Dilarrang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

Hall.

园

Cipta Dilindungi Undang-Undang

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

Ringkasan Kegiatan Usaha, mencakup:

Konsep Bisnis

Lemarie merupakan bisnis di bidang usaha pakaian yang mengusung dan berfokus pada sustainable fashion serta ethical fashion. Lemarie berkomitmen untuk mengusahakan penggunaan bahan-bahan yang ramah lingkungan kedalam produk yang akan dihasilkan. Hal ini termasuk dalam pemilihan material kain, dan aksesorisnya. Material kain yang akan kami gunakan merupakan kain yang berasal dari serat alami seperti katun organik, tencel, hemp, linen, dan sutera. Untuk aksesoris seperti kancing, Lemarie menggunakan kancing yang berasal dari tempurung kelapa atau bambu. Selain penggunaan kain dan aksesoris yang bersifat ramah lingkungan, packaging atau kemasan yang digunakan merupakan material yang dapat di daur ulang seperti packaging karton, dan jika dikemudian hari memerlukan penggunaan plastik, akan digunakan biodegradable plastic atau plastik yang dapat terurai dengan alami dalam waktu relatif cepat, sehingga tidak mencemari lingkungan. Konsep bisnis Lemarie sendiri juga berkesinambungan dengan tagline yang dimiliki oleh Lemarie wour favorite, timeless & sustainable choice" dengan harapan produk yang diciptakan oleh Lemarie dapat menjadi salah satu pilihan bagi masyarakat dan menjadi Resukaan semua orang, memiliki umur pemakaian yang panjang, dan memberikan dampak baik bagi lingkungan.

Xisi dan Misi Perusahaan

Visi Lemarie yakni menjadi *brand fashion* pionir yang menjadikan *sustainability* sebagai standar inti dalam proses operasi, sehingga menciptakan produk Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



ramah lingkungan yang berkualitas berstandar internasional dan mampu bersaing secara profesional.

Misi Lemarie adalah sebagai berikut:

- f. g h. i. j. duk Memproduksi pakaian dengan menggunakan bahan sustainable atau berkelanjutan, meminimalkan jumlah komponen plastik yang terlibat ke pakaian maupun kemasan, teliti dalam menetapkan pemasok serta menciptakan produk yang berkualitas.
 - Mendesain pakain yang memiliki *value* jangka panjang sehingga produk yang diciptakan menjadi favorite bagi para pembelinya
 - Menerapkan disiplin dan teliti dalam pengoperasian perusahaan
 - Terus mengikuti informasi mengenai industri fashion, dan secara aktif melakukan *research* tren, permintaan, maupun peminatan dari masyarakat
 - Membangun tim yang kreatif dan penuh ide unik serta profesional dalam bekerja

3.

Produk yang dihasilkan oleh Lemarie adalah pakaian yang memiliki desain yang timeless dengan menggunakan kain ramah lingkungan yang berasal dari serat alami seperti katun organik, tencel, hemp, linen, dan sutera. Lemarie juga menggunakan tempurung kelapa atau bamboo sebagai aksesoris pakaian seperti Kancing. Produk yang telah selesai diproduksi akan dilaunching secara berkala, setiap 3 bulan sekali. Pakaian yang diproduksi oleh Lemarie juga memiliki jumlah yang terbatas, dengan perkiraan 48 pcs per model.

Persaingan

Sebuah persaingan dalam bisnis pasti ada dan akan dihadapi oleh para pelaku bisnis. Persaingan merupakan hal yang wajar dan dapat dijadikan motivasi positif



BupaHaus dan Osem sebagai pesaing dari Lemarie. Dari hasil analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM), Lemarie memperoleh nilai 3,15, RupaHaus memperoleh nilai 3,2, Sukkha Citta memiliki nilai 3,6 dan Osem memiliki nilai sebesar 3. Hal ini menunjukkan Lemarie mampu bersaing dengan para brand yang telah terlebih dahulu ada.

Target dan Ukuran Pasar

Lemarie melakukan penjualan secara online yang membuat tidak adanya batasan target maupun ukuran pasar dalam segmentasi geografis. Dalam segmentasi demografis, Lemarie menargetkan masyarakat pada usia produktif dengan kelas sosial menengah keatas dengan target utama yakni perempuan. Namun tidak menutup kemungkinan laki-laki juga mejadi target pasar kami jika memungkinkan dibeberapa tahun kedepan. Dalam segmentasi psikografis, Lemarie fokus kepada konsumen yang peduli dan sadar terhadap lingkungan, memiliki concern lebih terhadap produk lokal dan keberlanjutan, menyukai modern style fashion namun simple, dan produktif di kesehariannya.

6. Strategi pemasaran

yakni:

Lemarie memiliki beberapa strategi pemasaran yang akan dilaksanakan

Diferensiasi

Lemarie menciptakan produk pakaian yang berbeda dengan brand pakaian pada umumnya dikarenakan penggunaan bahan yang mendukung gerakan ramah lingkungan dan keberanjutan sehingga pakaian yang kami hasilkan memiliki umur yang lebih panjang. Pada hal kemasan, Lemarie memilih kemasan yang berasal

. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: Hak Cipta Dilingungi Undang-Undang

dari kardus sehingga diharapkan konsumen dapat menggunakan kemasan ini untuk keperluan lainnya dan tidak terbuang sia-sia.

Positioning

Tagline "your favorite, timeless & sustainable choice" juga menjadi brand milik positioning bagi Lemarie dengan harapan dapat menyampai value pokok yang ada IBI KKG pada brand. Hasil produk yang diciptakan Lemarie didesain dengan tujuan (Institut Bisnis dan Informatika menjadi pakaian yang sustainable bagi kehidupan, memiliki umur yang panjang sehingga tidak cepat menjadi limbah tekstil, dan diharapkan akan menjadi pakaian kesukaan para pelanggan dikarenakan bahan yang nyaman dan desain yang simple dapat digunakan diberbagai kesempatan. Sehingga diharapkan Lemarie akan menjadi brand pilihan utama diantara banyaknya brand pakaian yang ada.

Penetapan Harga

Strategi penetapan harga yang digunakan oleh Lemarie adalah cost oriented pricing yang dimana harga dari masing-masing produk berasal dari perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan menambahkan suatu persentase tertentu sebagai labanya

Saluran Distribusi

Saluran Distrib
Saluran distrib
dikarenakan pertanpa menggun
Penulis gunakan secara langsun
dikemudian ha Saluran distribusi yang digunakan oleh Lemarie adalah distribusi secara langsung dikarenakan penjualan dari hasil produk dijual secara langsung kepada konsumen tanpa menggunakan perantara penjualan. Saluran distribusi secara langsung ini Penulis gunakan agar dapat mengetahui lebih dalam mengenai target penjualan secara langsung dan dapat terdata dengan jelas untuk mengevaluasi penjualan dikemudian hari.

. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

natika

Hak Cipta Dilin**g**ungi Undang-Undang



Lemarie memiliki struktur organisasi yang sederhana dengan tim internal yang berjumlah 5 orang yakni direktur merangkap desainer, manajer produksi, manajer Reuangan, dan manajer pemasaran. Selain itu, Lemarie menggunakan tenaga kerja eksternal untuk bagian produksi. Penggunaan tenaga kerja eksternal dibagian produksi ini bertujuan untuk membuat hasil produksi dari perusahaan menghasilkan kualitas yang tinggi, tepat waktu dan efesien.

Kelayakan Keuntungan

Analisis keuangan dilakukan untuk menentukan usaha Lemarie layak dijalankan atau tidak. Analisis keuangan yang dilakukan oleh Lemarie yaitu Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), dan Break-Even-Point (BEP) yang dapat dilihat dari tabel berikut:

> Tabel 9. 1 Kesimpulan Kelayakan Investasi Lemarie

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Payback Period	5 Tahun	1 tahun 4 bulan 26 hari	Layak
a n			
Gie			
Net Present Value	NPV > 0	Rp 455.707.422	Layak
Profitability Index	PI > 1	3,583	Layak
Break Even Point	Penjualan > BEP	Penjualan per tahun >	Layak
Tit.		BEP per tahun	

Sumber: Tabel 7.20, Tabel 7.21, Tabel 7.22, Tabel 7.23, Tabel 7.24, Tabel 7.25

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah melakukan berbagai macam analisis dan perhitungan keuangan seper Setelah melakukan berbagai macam analisis dan perhitungan keuangan seperti proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang pada BAB VII, maka kelayakan pendirian usaha Lemarie dapat disimpulkan sebagai berikut:



2.

Hak Cipta Dilindungi Undard - Undang

- 1. Berdasarkan analisis *Break Even Point* (BEP), dapat disimpulkan bahwa usaha Lemarie merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan. Hal ini dikarenakan jumlah penjualan Lemarie selalu lebih besar dibandingkan dengan nilai BEP yang ada.
 - Melalui perhitungan *Payback Period* (PP), diperkirakan Lemarie akan mencapai titik balik modal dalam 1 tahun 4 bulan 26 hari. Ini membuktikan bahwa usaha Lemarie bayak untuk dijalankan karena periode pengembalian tidak lebih dari 5 tahun.
 - Melalui perhitungan *Net Present Value* (NPV), usaha Lemarie dikatakan layak untuk Ejalankan karena nilai dari NPV > 0, yakni sebesar Rp 455.707.422
 - Melalui perhitungan *Profitability Index* (PI), bisnis Lemarie memiliki PI sebesar 3583. Hal ini membuktikan bahwa investasi yang dilakukan kepada perusahaan memiliki PI dari Lemarie > 1.

Berdasarkan metode analisis kelayakan usaha tersebut, dapat disimpulkan bahwa bisnis Lemarie memenuhi segala aspek dari analisis kelayakan usaha. Oleh karena itu, usaha Lemarie ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: . Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah