

Proposal Usaha Wedding Organizer Syar'i

BAB 1 : Pendahuluan

Latar Belakang

Wedding organizer merupakan usaha yang bergerak di bidang jasa pernikahan, biasanya tugas dari wo ini adalah merancang konsep pernikahan, menentukan anggaran, lokasi pernikahan, dan memastikan acara pernikahan berjalan dengan semestinya.

Potensi pada usaha wedding organizer ini masih cukup menjanjikan, terutama jika dilakukan di kota-kota besar. Tingginya angka pernikahan di Indonesia bisa dimanfaatkan secara maksimal dengan membuka jasa wo yang memiliki kreativitas dan inovasi yang menarik.

Dengan pengamatan yang telah kami lakukan secara seksama, maka kami tertarik untuk mendirikan usaha Wedding Organizer Syar'i yang berfokus untuk mengkonsep pernikahan secara islami.

Konsep Usaha

Konsep usaha Wedding Organizer Syar'i adalah menawarkan jasa wo dengan konsep islami yang sesuai dengan syariat Islam. Kami akan merancang pernikahan yang diinginkan oleh klien secara Islami.

Visi Misi

Berikut adalah visi misi yang menjadi landasan dan patokan dalam menjalankan usaha ini agar selalu lurus pada tujuan utama yang ingin dicapai.

Visi :

Menjadikan Wedding Organizer Syar'i sebagai jasa wo yang dikenal luas dan bisa diandalkan oleh mereka yang menginginkan pernikahan dengan konsep Islami.

Misi :

- Membangun usaha wo ini menjadi yang terdepan, dikenal banyak klien, dan bermanfaat bagi yang menggunakan jasa wo ini.
- Memberikan pelayanan terbaik dan senantiasa profesional terhadap semua tawaran yang diberikan.
- Terus tumbuh dan berkembang dengan kreasi dan inovasi yang terbaik.
- Memiliki tim yang solid dan etos kerja yang tinggi.

BAB 2 : Analisis SWOT

Strength (Kekuatan) :

Konsep yang kita gunakan berbeda dengan mayoritas kompetitor, sehingga pesaingnya akan lebih sedikit, harga yang kami tawarkan juga cukup terjangkau, kami memiliki tim yang solid, profesional, dan menjunjung tinggi kejujuran.

Weakness (Kelemahan) :

Konsep wedding organizer Islami ini belum begitu familiar di masyarakat, sehingga butuh effort lebih untuk mempromosikan atau mengenalkan di masyarakat.

Opportunity (Peluang) :

Indonesia sebagai negara muslim terbesar di dunia, masih banyak orang Islam yang menginginkan pernikahan secara syar'i, sehingga banyak diantara mereka yang membutuhkan jasa wedding organizer yang memiliki konsep Islami.

Threat (Ancaman) :

Kompetitor wedding organizer sudah mulai banyak, jika kompetitor menirukan konsep wo yang kami gunakan, maka hal tersebut juga bisa memberikan ancaman serius terhadap usaha ini. Apalagi jika harga yang ditawarkan oleh kompetitor lebih murah.

BAB 3 : Rencana Usaha

Nama Usaha yang Digunakan :

Nama usaha yang digunakan adalah Wedding Organizer Syar'i. Nama tersebut dipilih karena sesuai dengan jasa wo yang menjadi fokus utama kami.

Produk yang Dihasilkan :

Produk yang dihasilkan dari bisnis yang kami jalani adalah paket wedding organizer dengan konsep Islami.

Harga yang Ditawarkan :

- Full Day Service Package : Rp 10.700.000
- Intimate Wedding Package : Rp 45.000.000
- Akad + Resepsi : Rp 4.000.000
- Special Wedding Package : Rp 130.000.000
- Half Day Package : Rp 5.000.000

Target Market :

Target market utama kami adalah calon pengantin muslim dengan standar ekonomi menengah ke atas yang menginginkan pernikahannya berkesan dan lebih terasa spesial, tentunya dengan nuansa Islami.

Strategi Pemasaran :

Untuk promosinya akan menggunakan radio dan juga media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Tiktok. Untuk lebih mengoptimalkan lagi, kami juga akan menggunakan Facebook Ads, dan Instagram Ads.

Sistem Usaha :

Untuk menjalankan usaha ini, kami akan menyewa tempat untuk dijadikan kantor. Nantinya klien yang ingin menggunakan jasa wo dari kami bisa berkonsultasi secara langsung di kantor kami, atau berkonsultasi terlebih dahulu melalui sosial media kami.

Sistem Pembagian Hasil :

Untuk menjalankan usaha ini, kami menawarkan kerja sama dengan Anda yang memiliki ketertarikan di bidang jasa wedding organizer. Modalnya nanti adalah patungan 50% - 50%. Estimasi modal yang dibutuhkan kisaran 300.000.000.

Untuk sistem pembagian hasilnya akan dilakukan profit sharing. Jadi laba bersih yang didapatkan setiap bulannya akan dibagi menjadi 2.

BAB 4 : Analisa Keuangan

Modal yang Dibutuhkan :

Peralatan

Keterangan	Harga
Audio Visual	Rp 30.000.000
Peralatan Dekorasi	Rp 40.000.000
Catering	Rp 20.000.000
Peralatan Dokumentasi	Rp 20.000.000
Peralatan Penunjang	Rp 10.000.000

Sewa Tempat

Keterangan	Harga
Biaya Sewa Tempat	Rp 20.000.000
Renovasi Tempat	Rp 8.000.000

Gaji Karyawan

Keterangan	Biaya
Customer Service	Rp 3.000.000
Tim Persiapan	Rp 12.000.000
Tim Pelaksana	Rp 15.000.000

Operasional Kantor

Keterangan	Harga
-------------------	--------------

Listrik	Rp 150.000
Peralatan kebersihan	Rp 80.000
Lain-lain	Rp 1.000.000

Promosi

Keterangan	Harga
Radio	Rp 6.000.000
Instagram Ads	Rp 8.000.000
Facebook Ads	Rp 9.000.000

Harga Pokok Produksi (HPP)

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Full Day Service Package	Rp 8.700.000	Rp 10.700.000	Rp 2.000.000
Intimate Wedding Package	Rp 40.000.000	Rp 45.000.000	Rp 5.000.000
Akad + Resepsi	Rp 3.000.000	Rp 4.000.000	Rp 1.000.000
Special Wedding Package	Rp 123.000.000	Rp 130.000.000	Rp 7.000.000
Half Day Package	Rp 4.000.000	Rp 5.000.000	Rp 1.000.000

Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Full Day Service Package	1	Rp 2.000.000
Intimate Wedding Package	1	Rp 5.000.000
Akad + Resepsi	1	Rp 1.000.000
Special Wedding Package	1	Rp 7.000.000
Half Day Package	1	Rp 1.000.000
Total	5	Rp 16.000.000

Estimasi Balik Modal

Keterangan	Rincian Estimasi
------------	------------------

Profit Kotor Bulanan	Rp 480.000.000
Biaya Operasional	Rp 100.000.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 380.000.000

BAB 5 : Penutup

Demikianlah gambaran usaha Wedding Organizer Syar'i yang dapat kami jelaskan secara singkat melalui proposal usaha ini. Sebagai pelaku usaha, sudah selayaknya bagi kami untuk melihat potensi bisnis yang dapat dimanfaatkan secara maksimal.

Menurut pengamatan yang sudah kami lakukan, bisnis wedding organizer ini masih memiliki peluang yang cukup menjanjikan. Oleh sebab itu, kami mencoba memberikan tawaran kerja sama kepada Anda untuk bersama-sama membangun bisnis ini.