

BAB IX

REKOMENDASI

Butik *By Herself* adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang *garment* atau pakaian jadi. Di mana dapat diketahui bahwa bisnis di bidang *fashion* dan *garment* sangat berkembang khususnya untuk *local brand* yang sedang digemari oleh anak-anak muda zaman sekarang ini. Butik *By Herself* menawarkan pakaian jadi untuk wanita yang *design* khusus oleh *designer* dari butik *By Herself* dengan mengikuti tren saat ini. Butik *By Herself* menawarkan pakaian yang selalu *up to date* dengan harga yang relatif terjangkau karena mengingat butik *By Herself* merupakan *local brand* baru. Selain menawarkan pakaian yang modis dan berkualitas, butik *By Herself* juga menyediakan pelayanan yang berbeda, yaitu dengan adanya *fashion stylist* yang dapat membantu para konsumen untuk memilih pakaian sesuai dengan kepribadian dan kepentingan para konsumen.

Segmentasi yang diterapkan oleh butik *By Herself* adalah berdasarkan segmentasi demografis, geografis, psikografis, dan perilaku. Untuk segmentasi demografis, butik *By Herself* ditujukan untuk wanita yang berusia antara 17-25 tahun dengan pendapatan menengah dan menengah ke atas. Untuk segmentasi geografis, butik *By Herself* fokus pada wilayah Jakarta dan sekitar. Namun, karena butik *By Herself* juga menawarkan produknya secara *online*, maka tidak menutup kemungkinan masyarakat di luar Jakarta juga dapat membeli produk dari butik *By Herself*. Selanjutnya segmentasi psikografis adalah butik *By Herself* ditujukan untuk konsumen yang memiliki gaya hidup yang ingin selalu berpenampilan modis dan mengikuti tren, serta menganggap *fashion* sebagai bagian dari gaya hidup. Selain itu butik *By Herself* juga ditujukan untuk konsumen khususnya wanita yang ingin dihargai dengan berpenampilan menarik. Yang terakhir adalah berdasarkan





segmentasi perilaku. Butik *By Herself* ditujukan untuk orang yang membutuhkan pakaian yang *fashionable* dan *up to date*.

Pendirian usaha butik *By Herself* membutuhkan modal awal sebesar Rp 1.150.000.000,00 (satu milyar seratus lima puluh juta rupiah) di mana modal tersebut merupakan modal sendiri dari pemilik sepenuhnya. Dana tersebut dialokasikan untuk beberapa hal yang berkaitan dengan pendirian usaha. Sebesar Rp 358.215.000,00 untuk sewa lokasi di eX Plaza Indonesia dan sewa lokasi untuk mengikuti *events*, Rp 121.721.500,00 untuk membeli peralatan yang diperlukan, Rp 14.964.000,00 untuk membeli perlengkapan, sebesar Rp 385.646.950,00 untuk pembelian bahan baku pembuatan produk, Rp 10.000.000,00 untuk biaya perizinan usaha, Rp 15.000.000,00 untuk pengembangan website dan sisanya sebesar Rp 229.468.500,00 untuk uang kas perusahaan.

Setelah melakukan analisis kelayakan usaha untuk butik *By Herself*, maka dapat ditunjukkan bahwa butik *By Herself* layak untuk dijalankan. Hal ini berdasarkan hasil NPV yang positif dengan nilai sebesar Rp 574.842.137,00. Selanjutnya berdasarkan perhitungan *profitability index* (PI) sebesar 1,50 di mana dapat dikatakan layak karena $PI \geq 1$. *Payback period* untuk butik *By Herself* adalah 2 tahun 10 bulan 25 hari. Berdasarkan analisis *internal rate of return* (IRR), butik *By Herself* juga dikatakan layak karena nilai IRR butik *By Herself* sebesar 26,91% di mana tingkat bunga tersebut lebih besar dari 11,12% yang merupakan rata-rata tingkat suku bunga tiga bank, yaitu: Bank Mandiri (12%), Bank BCA (10,60%), dan Bank CIMB Niaga (10,75%).