



# RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA *FASHION* “UNITIVE” DI KELAPA GADING

**David Kurnia**

**Drs. Brastoro, MM**

Program Studi Administrasi Bisnis, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie,  
Jalan Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara 14350

## ABSTRAK

Unitive adalah usaha yang bergerak di bidang Fashion, yang memiliki keunikan dalam konsepnya yaitu *collectible* item atau barang koleksi. Sehingga semua produk yang diproduksi Unitive akan dibuat berseri dan menarik untuk dikumpulkan atau dikoleksi.

Kegiatan produksi Unitive berlokasi di JL. Simponi Mas 3 B7 no. 29 Kelapa Gading, Jakarta Utara.

Visi Unitive adalah “Menjadi perusahaan clothing yang profesional dan memiliki kualitas standar produk Internasional serta dapat menjadi pelopor bagi sebuah tren baru”. Sedangkan misi Unitive adalah (1)Selalu menawarkan desain produk yang selalu *update* dan sesuai dengan selera konsumen. (2)Memprioritaskan kepuasan konsumen dengan memberikan pelayanan terbaik.. (3)Kreatif dan Inovatif dalam memperluas target pasar, agar dikenal oleh semua lapisan masyarakat. (4)Selalu konsisten dengan ciri khasnya.

Target pasar yang dituju oleh Unitive adalah remaja laki-laki dan perempuan kalangan menengah keatas yang memiliki ketertarikan dalam mengoleksi barang.

Strategi pemasaran Unitive adalah mempromosikan konsep uniknya menggunakan media sosial yang dinilai sering diakses oleh target pasar Unitive dan mengadakan banyak event untuk menarik perhatian calon pelanggan.

Sumber Daya Manusia (SDM) yang digunakan oleh Unitive adalah berjumlah 3 orang dimana terdiri dari 1 orang manager yang merangkap ke bagian desainer, 1 orang staff bagian pemasaran dan promosi, dan 1 orang bagian keuangan dan penjualan.

Nilai investasi awal yang diperlukan untuk menjalankan usaha Unitive adalah sebesar 176.000.000,00. Modal tersebut sudah termaksud sebagai kas awal, biaya promosi, biaya peralatan, biaya perlengkapan, biaya bahan baku awal, dan gaji karyawan selama 6 bulan pertama.

Unitive sudah memperhitungkan kelayakan bisnis yakni sebagai berikut, *Payback Period* (PP) yang diperkirakan adalah 2 tahun 1 bulan 16 hari, *Net Present Value* (NPV) adalah memiliki nilai lebih besar dari pada 0 yaitu Rp. 186.478.478, *Profitability Index* (PI) yang memiliki hasil angka

Tel: +62 821 1214 3498

Fax: +62 821 1214 3498

Email: Davidkurnia427@gmail.com



lebih dari 1 yaitu 6,5392, dan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang menunjukkan hasil penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan BEP.

Unitive berdampak positif bagi masyarakat sekitar dari segi pemasaran, produksi dan teknologi, serta organisasi dan SDM karena proses usahanya akan menguntungkan banyak pihak. Unitive sudah sangat membatasi dampaknya terhadap lingkungan dengan cara memastikan bahwa pemasok dan rekan perusahaan Unitive adalah perusahaan yang ramah lingkungan yang limbah produksinya minimum dan memastikan proses penguraian berlangsung dengan baik.

## ABSTRACT

*Unitive is a business engaged in fashion that has a unique concept, namely items or collectibles. with the aim that all products produced will be serialized and interesting for collection.*

*Unitive's production activities are located at Simponi Mas Street 3 B7 no. 29 Kelapa Gading, North Jakarta.*

*Unitive's vision is "Become a professional clothing company with international product quality standards and can be a pioneer of new trends". While Unitive's mission is (1) Always offer product designs that are always updated and in accordance with consumer tastes. (2) Prioritizing customer satisfaction by providing the best service. (3) Creative and innovative in expanding the target market, so that it is known by all levels of society. (4) Always consistent with its concept.*

*Unitive's target market is middle and upper middle class teenage boys and girls who have an interest in collecting goods.*

*Unitive's marketing strategy is to promote its unique concept using social media which is often accessed by Unitive's target market and hold many events to attract the attention of potential customers.*

*The Human Resources (HR) used by Unitive is 3 people, consisting of 1 manager who also work as the designer, 1 marketing and promotion staff, and 1 finance and sales staff.*

*The initial investment value required to run a Unitive business is 176,000,000.00. The capital includes initial cash, promotion costs, equipment costs, equipment costs, initial raw material costs, and employee salaries for the first 6 months.*

*Unitive has calculated the feasibility of the business as follows, the estimated Payback Period (PP) is 2 years 1 month 16 days, the Net Present Value (NPV) has a value greater than 0, which is Rp. 186,478,478, Profitability Index (PI) which has a result number of more than 1 which is 6,5392, and the calculation of Break Even Point (BEP) which shows higher sales results compared to BEP.*

*Unitive has a positive impact on the surrounding community in terms of marketing, production and technology, as well as organization and human resources because its business process will benefit many parties. Unitive has greatly limited its impact on the environment by ensuring that its suppliers and partners are environmentally friendly companies with minimum production waste and ensuring proper decomposition processes.*

Tel: +62 821 1214 3498

Fax: +62 821 1214 3498

Email: Davidkurnia427@gmail.com



## Pendahuluan

Unitive adalah bisnis *Fashion* yang berfokus kepada *Collectible item* atau barang koleksi. Semua produk yang diproduksi Unitive akan dibuat berseri dan menarik untuk dikumpulkan atau dikoleksi, harapannya konsumen yang tertarik untuk mengoleksi baju ini akan melakukan pembelian secara *repetitive* atau berkali-kali.

Visi Unitive adalah Menjadi perusahaan clothing yang profesional dan memiliki kualitas standar produk Internasional serta dapat menjadi pelopor bagi sebuah tren baru.

Misi Unitive adalah sebagai berikut :

- Selalu menawarkan desain produk yang selalu *update* dan sesuai dengan selera konsumen.
- Memprioritaskan kepuasan konsumen dengan memberikan pelayanan terbaik..
- Kreatif dan Inovatif dalam memperluas target pasar, agar dikenal oleh semua lapisan masyarakat.
- Selalu konsisten dengan ciri khasnya.

Berikut besarnya biaya awal yang dibutuhkan :

|                       |               |
|-----------------------|---------------|
| Kas Awal              | : 12.000.000  |
| Biaya Promosi         | : 5.000.000   |
| Biaya Peralatan       | : 4.940.000   |
| Biaya Perlengkapan    | : 231.000     |
| Biaya Bahan Baku Awal | : 96.180.000  |
| Total                 | : 118.351.000 |

## Rencana Produk, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen

Berikut adalah rencana alur produk dari Unitive :

- Melakukan survei dan teknik observasi untuk mengetahui tren yang sedang berjalan untuk mengetahui produk *fashion* dan desain seperti apa yang diminati masyarakat.
- Melakukan Pembelian kaos polos. Dalam hal ini Unitive bekerjasama dengan PrintKaos.co.id. Kaos dari PrintKaos.co.id sudah kami pastikan kualitasnya, terlebih harganya yang sesuai. Dan juga melakukan pembelian *packaging* dari Label Kudus Official.
- Menentukan konsep desain yang akan dibuat
- Membuat sketsa desain, lalu melakukan survei lagi mengetahui untuk minat calon target pasar.
- Melakukan sablon dan *printing* sesuai dengan kebutuhan dan pertimbangan.
- Melakukan *photoshoot* produk untuk diunggah di social media dan *e-commerce*.
- Mendaftarkan produk di *e-commerce* untuk dijual dengan memberikan *sales promotion*.

Tel: +62 821 1214 3498

Fax: +62 821 1214 3498

Email: Davidkurnia427@gmail.com



h. Mempromosikan produk di *website* dan social media, tidak lupa mengingatkan mengenai *sales promotionnya* agar masyarakat tertarik.

i. Setelah konsumen melakukan pemesanan, melakukan packing, lalu mengirimkan ke alamat konsumen.

Kebutuhan Operasional :

#### Kebutuhan Teknologi :

a. Komputer

Komputer ini digunakan untuk melakukan desain produk, menyimpan data operasional perusahaan, untuk saat ini Unitive cukup menggunakan 2 komputer pribadi. Nantinya *device* yang dibutuhkan akan bertambah seiring berkembangnya perusahaan.

b. Wifi

Wifi yang digunakan Unitive adalah MNC Playmedia. Wifi dibutuhkan untuk akses internet, yang digunakan saat proses desain dan juga pengelolaan perusahaan.

c. *Smartphone*

Zaman sekarang, pengelolaan *e-commerce* sudah bisa dilakukan melalui *smartphone*, karena itu penggunaan *smartphone* sangat dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan perdagangan *e-commerce* saat tidak berada didepan komputer. Saat ini para pekerja Unitive memanfaatkan *smartphone* pribadi mereka.

#### Kebutuhan Perlengkapan :

d. Kalkulator Citizen type SDC 868 L

Kalkulator dibutuhkan untuk membantu proses transaksi perusahaan seperti perhitungan harga promosi, harga barang, pajak , dan lain segalanya. Kalkulator dapat dibeli secara *online* dengan harga 39.000 di *e-commerce* Tokopedia.

e. Alat-alat tulis

Alat tulis seperti pulpen, penggaris, correction tape, pensil, penghapus , kertas, dan lain sebagainya dibutuhkan untuk pencatatan dan penghitungan manual yang pastinya akan dibutuhkan pada saat proses transaksi dan desain berlangsung. Total pengeluaran perbulan kurang lebih sekitar 50-100 ribu rupiah yang dikeluarkan di *e-commerce* Tokopedia.

#### Kebutuhan Peralatan :

f. *Drawing Pad* Wacom Ctl-472

Penggunaan *drawing pad* dibutuhkan untuk proses desain, agar hasil desain bisa maksimal dan ciri khas desain perusahaan bisa terlihat. *Drawing pad* ini bisa dibeli di *e-commerce* Shopee dengan harga 600.000 rupiah.

g. Paket Set Meja dan Kursi Kantor LMK 1260 (3)

Tel: +62 821 1214 3498

Fax: +62 821 1214 3498

Email: Davidkurnia427@gmail.com



Set meja dan kursi ini akan digunakan sehari-hari pada saat perusahaan berjalan. Set ini bisa dibeli di *e-commerce* Shopee dengan harga 480.000 rupiah per set, jadi total pengeluaran Unitive adalah 1.440.000 rupiah untuk pembelian 3 set.

#### a. Printer Postek c168

Printer digunakan untuk melakukan print gambar, yang akan banyak digunakan saat proses design untuk memilih warna dan mengukur ukuran yang tepat. Printer Poster c168 bisa dibeli di Shopee

dengan harga 2.300.000.

### Strategi Bisnis :

#### A. Strategi Operasional

**Diferensiasi :** Unitive memiliki desainer yang dipastikan memiliki ciri khasnya sendiri, sehingga desain produk pasti akan berbeda dari para pesaingnya. Desainer diberi kepercayaan untuk membuat desain *out of the box* yang tetap akan menarik karena akan diuji dulu melalui survei dari para pelanggan.

**Positioning :** Kami ingin menanamkan kesan “pakaian koleksi” di benak konsumen. Walaupun ingin membuat produk unik, kami akan menyesuaikan desain dari seri produk agar tetap berjalan mengikuti tren dan keinginan *customer*.

**Penetapan Harga :** Strategi penetapan harga yang dipilih oleh Unitive adalah *Demand Oriented Pricing* dimana pertimbangan terbesar kami adalah permintaan pasar dan keinginan konsumen karena berdasar pada survei. Strategi ini kami pilih karena kami sudah mendapatkan pemasok yang menjual bahan baku murah, sehingga cost bisa ditekan dan memprioritaskan kepuasan pelanggan.

#### B. Rencana Organisasi

Unitive akan merekrut 2 tenaga kerja yang termaksud 1 orang staf bagian pemasaran dan promosi dan 1 orang staff bagian keuangan dan penjualan. Penulis sendiri akan mengisi jabatan pertama sebagai *owner* yang merangkap desainer dan manager.

#### C. Rencana Keuangan

Sumber dari modal Unitive adalah dana pribadi penulis sebesar Rp 30.000.000, pinjaman dari orang tua sebesar Rp 126.000.000 Rupiah, dan penanaman modal dari rekan penulis sebesar Rp 20.000.000. Modal awal ini digunakan untuk pembelian sebagian perlengkapan, peralatan, dan bahan baku awal perusahaan. Sebagian lagi merupakan perlengkapan dan peralatan pribadi penulis. Modal awal ini juga digunakan sebagai persediaan biaya gaji karyawan selama 6 bulan pertama (Rp 57.000.000). Berikut merupakan rincian dana untuk bisnis *fashion* Unitive

#### D. Pesaing

Untuk mengatasi usaha baru dan pesaing, Unitive perlu mengembangkan brand imagenya. Dengan cara konsisten dengan ciri khasnya, membuat lebih banyak cara pemasaran dan penjualan yang unik, membuat banyak event, berinovasi untuk meningkatkan kualitas produk, dan membangun komunikasi yang baik dengan pelanggan.

Tel: +62 821 1214 3498

Fax: +62 821 1214 3498

Email: Davidkurnia427@gmail.com



## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku Teks :

- Assauri, S. (2017). Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Budi Harsanto. (2017). Dasar Ilmu Manajemen Operasi, Edisi 16. Unpad Press.
- David, Fred R. Forest R. David (2017), Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.
- Dessler, Gary (2017), Human Resource Management. Edisi Kelima Belas, Global Edition: Pearson Education.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). Principles of Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management, Edisi 10, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.
- Kotler, Philip, Gary Armstrong (2018), Principles of Marketing. Edisi 17. Global Edition, Italy: Pearson Education.
- Kotler, Philip and Keller. (2018). Marketing Management. Edisi Ke-15, Global Edition. United States: Pearson Education
- Porter, Michael E (2018), Keunggulan Bersaing, Terjemahan oleh Tim Penerbit, Jakarta : Penerbit Karisma Publishing Group.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). Management, Edisi 14, United States: Pearson Education.
- Zutter, Chad J., Scott B. Smart (2019), Principles of Managerial Finance, Edisi 15, Global Edition, United Kingdom: Pearson Education.

### Sumber Website :

- Alifia Setin (2021), 6 Komponen Penting PESTLE Analysis, Metode Analisis Manajemen Risiko, diakses 15 Desember 2021, <https://glints.com/id/lowongan/pestle-analysis-adalah/#.YhPgU-hByUk>
- CNN Indonesia (2021) Anies Resmi Naikkan UMP DKI Jakarta, diakses 13 Januari 2022, <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20211227121007-92-739056/anies-resmi-naikkan-ump-dki-jakarta-2022-jadi-rp464-juta>
- Febby Chandra (2019), Porter's Five Forces : Lima Hal Sebelum Bersaing, diakses 16 Desember 2021, <https://binus.ac.id/malang/2020/08/porters-five-forces-lima-hal-sebelum-bersaing/>
- Feradita Natali (2020), Pengertian Promotion Mix Beserta Contoh-Contohnya, diakses 3 Januari 2022, <https://www.logique.co.id/blog/2020/11/09/promotion-mix/>
- Izin.co.id (2020), Inilah Pengertian Dan Panduan Lengkap Mengenai SIUP, diakses 6 Januari 2022, <https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2020/12/10/siup-adalah/>
- Mochamad Bodowi (2020) Matriks Analisis EFE dan IFE, diakses 18 Desember 2021, <https://www.mochamadbodowi.com/news/matriks-analisis-efe-dan-ife.html>
- Nasional Kontan (2020) Simak, ini pengertian dan kriteria UMKM, diakses 2 Desember 2021, <https://nasional.kontan.co.id/news/simak-ini-pengertian-dan-kriteria-umkm-1>

Tel: +62 821 1214 3498

Fax: +62 821 1214 3498

Email: Davidkurnia427@gmail.com



Shafira Chairunnisa (2021) Inilah Daftar Harga Listrik Per KWh Terbaru 2021, Resmi Dari Kementerian ESDM, diakses 18 Januari 2022, <https://www.99.co/blog/indonesia/daftar-harga-listrik-per-kwh/>

Sugi Priharto (2019) Apa Itu Analisis SWOT, diakses pada 18 Desember 2021, <https://cpssoft.com/blog/bisnis/pengertian-analisis-swot/>

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

Tel: +62 821 1214 3498

Fax: +62 821 1214 3498

Email: Davidkurnia427@gmail.com