

## RESUME

*Exquisite Silhouette Boutique* merupakan sebuah bisnis yang bergerak dalam bidang *fashion*. Perusahaan ini menawarkan berbagai macam pakaian pesta dan aksesoris yang dapat digunakan pada acara-acara formal, seperti acara pernikahan, pemberkatan, wisuda, dan acara formal lainnya. Pakaian yang ditawarkan sangat variatif, karena disesuaikan dengan tipe atau bentuk tubuh (*body shapes*) yang ada, seperti *rectangular*, *pear-shaped*, *inverted-triangular*, dan *hour-glass*.

Bisnis *Exquisite Silhouette Boutique* ini berfokus proses pelayanan yang diberikan pada konsumen dengan membantu para pelanggan untuk mengenali bentuk tubuh dan memilih pakaian yang tepat, serta mempertahankan nuansa berbelanja yang nyaman dan memuaskan. Bisnis ini sangat potensial dan prospektif, hal ini didukung dengan tingginya konsumsi dan tingkat kepadatan penduduk di kota besar termasuk di Jakarta. *Exquisite Silhouette Boutique* terletak di Kelapa Gading, Jakarta Utara. Daerah ini merupakan salah satu daerah yang cukup padat penduduk dengan adanya berbagai perumahan, usaha/toko, perkantoran, sekolah, *restaurant*, tempat berbelanja, dan *cafe*. Penulis melihat daerah ini masih sangat strategis dan prospektif untuk mendirikan bisnis ini. Penulis melihat daerah ini masih sangat strategis dan prospektif untuk mendirikan bisnis ini.

metode CPM (*Competitive Profile Matrix*) digunakan oleh perusahaan untuk menganalisis pesaing dalam upaya memahami kekuatan dan kelemahan pesaing secara lebih terperinci dengan bantuan data kualitatif yang dikumpulkan oleh *Exquisite Silhouette Boutique*.



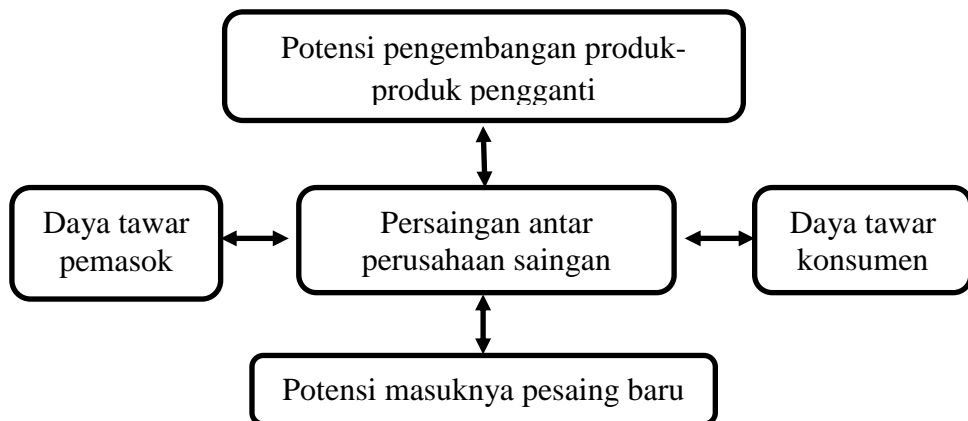


Tabel *Competitive Profile Matrix (CPM)*

Critical Success Factors	Weight	EXQUISITE SILHOUETTE BOUTIQUE (plan)		ARITHALIA		ANGEL PARIS		HEIRESS	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Harga	0.20	4	0.80	4	0.80	1	0.20	4	0.80
Jasa	0.10	4	0.40	2	0.20	4	0.40	2	0.20
Fasilitas	0.05	3	0.15	3	0.15	4	0.20	3	0.15
Kualitas Layanan	0.20	3	0.60	2	0.40	3	0.60	2	0.40
Lokasi	0.10	2	0.20	4	0.40	4	0.40	4	0.40
Promosi	0.15	2	0.30	3	0.45	3	0.45	3	0.25
Kualitas Produk	0.20	3	0.60	3	0.60	3	0.60	3	0.60
<b>Total</b>	<b>1.00</b>		3.05		3.00		2.85		2.8

Sumber :data diolah oleh penulis

*Porter's Five Forces Model (Model Lima Kekuatan Porter)*



1. Dilarang menyalin, sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin IBIKKG.  
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

a. Penguatipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
 b. Penguatipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.



Penjelasannya sebagai berikut :

### **1. Competitive Rivalry within an Industry**

Semakin banyak pesaing didalam industri menunjukkan bahwa tingkat persaingan semakin tinggi. Setiap pesaing pasti berupaya untuk memperoleh pangsa pasar yang besar. Pelaksanaan strategi didalam berbisnis yang dilakukan dengan tepat sasaran tentu akan menjadi senjata yang paling baik dalam upaya memperoleh pangsa pasar tersebut.

*Exquisite Silhouette Boutique* berada dalam industri yang memiliki persaingan yang cukup tinggi, hal ini tentu membuat perusahaan harus senantiasa mampu memberikan strategi-strategi yang menarik dan tepat sasaran agar mampu bertahan dan terus berkembang. Kemampuan suatu bisnis bertahan dan terus berkembang tidak terlepas dari baiknya strategi yang dijalankan.

*Exquisite Silhouette Boutique* akan mengutamakan pelayanan yang terstandarisasi. Para pesaing sekarang ini semakin banyak namun standard pelayanan yang mereka berikan kepada pelanggan belum maksimal. Standarisasi pelayanan tersebut dimulai dari penyediaan pakaian dengan kualitas terbaik dan menjaga kebersihan pakaian, kemudian membantu dan memastikan bahwa konsumen memilih pakaian yang sesuai dengan bentuk tubuh mereka.

Standarisasi ini dilakukan untuk memastikan bahwa semua konsumen memperoleh pelayanan yang sama. Melalui strategi tersebut, penulis memiliki pandangan positif terhadap kemampuan *Exquisite Silhouette Boutique* untuk bersaing dengan para pesaing lainnya. Membuat bisnis ini dapat berjalan dengan baik dan terus berkembang.

### **2. Bargaining Power of Supplier**

Besar kecilnya kekuatan daya tawar dari pemasok dapat mempengaruhi eksistensi perusahaan. Kekuatan daya tawar pada pemasok dikatakan tinggi apabila perusahaan memerlukan biaya yang tinggi untuk mengganti daya yang dibutuhkan atau berpindah pemasok. Dikatakan rendah apabila perusahaan dapat dengan mudah berpindah pemasok dan tidak memerlukan biaya yang tinggi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Bisnis pada industri ini memiliki daya tawar yang rendah dari pemasok. Ini dikarenakan kebutuhan akan bahan baku dari bisnis ini dapat ditemukan dengan mudah, dan terdapat banyak pemasok yang dapat diandalkan sehingga bisa dikatakan bahwa biaya untuk berpindah pemasok relatif sangat rendah

*Exquisite Silhouette Boutique* hanya membutuhkan berbagai macam gaun yang sesuai dengan tipe-tipe bentuk tubuh yang ada pada umumnya. Semua pakaian tersebut dapat diperoleh dari beberapa supplier langsung ataupun *online* yang berlokasi di Jabodetabek serta beberapa negara lainnya seperti China, Hongkong dan Thailand. Pembelian dilakukan berdasarkan harga dan kualitas yang ditawarkan.

*Exquisite Silhouette Boutique* senantiasa akan selalu membuka diri terhadap supplier baru, hal ini ditujukan untuk memperoleh harga dan kualitas yang terbaik. Sehingga tingkat ketergantungan *Exquisite Silhouette Boutique* terhadap supplier dapat terkendali dengan baik.

### 3. *Bargaining Power of Customer*

Konsumen merupakan asset dari segala jenis bisnis. Mendapatkan konsumen dan mempertahankannya merupakan tujuan dari setiap bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen memiliki kekuatan daya tawar yang dapat mempengaruhi perusahaan, baik itu kekuatan yang besar maupun yang kecil. Memperoleh harga yang rendah dengan benefit dan kualitas yang memuaskan merupakan harapan dan keinginan dari setiap konsumen. Melihat hal tersebut, maka dapat dikatakan bahwa harga merupakan salah satu faktor yang mempunyai kekuatan dan kemampuan untuk membuat konsumen berpindah dengan mudah.

Bisa dikatakan, bisnis ini berada pada industry yang memiliki kekuatan daya tawar dari konsumen yang relatif tinggi. Perusahaan dituntut untuk harus mampu menciptakan pelayanan yang memuaskan dengan harga yang sesuai. Pelayanan yang memuaskan akan ditawarkan *Exquisite Silhouette Boutique*

## C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



mulai dari penyediaan pakaian dengan berbagai model sesuai bentuk tubuh yang ada dan membantu konsumen dalam memilih pakaian yang sesuai dengan bentuk tubuhnya agar mereka dapat tampil sempurna. Hal ini tentu dapat membuat pelanggan akan enggan untuk berpindah-pindah, sehingga mampu mengendalikan kekuatan dari pelanggan terhadap bisnis.

**C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

4. *Threat of New Entrants*

Ancaman dari pendatang baru bisa dilihat dari mudah tidaknya pesaing untuk memasuki bisnis ini dan juga melalui risiko yang dimiliki. Semakin rendah resiko maka pesaing akan mudah untuk masuk, begitu juga dengan sebaliknya.

Butik merupakan salah satu bisnis yang memiliki banyak pesaing baik secara langsung maupun tidak langsung. Meskipun banyak pesaing, bisnis ini masih memiliki pasar dengan prospek yang baik melihat perkembangan dunia *fashion* yang semakin pesat. Selain itu, dalam upaya menjalankan bisnis ini perusahaan dituntut untuk harus mampu memberikan konsistensi dan komitmen yang tinggi.

*Exquisite Silhouette Boutique* harus mewaspadaai setiap pesaing yang ada, baik dari pesaing baru maupun lama. Selain itu, memperhatikan dan mempelajari setiap strategi dan taktik yang dilakukan oleh para pesaing juga merupakan suatu kewajiban. Berdasarkan hal itu, *Exquisite Silhouette Boutique* memiliki level *threat of new enterants* yang tinggi.

5. *Threat of Substitute Products*

Produk dan atau jasa yang dapat menggantikan merupakan ancaman bagi perusahaan. Produk substitusi dapat menjadi ancaman yang kuat apabila produk dan jasa tersebut dapat menjadi alternatif secara penuh bagi konsumen.

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Mudahnya konsumen memperoleh produk pengganti tentunya akan mengancam keberadaan pasar. Munculnya produk pengganti bisa diakibatkan karena harga produk utama terbilang mahal atau bisa juga dikarenakan munculnya teknologi baru yang lebih efektif dan efisien baik dalam waktu maupun harga.

Salah satu produk substitusi dari usaha ini adalah kebaya pesta. Saat ini kebaya semakin dikenal dan diminati oleh masyarakat Indonesia dan manca negara, baik kebaya tradisional maupun kebaya modern. Namun, tingkat kesulitan dalam membuat kebaya menjadikan harga sebuah kebaya pesta menjadi sangat mahal. Hal ini tentu membuat konsumen mengeluarkan biaya lebih untuk memperoleh sebuah kebaya pesta untuk mengggati baju pesta pada umumnya. Melihat kondisi ini, *Exquisite Silhouette Boutique* yakin bahwa bisnis ini mampu bersaing dengan baik sehingga ancaman tersebut dapat terkendali dengan maksimal. Sehingga, *threat of substitute product* dari usaha ini terbilang cukup rendah.

Berikut ini adalah analisis SWOT *Exquisite Silhouette Boutique*:

1. Strength
  - a. Jenis produk yang dijual beragam dan mengikuti tren serta berkualitas.
  - b. Tenaga kerja yang cukup terlatih dan berkualitas.
  - c. Menyediakan jasa konsultasi *fashion*.
  - d. Harga yang ditetapkan kompetitif.
  - e. Fasilitas yang memadai dan layanan yang cepat dan tanggap.
2. Weakness
  - a. Lokasi butik yang kurang strategis.
  - b. Belum dikenal oleh masyarakat
  - c. Kurangnya pengalaman dalam hal manajemen.
  - d. Modal rendah.

e. Kurangnya loyalitas pelanggan

#### Opportunity

- a. Timbulnya kesadaran dan minat masyarakat terhadap *fashion*.
- b. Perkembangan industri *fashion* yang kian pesat.
- c. Perubahan gaya hidup masyarakat.

#### Threat

- a. Ancaman dari pesaing lain yang mengikuti ide bisnis ini
- b. Konsumen yang sudah loyal pada merk pakaian tertentu.
- c. Regulasi pemerintah
- d. Perubahan nilai tukar valuta asing.

### Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## Tabel SWOT Matrix

### Exquisite Silhouette Boutique

<p><b>WOT</b></p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p> <p>Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p> <p>1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini untuk dipentumkan dan menyelipkan dalam laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.</p> <p>a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.</p> <p>b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.</p> <p>2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.</p>	<p><b>Strength</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis pakaian yang dijual beragam dan mengikuti tren serta berkualitas</li> <li>2. Tenaga kerja terlatih dan berkualitas.</li> <li>3. Menyediakan jasa konsultan <i>fashion</i>.</li> <li>4. Harga yang ditetapkan kompetitif.</li> <li>5. Fasilitas yang memadai dan layanan yang cepat dan tanggap.</li> </ol>	<p><b>Weakness</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi butik yang kurang strategis.</li> <li>2. Belum dikenal oleh masyarakat</li> <li>3. Kurangnya pengalaman dalam hal manajemen.</li> <li>4. Modal rendah.</li> <li>5. Kurangnya loyalitas pelanggan.</li> </ol>
<p><b>Opportunity</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Timbulnya kesadaran dan minat masyarakat terhadap <i>fashion</i>.</li> <li>2. Perkembangan industri <i>fashion</i> yang kian pesat.</li> <li>3. Perubahan gaya hidup masyarakat.</li> </ol>	<p><b>SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan jasa konsultasi mengenai perkembangan <i>fashion</i> terkini. (S2, S3, O2,O3)</li> <li>2. Menyediakan pakaian yang mengikuti perkembangan tren dan selera masyarakat. (S1, S4, O1)</li> <li>3. Meminta <i>feedback</i> pelayanan setiap kali selesai bertransaksi dengan Exquisite Shilhouette. (S2,O2,O3)</li> </ol>	<p><b>WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuka cabang butik baru. (W1, O2)</li> <li>2. Membagikan brosur (W1,W2,O2,O3)</li> <li>3. Menyebarkan <i>online catalogue</i> secara berkala. (S5, O3)</li> <li>4. Memberikan <i>membership</i> (W1, W2, W5,O1,O2,O3)</li> </ol>
<p><b>Threat</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ancaman dari pesaing lain yang mengikuti ide bisnis ini</li> <li>2. Konsumen yang sudah loyal pada merk pakaian tertentu.</li> <li>3. Regulasi pemerintah</li> <li>4. Perubahan nilai tukar valuta asing.</li> </ol>	<p><b>ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan informasi <i>fashion</i> yang bermanfaat bagi para pelanggannya (S3, S5, T1, T2)</li> <li>2. Memberikan pelayanan yang terstandarisasi (S1, S2, S3, S5, T1,T2)</li> <li>3. Memberikan harga yang kompetitif dan sebanding dengan mutu pelayanan (S1, S4, T2,T3, T4)</li> </ol>	<p><b>WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Setiap pekerja dibekali pengetahuan manajemen (W3,T1)</li> <li>2. Membuat citra perusahaan yang lebih profesional dan berkelas (W2, W3, W5, T1, T2)</li> </ol>





Visi yang dimiliki oleh *Exquisite Silhouette Boutique* adalah “Menjadi pemimpin dalam menyediakan pakaian pesta berkualitas dan memberikan pelayanan terbaik untuk para konsumen di seluruh Indonesia”. Melalui pernyataan visi tersebut diharapkan nantinya *Exquisite Silhouette Boutique* dapat menjadi pelopor didalam memberikan pelayanan berkualitas.

Misi tersebut juga haruslah misi yang mudah dimengerti dan dapat dilakukan. Berikut adalah misi yang dimiliki oleh *Exquisite Silhouette Boutique*:

1. Menjadi penyedia pakaian pesta yang memberikan pelayanan paling berkualitas di Indonesia.
2. Menciptakan standarisasi pelayanan, fasilitas, dan produk untuk menjamin kualitas dan kepuasan konsumen.
3. Memenuhi harapan pelanggan dengan kualitas terbaik dan harga kompetitif.
4. Membangun dan meningkatkan kualitas SDM, dengan cara meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan karyawan mengenai dunia *fashion*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Berikut adalah rencana operasi dari usaha *Exquisite Silhouette Boutique*:

**Time Schedule kegiatan operasional *Exquisite Silhouette Boutique***

Kegiatan	2016															
	Januari				Febuari				Maret				April			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Perhitungan Bisnis	x															
Survey <i>supplier</i> dan lokasi	x															
Menyewa lokasi usaha dan renovasi bangunan		x	x	x	x											
Menata tata ruang						x										
Pendaftaran NPWP						x										
Pembuatan SIUP dan TDP							x									
Membeli perlengkapan dan peralatan						x	x									
Membeli gaun pesta							x	x								
Recruitment tenaga kerja								x								
Promosi										x						
Pembukaan										x						

Sumber: data diolah *Exquisite Silhouette Boutique*

Berdasarkan teori, maka *Exquisite Silhouette Boutique* menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan persaingan. Harga merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi minat konsumen, sehingga harga yang ditentukan sebaiknya tidak lebih mahal dibandingkan pesaing, artinya adalah sama atau lebih murah. Berikut adalah informasi mengenai harga yang ditawarkan oleh *Exquisite Silhouette Boutique* pada tabel berikut:

**Tabel**

**Harga produk *Exquisite Silhouette Boutique***

(dalam rupiah)

No	Nama	Harga
1	Aksesoris	Rp 50,000.00 – Rp 550,000.00
2	Mini Dress	Rp 250,000.00 – Rp 700,000.00
3	Medium Dress	Rp 400,000.00 – Rp1,500,000.00
4	Long Dress	Rp 650,000.00 – Rp 4,000,000.00

Sumber: *Exquisite Silhouette Boutique*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.  
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

© Hak dipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



Didalam upaya melakukan promosi, terdapat berbagai macam cara yang dapat dilakukan, berikut adalah promosi yang dilakukan oleh *Exquisite Silhouette Boutique* :

**a. Papan nama**

*Exquisite Silhouette Boutique* akan memasang papan nama toko di depan pintu masuk toko agar pengunjung mengetahui keberadaan *Exquisite Silhouette Boutique*.

**b. Kartu nama**

*Exquisite Silhouette Boutique* akan menggunakan kartu nama untuk mempermudah konsumen mengingat toko. Kartu nama juga berfungsi untuk memperluas pangsa pasar *Exquisite Silhouette Boutique* dengan cara membagikan kartu nama kepada keluarga ataupun teman dari konsumen.

**c. Jejaring Sosial**

Pada langkah ini, *Exquisite Silhouette Boutique* akan melakukan pemasangan iklan pada *facebook, twitter, path, dan instagram*. Langkah ini dipilih karena tidak ada biaya yang dikeluarkan untuk memperkenalkan perusahaan, namun banyak target pasar yang didapat karena besarnya jumlah *member* dari situs diatas.

**d. Brosur**

Brosur berguna untuk menginformasikan keunggulan produk yang akan ditawarkan kepada konsumen yang didesain semenarik mungkin. Melalui brosur juga akan diinformasikan secara detail mengenai alamat perusahaan dan *contact person* dari perusahaan. *Exquisite Silhouette Boutique* menggunakan brosur untuk melakukan promosi dengan disebar di beberapa pusat keramaian di daerah Kelapa Gading.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



e. Personal Communication

Salah satu bentuk promosi yang paling efektif dalam personal communication adalah word of mouth promotion, karena tidak memerlukan biaya dalam penyampaiannya. Media promosi ini pertama kali ditujukan kepada rekan-rekan terdekat, setelah itu akan tersebar dengan sendirinya ke orang-orang melalui penyampaian pesan dari mulut ke mulut, pesan tersebut dapat tertanam dalam pikiran seseorang bahwa *Exquisite Silhouette Boutique* menyediakan produk yang berkualitas.

Berdasarkan berbagai macam ciri badan usaha yang ada, maka *Exquisite Silhouette Boutique* memiliki bentuk usaha perorangan dimana pemilik menjadi penanggung jawab atas segala laba, hutang dan pajak yang dimiliki. *Exquisite Silhouette Boutique* sendiri memiliki bentuk struktur organisasi garis / lini. Organisasi garis / lini merupakan bentuk organisasi yang berskala kecil dengan jumlah karyawan yang relatif sedikit. Ciri-ciri lainnya yang dimiliki oleh struktur organisasi garis / lini adalah sebagai berikut:

1. Jumlah Karyawan relatif sedikit
2. Struktur organisasi sederhana dan kecil
3. Pemilik perusahaan merupakan pucuk kepemimpinan
4. Hubungan atasan dengan bawahan bersifat langsung melalui suatu garis wewenang
5. Tingkat spesialisasi belum terlalu tinggi
6. Masing-masing kepala unit mempunyai wewenang dan tanggung jawab penuh atas segala bidang pekerjaan yang ada dalam unitnya
7. Pimpinan dengan karyawan biasanya saling mengenal dan dapat berhubungan setiap hari kerja

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Beberapa kelemahan dan faktor penghambat dari *Exquisite Silhouette Boutique*

adalah:

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Munculnya kompetitor baru

Pakaian merupakan kebutuhan pokok bagi setiap orang dalam menjalani aktivitas. Selain itu, pakaian telah berubah fungsi sebagai gaya hidup. Hal ini membuat persaingan bisnis di dunia *fashion* semakin ketat. Bisnis pakaian merupakan salah satu sektor usaha yang sangat mudah dimasuki, dengan modal yang tidak terlalu besar pun seseorang dapat memasuki bisnis ini, sehingga muncul banyak kompetitor baru.

2. Banyaknya pesaing di bidang yang sama.

Bisnis ini sangat diminati oleh para pelaku usaha, dengan modal kecil dan teknologi setiap orang dapat menjual pakaian. Oleh karena itu, banyak pelaku usaha yang bergerak di bidang *fashion*.

3. Perubahan selera dan gaya hidup.

Setiap tahun tren *fashion* selalu mengalami perkembangan atau perubahan. Dengan perubahan ini, adanya kemungkinan sisa barang yang tidak laku terjual. Hal ini merupakan sebuah risiko yang akan menghambat bisnis ini, karena pakaian yang tidak laku merupakan beban bagi *Exquisite Silhouette Boutique*.

4. Kecurangan yang dilakukan karyawan.

Adanya risiko kecurangan seperti pencatutan uang, pencurian stok pakaian dan risiko lainnya yang dilakukan oleh karyawan *Exquisite Silhouette Boutique*, sehingga diperlukan pengawasan terhadap seluruh karyawan.

5. Pelayanan yang kurang maksimal baik di dalam butik dan *online shopping*.

Adanya risiko dalam pelayanan yang dilakukan oleh pramuniaga terhadap konsumen. Pramuniaga mungkin dapat melakukan ataupun mengatakan hal yang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



tidak menyenangkan terhadap konsumen. Hal ini tentu akan merugikan butik, karena pelanggan yang sudah kecewa tidak akan melakukan *repurchasing*.



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Berikut adalah rencana pengendalian yang akan dilakukan oleh *Exquisite Silhouette Boutique*, yaitu:

#### 1. Persaingan yang cukup ketat

Untuk mengatasi persaingan yang cukup ketat dari pesaing utama dan pesaing substitusi, *Exquisite Silhouette Boutique* akan terus menawarkan produk yang berkualitas dan harga terjangkau. Pelayanan yang diberikan oleh bagian penjualan pun harus sangat memuaskan, sehingga akan menimbulkan kemungkinan *re-purchasing*. *Exquisite Silhouette Boutique* juga akan selalu melakukan update melalui twitter, facebook, maupun kaskus. Hal ini bertujuan untuk menjangkau pasar diluar Kelapa Gading.

#### 2. Kualitas Pakaian

Untuk mempertahankan konsistensi dalam kualitas *Exquisite Silhouette Boutique* akan selalu melakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap produk yang akan dijual, jika kualitas dari produk tersebut tidak baik, maka *Exquisite Silhouette Boutique* akan melakukan retur kepada pemasok yang bersangkutan.

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni *proforma income statement*, *cash flow projection*, *proforma balance sheet* serta berbagai perhitungan untuk menilai ataupun menganalisis kelayakan usaha yang dapat dilihat pada Bab VIII, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Melalui analisis *Break Even Point*, dapat disimpulkan bawah *Exquisite Silhouette Boutique* merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan. Hal ini dikarenakan jumlah

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



pendapatan *Exquisite Silhouette Boutique* selalu lebih besar dibandingkan dengan nilai

Ⓒ *Break Even Point.*

- Perhitungan *Net Present Value (NPV)* *Exquisite Silhouette Boutique* positif, yakni sebesar Rp 834,386,220.31. hal ini menunjukkan bahwa *Exquisite Silhouette Boutique* layak untuk dijalankan.
- *Index Profitability Exquisite Silhouette Boutique* adalah sebesar 2.56 (lebih besar dari 1), sehingga investasi pada bisnis layak dan dapat diterima.
- Berdasarkan perhitungan *Payback Periode* diketahui bahwa jangka waktu pengembalian atas investas usaha *Exquisite Silhouette Boutique* adalah selama 1 tahun 2 bulan (lebih kecil dari umur investasi) sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan.
- *Internal Rate of Return Exquisite Silhouette Boutique* adalah 75%, dimana nilai IRR ini lebih besar dari pada *discount factor* yang telah diharapkan yakni sebesar 19.77%. Sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.

Berdasarkan kesimpulan diatas, *Exquisite Silhouette Boutique* telah memenuhi segala aspek dari pada analisis kelayakan bisnis. Sehingga usaha *Exquisite Silhouette Boutique* ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.



## DAFTAR PUSTAKA

Abdurrahman, Nana Herdiana (2015), *Manajemen Strategi Pemasaran*, Edisi 1, Bandung : CV Pustaka Setia.

David, Fred R (2013), *Strategic Management*, Edisi 14, England: Pearson.

Hasan, S. (2010), Jumlah Pengusaha Indonesia Masih Sedikit, Februari, sumber: <http://esq-news.com/ekonomi-bisnis/2010/02/14/1451/jumlah-pengusaha-indonesia-masih-sedikit.html>. (diakses 10 Maret 2015)

Kasmir dan Jakfar (2013), *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, Jakarta: PT Kharisma Putra Utama.

Kotler, Philip and Gary Armstrong (2010), *Principles of Marketing*, Edisi Ke-14. New Jersey : Pearson Prentice-hall, Inc.

Kotler, Philip and Gary Armstrong (2012), *Principles of Marketing*, Edisi Ke-14, United States: Pearson Education.

Lovelock, Christopher dan Lauren Wright (2002), *Principles of Service Marketing and Management*, Edisi Kedua, New Jersey: Pearson Education, Inc.

Manullang(2013), *Pengantar Bisnis*, Edisi 1, Jakarta: PT Indeks. Nilasari, Senja (2014), *Manajemen Strategi Itu Gampang*, Jakarta: Dunia Cerdas.

Robert D. Hisrich, et al. (2013), *Entrepreneurship : Ninth Edition*, Singapore: McGraw-Hill.

Saiman, Leonardus (2009). *Kewirausahaan: teori, praktek dan kasus-kasus*. Jakarta : Salemba Empat.

© Hakipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





Scarborough, N.M. (2014), *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, England: Pearson.

Waluyo (2011), *Perpajakan Indonesia*, Edisi 10, Jakarta: PT. Salemba Empat.

Perkembangan Industri *Fashion* (2013), Sumber:

<http://dindatp.blogspot.co.id/2013/04/perkembangan-industri-fashion-indonesia.html> (di akses 18 September 2015)

PEKP 2015, Sumber:

<http://www.kemenkeu.go.id/SP/peraturan-menteri-keuangan-nomor-122pmk0102015-penyesuaian-besarnya-penghasilan-tidak-kena-pajak>

Republik Indonesia. (2008). *Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*.

Segmentasi Pasar (2012), sumber:

<http://pengetahuantentangsegmentasipasar.blogspot.com/> (di akses 10 Maret 2015)

Suku Bunga Dasar Kredit (2014), sumber:

<http://www.bi.go.id/id/perbankan/suku-bunga-dasar/Default.aspx> (di akses 12 Agustus 2015)

Undang Undang 20 Tahun 2008 (2008), sumber:

<http://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Documents/UU20Tahun2008UMKM.pdf>  
(diakses 19Maret 2015)