250.000 |
| Total Profit yang didapat | Rp 44.550.000 |

**Estimasi balik modal adalah kurang dari 2 bulan**

**BAB 5 : Penutup**

Sepatu Laski cukup percaya diri produknya dapat diterima oleh masyarakat luas terlebih dengan model nya yang up to date dan harga nya yang cukup affordable untuk sepatu dengan kualitas sebagus itu.

Selain itu sistem pemasaran yang dinilai efektif mampu menjangkau banyak konsumen potensial juga diharapkan mampu meningkatkan penjualan dan membuat nama Laski semakin eksis.

Dengan begitu prospek usaha Laski bisa dibilang cukup bagus dan menarik untuk anda calon investor Laski. Kami harap anda bisa mempercayakan Laski untuk mengolah dana anda menjadi lebih profitable.