



## RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA CLOTHING BRAND “ BYCLOVIN\_ID ”

**Ervina Lie**

**Drs.Wiwin Prastio,M.M**

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

### ABSTRAK

Ervina Lie / 74190325 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Clothing Brand  
“Byclovin\_id” / Dosen Pembimbing / Drs.Wiwin Prastio,M.M.

Byclovin\_id merupakan usaha yang bergerak dibidang fashion yang menjual pakaian dengan desain yang berbeda dari pesaing yang ada.Usaha Byclovin\_id akan dijual melalui online seperti media sosial dan e-commerce, namun pada bagian produksi akan didirikan secara offline yang berlokasi pada Pusat Industri Kecil blok E, Jakarta Timur.

Byclovin\_id memiliki visi yaitu menjadikan bisnis clothing yang fashionable dengan kualitas yang baik dengan harga terjangkau dan dikenal oleh masyarakat luas.Target pasar pada Byclovin\_id ialah berjenis kelamin perempuan berusia 15 – 35 tahun yang berprofesi sebagai pelajar/mahasiswa, karyawan, wirausaha, ataupun ibu rumah tangga, yang menyukai fashion dan suka mengikuti tren.

Byclovin\_id memiliki misi yaitu menyediakan berbagai macam varian baju yang modis dan mengikuti tren yang up to date,mampu menciptakan inovasi produk yang kreatif dan inovatif dengan kualitas yang baik dan dapat melayani pelanggan dengan baik dan konsisten.

Strategi pemasaran Byclovin\_id dilakukan dengan menggunakan jasa influencer dan sosial media ads. Investasi awal yang dibutuhkan oleh usaha baju online “Byclovin\_id” adalah sebesar Rp.75.803.658,biaya didukung oleh orang tua penulis.Byclovin\_id menggunakan metode analisis kelayakan untuk mengetahui bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan.

Analisis Kelayakan usaha yang digunakan yaitu Payback Period yang diperoleh 2 tahun 7 bulan 18 hari dengan batas maksimal 5 tahun, Net Present Value sebesar Rp.201.503.901 dan Profitability Index sebesar Rp.3,658234527 bernilai lebih besar daripada 1.Break Even Point yang diperoleh dari masing – masing tahun selama periode 5 tahun didapatkan angka positif.

Kata kunci : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Clothing Brand “ Byclovin\_id ”

## ABSTRACT

Ervina Lie / 74190325 / 2023 / Business Plan for Establishing a Clothing Brand  
"Byclovin\_id" / Supervisor / Drs. Wiwin Prastio, M.M.

*Byclovin\_id is a business engaged in the fashion sector that sells clothes with different designs from existing competitors. Byclovin\_id's business will be sold online such as social media and e-commerce, but in the production section it will be established offline which is located in the Small Industry Center block E, East Jakarta.*

*Byclovin\_id has a vision, namely to make a fashionable clothing business with good quality at affordable prices and be known by the wider community. The target market for Byclovin\_id is women aged 15-35 years who work as students, employees, entrepreneurs or housewives, who like fashion and like to follow trends.*

*Byclovin\_id's mission is to provide various variants of clothes that are fashionable and follow up to date trends, to be able to create creative and innovative product innovations with good quality and to be able to serve customers well and consistently.*

*Byclovin\_id's marketing strategy is carried out by using the services of influencers and social media advertisements. The initial investment needed by the online clothing business "Byclovin\_id" is Rp. 75,803,658, the costs are supported by the author's parents. Byclovin\_id uses the feasibility analysis method to determine whether the business is feasible or not to invest.*

*The business feasibility analysis used is the Payback Period obtained for 2 years 7 months 18 days with a maximum limit of 5 years, the Net Present Value is IDR 201,503,901 and the Profitability Index is IDR 3.658234527 which is worth greater than 1. Break Even Point obtained from each - each year over a period of 5 years obtained a positive number.*

**Keywords:** Business Plan Business Establishment Clothing Brand "Byclovin\_id".





## Bab 1 Pendahuluan

### 1.1 Latar Belakang

#### Ide Bisnis

Byclovin\_id merupakan bisnis yang bergerak dibidang pakaian, dengan konsep bisnis yang mempunyai desain yang unik dan *trendy*. Penulis ingin menawarkan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau namun model didesain sendiri sehingga mempunyai ciri khas dan jika desain yang kekinian juga akan dimodifikasi agar mempunyai ciri khas ( membedakan dengan pesaing ). Pemilik berharap dengan adanya brand Byclovin\_id dapat memenuhi kebutuhan wanita yang menyukai bidang *fashion* agar dapat berpakaian modis dan *trendy* dengan harga terjangkau namun terdapat macam varian dengan kualitas yang baik. Konsumen dapat membeli produk Byclovin\_id melalui *e-commerce* seperti Shoppe, Tokopedia dan Tiktok Shop.

#### Peluang Bisnis

Peluang bisnis *fashion* cukup baik terutama pada pakaian wanita karena pakaian wanita memiliki banyak model desain daripada pakaian laki laki. Dan tentunya permintaan pada produk pakaian tidak akan hilang dan akan terus bertambah seiring bertambah jumlah manusia serta pakaian juga merupakan kebutuhan pokok semua manusia untuk dapat melakukan kehidupan sehari – hari nya. Dan penjualan pada Byclovin\_id dilakukan melalui media online sehingga konsumen akan dengan mudah mencari produk *fashion* yang diinginkan tanpa harus keluar rumah dengan melalui media sosial dan *e - commerce* yang dapat digunakan untuk melakukan penjual dan menawarkan produk agar dapat mencapai pasar yang luas.

Byclovin\_id bertarget pada wanita usia 15 – 35 tahun, dilihat dari sisi peluang bahwa pada zaman sekarang banyak sekali tren model baju yang sangat bervariasi sehingga dapat menarik minat konsumen. Konsumen milenial sekarang sangat mengikuti tren terbaru contohnya baju hanya sekali pakai itu acara / sudah pernah foto memakai pakaian tersebut lalu tidak dipakai lagi. Byclovin\_id menggarap strategi menjual harga yang terjangkau dengan kualitas yang baik agar mencapai pasar yang diinginkan.

#### 1.2 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan rencana bisnis pendirian usaha Clothing Brand “Byclovin\_id” ini. Yang pertama tujuan dari penulisan ini adalah untuk menentukan tingkat kelayakan investasi pendirian usaha “Byclovin\_id” dari sisi aspek produksi, sumber daya manusia (SDM), pemasaran, dan keuangan. Lalu selanjutnya yang kedua adalah untuk mengetahui kelayakan Laporan Laba Rugi, Laporan Arus Kas, Laporan Neraca, Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), Break Even Point (BEP).

## Bab 2 Tinjauan Pustaka

### 2.1 Analisis Industri dan Pesaing

#### Analisis Industri

Tren fashion di Indonesia berkembang pesat. Pertumbuhan ini terjadi karena adanya tren yang didominasi dari style korea dan barat yang sedang banyak digemari,

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.



namun desain lokal Indonesia juga tidak kalah banyak digemari masyarakat. Desain yang terus up to date, membuat adanya terus tren terbaru sehingga meningkatkan minat konsumen yang memberikan efek pada kinerja pertumbuhan industri fashion yang semakin meningkat.

### Analisis Pesaing

Dengan adanya analisis pesaing, calon pemilik bisnis dapat mengetahui kelebihan dan kelemahan pesaing sehingga calon pemilik bisnis dapat menentukan strategi pemasaran akan digunakan untuk bersaing secara efektif dalam menjalankan bisnisnya. Selain itu, juga diperlukan perbandingan kualitas, produk, promosi, harga yang tepat, agar perusahaan mengetahui keunggulan dan kelemahan bersaingnya.

Berdasarkan hasil pengamatan penulis baik secara tertulis maupun tidak tertulis, terdapat beberapa pesaing yang juga menawarkan konsep penjualan yang sama. Berikut pesaing – pesaing yang menawarkan konsep penjualan yang sama :

**Tabel Analisis Pesaing**

No.	Keterangan	Harga	Lokasi	Kelebihan	Kelemahan
1.	Dollathelabel	Rp 99.000 – Rp 329.000	Bekasi	-Produk selalu ready stock. - Produk di produksi sendiri -Pelayanan dalam merespon chat cepat dan ramah	- Stock produk sedikit. -Pengiriman lama walaupun berlokasi di wilayah yang sama.
2.	Bronze_behavior	Rp120.000- Rp 310.000	Tangerang	-Terdapat beberapa model baju di produksi sendiri -Pelayanan yang cepat - Cepat mengeluarkan model desain terbaru	- Pembelian dilakukan dengan siapa cepat dia cepat karena terdapat waktu dalam pembelian -Baju yang dijual tidak selalu ready stock - Cepet habis dan stock baju sedikit

Data diolah oleh : Byclovin\_id,2023

#### 2.1.1 Analisis Pestel

##### a) Political

Pada era sekarang dalam membangun usaha konveksi rumahan, pemerintah memberikan kemudahan dalam mendapatkan izin berusaha lingkup mikro dan kecil sesuai norma, standar, prosedur dan kriteria yang telah diatur oleh peraturan pemerintah, sehingga pelaku usaha akan mendapatkan kepastian hukum dan sarana pemberdayaan bagi usahanya, sehingga usahanya akan semakin berkembang.

##### b) Economic

Bisnis fashion dapat terus berkembang karena dengan meningkatnya perekonomian, masyarakat akan cenderung untuk memiliki daya beli yang tinggi dan hal tersebut akan memberikan keuntungan kepada pelaku bisnis, salah satunya adalah Byclovin\_id.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Instititit 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.



c) Social

Aspek utama dari faktor sosial adalah gaya hidup dan tren dikalangan masyarakat. Dilihat dari gaya hidup, banyak konsumen yang mengikuti tren dengan model pakaian terbaru, mayoritas wanita tidak ingin memakai baju yang sama pada kurun waktu yang dekat sehingga permintaan produk *fashion* akan meningkat, dan tidak sedikit juga yang tidak mempunyai banyak waktu untuk kepusat belanja mencari baju yang diinginkan karena hambatan waktu, biaya, dan sebagainya sehingga mereka melakukan pembelian melalui online seperti Whatsapp, Shopee, Tiktokshop, Tokopedia dan *Direct Message* (Instagram). Disimpulkan bahwa aspek sosial akan memberikan keuntungan bagi Byclovin\_id.

d) Technology

Bagi pembisnis yang menjual produk secara *online*, perkembangan teknologi yang pesat saat ini sangat dipengaruhi oleh internet, gadget dan media sosial, sehingga membantu pembisnis dapat berjualan tanpa harus mempunyai tempat/ ruko yang memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin membeli barang secara *online*. Hal ini menjadikan peluang untuk Byclovin\_id untuk melakukan penjualan, meningkatkan *brand awareness* dengan melakukan promosi kepada masyarakat. Byclovin\_id memanfaatkan media sosial seperti Instagram untuk mengendorse selebgram dan melakukan tampilan pejualan, Tiktok untuk membuat video baju dengan tren lagu tiktok dan penjualan melalui *live tiktok shop* serta Shoepe untuk melakukan penjualan.

e) Environment

Tempat produksi baju byclovin\_id berlokasi di pusat industry kecil, Penggilingan Raya Komplek PIK blok e no 9 – 10, Jakarta Timur. Penulis memilih lokasi tersebut karena ketersediaan tenaga kerja, lingkungan sosial budaya, dan harga yang masih terjangkau.

f) Legal

Faktor legal merupakan legalitas dalam menjalankan suatu usaha, legalitas konveksi rumahan yang terdiri dari memiliki Izin Usaha Industri ( IUI ) yang terdapat pada Pasal 2 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 107 Tahun 2015 disebutkan mengenai Izin Usaha Industri (“PP 107/2015”) mewajibkan setiap kegiatan industri untuk memiliki Izin Usaha Industri (IUI). Dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) terdapat pada Pasal 2 ayat (1) Permendag 46/2009.

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.

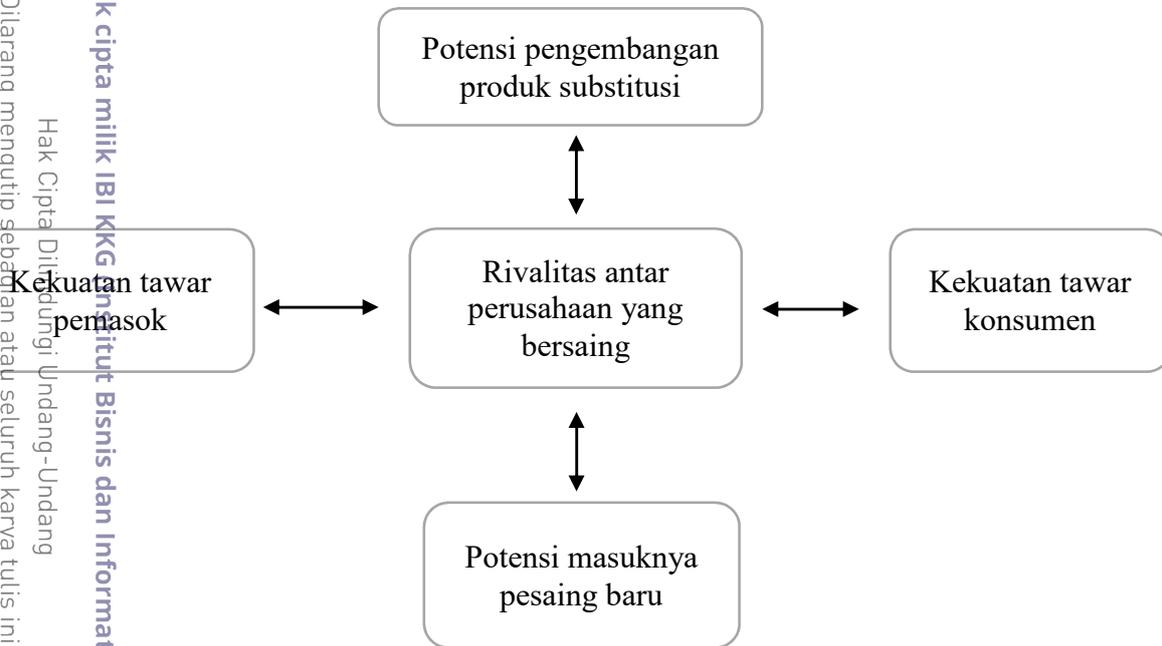
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



## 2.1.2 Analisis 5 Kekuatan Porter

*Porter' Five – Forces Model*



Sumber : Fred R. David dan Forest R. David ( 2017 : 229 ), Manajemen Strategik.

a) *Competitive Rivalry* ( Persaingan Antar Perusahaan Yang Ada )

Dengan membedakan dengan pesaing yang lain Byclovin\_id menyusun strategi dan inovasi agar dapat mempunyai keunggulan bersaing dan menguasai pasar. Persaingan antar industri *fashion* pada Byclovin\_id cukup tinggi, karena pada jaman sekarang banyak wanita yang mencari pakaian melalui *online* dan banyak pesaing baru yang juga membuka bisnis *fashion online*. Namun Byclovin\_id memiliki keunikan dari pesaing lain yaitu model pakaian Byclovin\_id di desain sendiri dan Byclovin\_id juga menjual desain yang kekinian serta juga menjual desain pakaian kekinian yang dimodifikasi agar tidak sama persis dengan pesaingnya. Pelayanan yang nyaman, cepat, ramah dan membantu solusi konsumen. Byclovin\_id akan berfokus pada konsumen supaya para konsumen tidak berpindah dengan mudah dan tetap memiliki permintaan yang terus bertumbuh terhadap Byclovin\_id.

b) *Threat of New Entrances* ( Ancaman Pendatang Baru )

Byclovin\_id adalah bisnis yang bergerak dibidang *fashion* dan secara umum banyak sekali pesaing pada bidang yang sama. Ditambah dengan adanya ancaman dari datangnya pendatang baru cukup tinggi, oleh karena itu Byclovin\_id harus terus menciptakan inovasi dengan desain yang menarik, produk yang model yang lebih banyak agar konsumen dapat memilih sesuai kegunaannya dan memberikan pelayanan yang tetap konsisten seperti ramah, cepat merespon konsumen, membantu konsumen, mempersiapkan pesanan sesuai estimasi (1- 2 hari). Sehingga produk dan layanan yang telah diberikan sebaik mungkin, membuat konsumen tidak mudah berpindah dengan mudah.

c) *Bargaining Power of Suppliers* ( Kekuatan Tawar Menawar Pemasok )

Byclovin\_id juga mempunyai pemasok cadangan, apabila jika terjadi pemasok utama mengalami masalah Byclovin\_id akan tetap berjalan dengan baik. Selain itu, kualitas bahan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Kekuatan tawar pemasok

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

baku yang baik juga dapat menjadi keunggulan tersendiri secara khusus bagi Byclovin\_id dalam menghadapi para pesaing di industri sejenis

d) *Bargaining Power of Costumers* ( Kekuatan Tawar Menawar Pembeli )

Byclovin\_id menawarkan produk secara online sehingga memberikan peluang untuk konsumen yang tidak mempunyai waktu berpergian mencari kebutuhannya , dapat dijangkau masyarakat luas karena bersifat online , harga yang ditawarkan terjangkau, layanan yang baik dan kualitas yang bagus serta terdapat berbagai macam desain varian produk. Daya tawar pembeli terhadap Byclovin\_id adalah sedang, karena terdapat banyak bisnis fashion pengganti yang sejenis.

e) *Threat of Substitutes* ( Ancaman Produk Substitusi )

Pada bisnis pakaian, biasanya konsumen akan berpindah jika produk yang ditawarkan tidak sesuai saat diterima dan produk yang dijual antara harga dan kualitas tidak sesuai. Sehingga konsumen akan beralih ke toko lain yang lebih terpercaya dan pesaing yang memberikan harga dengan kualitas yang ditawarkan sesuai. Untuk mengatasi hal tersebut, Byclovin\_id akan melakukan try on produk sesuai yang akan dijual, memberikan harga yang telah diukur sesuai kualitas yang diberikan, menyediakan beberapa macam varian model dan berusaha agar stock yang dijual selalu ada untuk memenuhi keinginan konsumen , agar konsumen tidak beralih ke toko lain mencari produk substitusi di tempat lain.

2.1.3 Analisis CPM

Analisis CPM digunakan untuk memudahkan menganalisis baik faktor eksternal maupun internal agar memudahkan pelaku usaha mengambil keputusan. *Critical success factor* dalam CPM mencakup kondisi internal dan kondisi eksternal perusahaan yang mengacu pada kelebihan dan kelemahan yang ditunjukan pada angka 4 = kekuatan utama, 3 = kekuatan kecil, 2 = kelemahan kecil, 1= kelemahan utama.

Berikut adalah tabel Competitive Profile Matrix pada Byclovin\_id :

Competitive Profile Matrix Byclovin\_id

Critical Success Factor	Bobot	Byclovin_id		Dollathelabel		BronzeBehavior	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Bahan baku	0,12	4	0,48	4	0,48	4	0,48
Harga	0,12	3	0,36	2	0,24	2	0,24
Pelayanan	0,12	3	0,36	3	0,36	2	0,24
Varian Produk	0,13	3	0,39	3	0,39	3	0,39
Ready stock	0,13	3	0,39	3	0,39	2	0,26
Design	0,12	3	0,36	3	0,36	3	0,36
Merek	0,12	1	0,12	3	0,36	2	0,24
Belanja online untuk memudahkan	0,13	4	0,52	4	0,52	4	0,52
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,98</b>		<b>3,1</b>		<b>2,73</b>

Data diolah oleh : Byclovin\_id





### 2.1.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk merencanakan strategi dan menganalisis masalah pada suatu bisnis. Berikut adalah analisis SWOT pada Byclovin\_id :

**1. Strengths ( Kekuatan ):**

- a. Bahan baku yang berkualitas dengan harga yang sesuai.
- b. Pelayanan yang ramah dan sopan.
- c. Produk dijual secara *online* yang akan memudahkan konsumen untuk ditemukan dan diakses masyarakat luas.
- d. Produk yang ditawarkan terdiri dari banyak varian & *ready stock*.

**2. Weakness ( Kelemahan ) :**

- a. Merek belum dikenal masyarakat luas.
- b. Konsumen tidak dapat melihat dan mencoba produk karena penjualan bersifat *online*.

**3. Opportunities ( Peluang ) :**

- a. Gaya hidup masyarakat yang konsumtif.
- b. Industri *fashion* yang sedang meningkat pesat.
- c. Bisnis *fashion* yang terus berkembang.

**4. Threats ( Ancaman ) :**

- a. Terdapat banyak bisnis *fashion*.
- b. Banyak nya pesaing yang lebih berpengalaman.
- c. Selera masyarakat yang selalu berubah – ubah.
- d. Potensi adanya peniruan produk.

#### Analisis SWOT Analysis

SWOT	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Bahan baku yang berkualitas Dengan harga yang sesuai.</li> <li>2. Pelayanan yang ramah dan sopan.</li> <li>3. Produk dijual secara <i>online</i> yang akan memudahkan konsumen untuk ditemukan dan diakses masyarakat luas.</li> <li>4. Produk yang ditawarkan terdiri dari banyak varian &amp; <i>ready stock</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Merek belum dikenal masyarakat luas</li> <li>2. Konsumen tidak dapat melihat dan mencoba produk karena penjualan bersifat <i>online</i>.</li> </ul>
Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Gaya hidup masyarakat yang konsumtif</li> <li>2. Industri <i>fashion</i> yang sedang meningkat pesat</li> <li>3. Bisnis <i>fashion</i> yang terus berkembang pesat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Bekerja sama dengan pemasok bahan baku berkualitas sehingga produk yang ditawarkan berkualitas ( S1, S4,O1,O2)</li> <li>2. Melatih karyawan untuk melayani konsumen dengan ramah dan sopan serta memberikan promo pada hari – hari tertentu ( seperti 12.12) (S2,S3,O3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan promosi lewat media sosial (W1,O1,O2,O3)</li> <li>2. Melakukan <i>pop up store</i> /bazar (W2,O1,01)</li> </ul>
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T

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.



<p>1. Terdapat banyak bisnis <i>fashion</i></p> <p>2. Banyak nya pesaing yang lebih berpengalaman</p> <p>3. Selera masyarakat yang selalu berubah ubah</p> <p>4. Potensi adanya peniruan produk</p>	<p>1. Melakukan inovasi produk yang lebih menarik dan kreatif (S1,S4,T1,T2,T4)</p> <p>2. Membuat produk yang mempunyai ciri khas pada setiap produk ( S4,T3)</p> <p>3. Meningkatkan pelayanan yang lebih baik agar menciptakan <i>brand image</i> yang positif (S2,S3,S4,T1,T2)</p>	<p>1. Mengendorse <i>influencer</i> ( W1, W2,T1,T2,T3)</p> <p>2. Mengikuti pemasaran yang tepat untuk mengatasi pesaing (W2,T1,T2,S1)</p>
---	---	---

Data diolah Oleh: Byclovin\_id,2023

## 2.1.5 Analisis Pasar dan Pemasaran

### Analisis pasar

#### 1. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis dibagi menjadi beberapa bagian geografi seperti wilayah negara, provinsi, desa, dan kota. Berdasarkan segmentasi geografisnya Byclovin\_id ditetapkan di Indonesia dengan menggunakan media *online e-commerce* dalam melakukan penjualannya agar mudah dicari dan diakses konsumen.

#### 2. Segmentasi Demografis

Segmentasi ini mengelompokkan pasar menjadi beberapa variabel seperti usia, pendidikan, jenis kelamin, dan pendapatan. Pasar utama yang dituju oleh Byclovin\_id yaitu konsumen dengan usia 15 – 35 tahun berjenis kelamin wanita, yang berprofesi sebagai pelajar/mahasiswa, karyawan, wirausaha, ataupun ibu rumah tangga.

#### 3. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis mengelompokkan pasar berdasarkan gaya hidup, kepribadian dan kelas sosial. Zaman sekarang masyarakat cenderung hidup dengan tidak mau kalah dengan yang lain, gaya sosialita, dan sering menghabiskan waktu untuk *hang out* (makan makan cantik) dan setiap acara mempunyai *dresscode* baju dengan tema yang sama dan banyak yang tidak ingin memakai baju yang pernah dipakai (pernah difoto) untuk dipakai selanjutnya sehingga hal ini membuat peluang yang sangat besar untuk Byclovin\_id memanfaatkan keadaan yang ini. Byclovin\_id menyediakan pakaian yang tidak hanya model yang kekinian dan berkualitas, tetapi juga presentasi produk yang bagus untuk difoto dan dimasukkan ke sosial media untuk meningkatkan minat konsumen.

#### 4. Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku mengelompokkan pasar berdasarkan sikap, pengetahuan, penggunaan, manfaat yang dicari, tingkat penggunaan atau respon mereka terhadap sebuah produk. Pada segmentasi ini Byclovin\_id berfokus pada desain yang menarik dengan kualitas bahan yang nyaman serta harga yang terjangkau.

### Analisis Pemasaran

#### 1. Diferensiasi

Strategi diferensiasi pada Byclovin\_id mempunyai keunikan yang membedakan dengan pesaingnya ialah dengan menciptakan model yang didesain sendiri sehingga mempunyai ciri

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau menyalin dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.  
Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau menyalin dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.  
Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau menyalin dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

khass dan jika desain yang kekinian juga akan dimodifikasi lagi agar mempunyai ciri khas ( membedakan dengan pesaing ).

## 2. Positioning

Positioning pada Byclovin\_id sebagai bisnis pakaian dengan inovasi desain yang terdapat banyak macam varian dan memposisikan Byclovin\_id ialah merek lokal yang mempunyai kualitas bahan yang baik, harga yang terjangkau dan desain – desain yang kekinian namun mempunyai aksens yang berbeda dengan pesaing sehingga produk tidak sama persis dipasaran.

## 3. Penetapan Harga

Byclovin\_id menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan persaingan ( *Competition Based Pricing* ). Metode ini dipilih Byclovin\_id agar dapat bersaing di pasar, tentunya harga yang ditetapkan tidak mengabaikan kualitas dari produk. Harga yang ditetapkan Byclovin\_id adalah kisaran Rp 85.000 sampai dengan Rp 249.000 sesuai dengan jenis produk.

## 4. Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan Byclovin\_id ialah saluran pemasaran langsung karena produk di produksi sendiri lalu disalurkan kepada konsumen secara langsung tanpa perantara. Berikut adalah saluran distribusi Byclovin\_id :

### Saluran Distribusi Byclovin\_id



Data diolah oleh : Byclovin\_id

## Bab 3 Metodologi Penulisan

### 3.1 Metode Penulisan CPM

Dalam membuat Competitive Profile Matrix (CPM), adapun langkah-langkah proses pembuatannya sebagai berikut:

#### 1. Faktor Kunci Sukses

Faktor kunci sukses merupakan salah satu faktor penting dalam menghitung CPM. Faktor kunci sukses ini berasal dari indikator-indikator yang telah dianalisis. Jika indikator memiliki penilaian lebih tinggi artinya strategi yang dijalankan oleh perusahaan telah berhasil dilakukan. Lalu jika indikator memiliki penilaian lebih rendah artinya strategi yang dijalankan oleh perusahaan belum berhasil dan menjadi kelemahan dalam perusahaan tersebut.

#### 2. *Weight* / Bobot

Dalam faktor CPM, *weight* atau bobot merupakan penentu keberhasilan strategi yang diukur dari bobot kuantitatif dimulai dari 0 – 1 yang dimana 0 merupakan tidak penting dan 1 merupakan penting. Setelah masing-masing bobot ditemukan maka akan di totalkan yang harus memiliki jumlah 1.





### 3. Rating

Rating merupakan sebuah angka penilaian yang berperan menunjukkan suatu kelemahan dan kekuatan yang berasal dari kunci faktor sukses. Kekuatan dibagi menjadi 2 yaitu kekuatan minor dengan angka 3 dan kekuatan mayor dengan angka 4. Sedangkan untuk kelemahan dibagi menjadi 2 juga yaitu kelemahan minor dengan angka 2 dan kelemahan mayor dengan angka 1

### 4. Skor

Score/skor adalah hasil perkalian antara bobot dan rating dalam masing-masing perusahaan. Hasil dari perkalian tersebut kemudian akan di totalkan yang akan menunjukkan bahwa semakin tinggi skor maka semakin baik suatu perusahaan dan begitu sebaliknya.

### 5. Total Weight Score

Penilaian akhir yang wajib di antara rentang 1 yaitu rendah dan 4 yaitu tinggi.

## 3.2 Metode Kelayakan Investasi

### Payback Period (PP)

Payback Period, Metode ini mencoba mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali. Karena itu satuan hasilnya bukan presentase, tetapi satuan waktu ( bulan, tahun, dan sebagainya). Kalau periode payback ini lebih pendek daripada yang diisyaratkan, maka proyek bisnis dikatakan menguntungkan, sedangkan kalau lebih lama proyek bisnis ditolak.. (Husnan, Saud dan Suwarsono Muhammad, 2020a :166). Berikut rumus dari Payback Period:

Tahun 1 Aliran kas bersih tahun ke 1 – Investasi awal

Tahun 2 Aliran kas bersih tahun ke 2 – Akumulasi kas masuk tahun 1

Berdasarkan rumus diatas, maka akan ditemukan hasil perhitungan berapa lama modal yang akan dikembalikan.

### Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV), Metode ini menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih (operasional maupun terminal *cash flow*) di masa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang tersebut perlu ditentukan terlebih dulu tingkat bunga yang dianggap relevan. (Husnan, Saud dan Suwarsono Muhammad, 2020b:167). NPV sendiri dapat dikatakan jika mempunyai nilai positif (lebih besar dari 0) maka, usaha tersebut layak dijalankan. Begitupun sebaliknya, jika NPV mempunyai nilai negatif (lebih kecil dari 0) maka usaha tersebut tidak layak dijalankan. Adapun rumus dalam menghitung NPV yaitu :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+i)^t}$$

### Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI), Metode ini menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi. Kalau profitability Index (PI)-nya lebih besar dari 1, maka proyek dikatakan menguntungkan, tetapi



kalau kurang dikatakan tidak menguntungkan (Husnan, Saud dan Suwarsono Muhammad, 2020c:168). Berikut rumus Profitability Index :

$$PI = \text{Total NPV} / \text{Investasi Awal}$$

### Internal Rate of Return (IRR)

IRR dapat dikatakan sebagai indikator untuk mengetahui tingkat efisiensi dari sebuah investasi. Selain itu, IRR juga bertujuan untuk melihat suatu kelayakan usaha. Jika angka IRR lebih besar dari tingkat suku bunga, maka dapat dikatakan layak. Begitupun sebaliknya, jika IRR lebih kecil dari tingkat suku bunga maka tidak dapat dikatakan layak. Adapun rumus dari IRR, berikut dibawah ini:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (i_2 - i_1)$$

- i = Disconto Facto = suku bunga
- NPV1 = menghasilkan NPV (+)
- NPV2 = menghasilkan NPV (-)

### Analisis Break – Even – Point (BEP)

BEP (*Break Even Point*) merupakan sebuah perhitungan yang dibutuhkan pelaku usaha untuk menganalisis apakah usaha yang dijalankan mengalami keuntungan atau kerugian. Selain itu, BEP juga dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar perbandingan pengeluaran yang digunakan dengan pendapatan yang akan didapatkan. Jika pengeluaran lebih besar dari pendapatan maka usaha tersebut akan mengalami kerugian, begitupun sebaliknya. Jika penjualan lebih besar daripada pengeluaran maka usaha tersebut akan mengalami keuntungan. Berikut ini rumus BEP dibawah ini :

$$\text{Rumus : } BEP = \frac{FC}{P - V}$$

- FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)
- P = harga jual per unit
- V = biaya variabel per unit

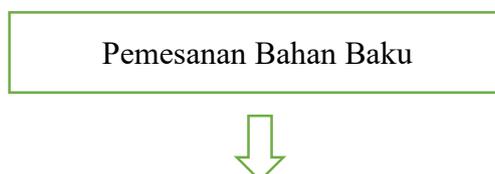
## Bab 4 Hasil

### 4.1 Gambaran Usaha

Byclovin\_id adalah bisnis yang berdiri pada bidang usaha pakaian dengan memiliki desain yang berbeda dengan pesaing dengan mengkombinasi pakaian satu dengan yang lainnya menjadi satu desain baru serta desain sendiri yang terdapat pada Byclovin\_id dengan menjadikan toko *clothing* yang mengikuti tren dan modis dengan kualitas yang baik serta harga yang terjangkau.

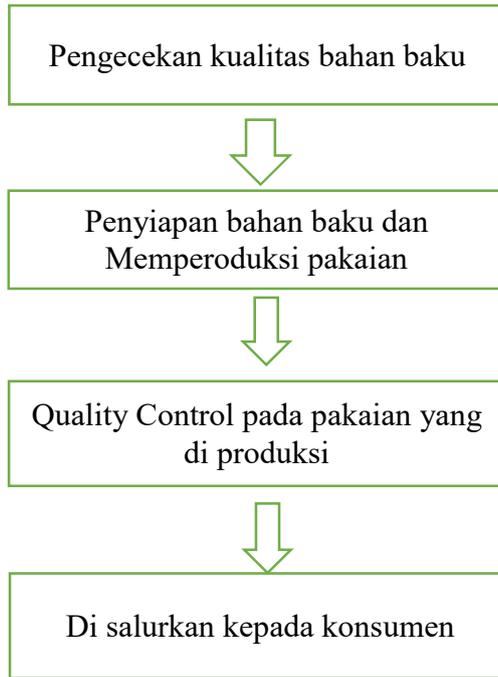
### 4.2 Rencana Produksi

#### Alur Proses Produksi



1. Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperjual beli, menyalin, atau menjiplak sebagian atau seluruhnya tanpa izin IBIKKG.  
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Data diolah Oleh : Byclovin\_id,2023

### 4.3 Rencana SDM

Jam operasional Byclovin\_id adalah dari pukul 08.00 – 16.00 dan membutuhkan 5 orang karyawan dengan waktu kerja 8 jam sehari pada hari Senin hingga Jumat , Dimana semua karyawan diberikan waktu istirahat 1 jam pada pukul 12.00 – 13.00 WIB.

Byclovin\_id akan memperhitungkan jumlah kebutuhan tenaga kerja dengan tepat agar usaha yang dijalankan lebih efektif dan efisien. Karyawan akan diseleksi sesuai kriteria yang telah ditentukan Byclovin\_id. Berikut ialah adalah rencana kebutuhan tenaga kerja Byclovin\_id :

#### Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja Byclovin\_id

No	Jabatan	Jumlah Pekerja
1.	Manajer	1
2.	Designer	1
3.	Bagian Produksi	3
<b>Total</b>		<b>5 orang</b>

Data diolah Oleh : Byclovin\_id,2023

### 4.4 Kelayakan Investasi

Penilaian suatu bisnis yang akan didirikan dan jalankan layak atau tidak , dapat diketahui melalui indicator seperti berikut :

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.



## Kesimpulan Kelayakan Keuangan

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
Payback Period (PP)	5 Tahun	2 Tahun 7 Bulan 18 Hari	Layak
Net Present Value (NPV)	NPV > 0	Rp.201.503.901	Layak
Profitability Index (PI)	PI > 1	Rp. 3,658234527	Layak
Break Even Point (BEP)	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP/tahun	Layak

### 4.5 Analisis Resiko

Dalam menjalankan suatu bisnis, pembisnis tidak hanya harus memikirkan peluang dan keunggulan saja, namun harus melihat dari sisi resiko / kelemahan yang dapat terjadi pada bisnis kedepannya. Sehingga mempunyai strategi lain jika kelemahan itu terjadi dan bisnis dapat bertahan dan terus berkembang. Setiap bisnis yang dijalankan tentunya mempunyai kelemahan, hal tersebut menjadi tanggung jawab pemilik untuk dapat mengatasinya. Berikut adalah resiko yang dimiliki Byclovin\_id :

1. Bylovin\_id belum dikenal oleh masyarakat luas
2. Penurunan daya beli pada masyarakat
3. Munculnya pesaing baru
4. Pemasok bahan baku mengalami kendala atau tidak tepat waktu

## Bab 5 Kesimpulan dan Saran

### 5.1 Kesimpulan

“Byclovin\_id” dibangun berdasarkan tingkat kelayakan investasi yang sudah diperhitungkan dari sisi aspek produksi, keuangan, pemasaran dan promosi mengalami kelayakan. Lalu dari sisi SDM sendiri memiliki 5 karyawan yang telah di latih terlebih dahulu sebelum terjun melakukan tugasnya.. Selanjutnya dari sisi pemasaran, “Byclovin\_id” dapat mengikuti pasar / trend yang sedang terjadi karena pemasaran yang dilakukan melalui sosial media sehingga memiliki brand awareness yang cukup tinggi. Lalu untuk sisi keuangan pun “Byclovin\_id” layak untuk dijalankan karena adanya perhitungan kelayakan investasi yang menghasilkan layak berdasarkan syarat kelayakan masing-masing.

### 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dalam mendirikan sebuah usaha saran yang dapat dilakukan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya adalah pemasaran yang dilakukan secara terus menerus melalui sosial media dan tokoh influencer yang sangat berpengaruh saat ini. Hal ini tentu akan berpengaruh dengan brand awareness.







2025	45.488.415	24.121.023
2026	38.111.723	
2027	91.604.989	
2028	155.531.471	

Data diolah Oleh : Byclovin\_id,2023

Berdasarkan perhitungan *payback period* pengembalian investasi awal pada 2 tahun 7 bulan 18 hari. *Payback period* pada tahun ke 2025 ( 2 tahun )  

$$\text{Rp.24.121.023} / \text{Rp.38.111.723} \times 12 \text{ bulan} = 7,5948357 = 7 \text{ bulan}$$

$$(7,598357 - 7) \times 30 \text{ hari} = 17,84 = 18 \text{ hari}$$

### Net Present Value

#### Analisis Net Present Value Byclovin\_id

Tahun	NCF	Df	PV of NCF
2024	Rp 6.194.220	0,952380952	Rp 5.899.257
2025	Rp 45.488.415	0,907029478	Rp 41.259.333
2026	Rp 38.111.723	0,863837599	Rp 32.922.339
2027	Rp 91.604.989	0,822702475	Rp 75.363.651
2028	Rp 155.531.471	0,783526166	Rp 121.862.978
<b>PV to NCF</b>			<b>Rp 277.307.559</b>
<b>Investasi</b>			<b>Rp 75.803.658</b>
<b>NPV</b>			<b>Rp 201.503.901</b>

### Profitability Index

$$PI = \text{PV to NCF} / \text{Investasi}$$

$$PI = \text{Rp. 277.307.559} / \text{Rp.75.803.658}$$

$$PI = \text{Rp. 3,658234527}$$

Berdasarkan perhitungan *Profitability Index* diatas, hasil PI Byclovin\_id adalah 3,651,0 yang berarti positif karena lebih besar dari 1 dan usaha layak dijalankan

### Break Even Point

Tahun	Penjualan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Marjin Kontribusi (Rp)	BEP (Rp)
2024	398.176.000	12.560.900	378.396.850	0,968453900	390.722.625,088
2025	457.902.400	12.937.933	398.153.390	0,971745217	409.730.228,749
2026	526.587.760	13.326.661	473.483.287	0,974692422	485.777.129,778
2027	605.575.924	13.727.461	498.182.444	0,977331561	509.737.395,138



2028	696.412.313	14.140.722	524.224.908	0,979694900	535.089.963,481
------	-------------	------------	-------------	-------------	-----------------

## Daftar Pustaka

Accurate (2021). Metode Garis Lurus, Cara Yang Mudah dan Sederhana Untuk Menghitung Nilai Penyusutan , diakses pada Februari 2023, <https://accurate.id/akuntansi/metode-garis-lurus/>

Bank Indonesia (2023). Reverse repo naik menjadi 5,75% sinergi menjaga stabilitas dan momentum pemulihan, diakses pada february 2023, [https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp\\_251323.aspx](https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_251323.aspx)

Biaya Admin Tabungan BCA 2023 : Semua Jenis Rekening & ATM , diakses pada Januari 2023, <https://www.bca.co.id/id/Individu/produk/simpanan/Tahapan>.

Chad J.Zutter , Scott B.Smart (2019), *Principles of Managerial Finance*. Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

CNBC Indonesia (2019), Gairah Industri Fashion di Indonesia ,diakses pada November 2022, <https://www.cnbcindonesia.com/lifestyle/20190712155341-35-84555/gairah-industri-fashion-indonesia>

Databoks ( Maret 2022 ) , produk paling diminati konsumen saat belanja online,diakses Oktober 2022, <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/03/28/8-produk-yang-paling-diminati-konsumen-saat-belanja-online-apa-saja>

Fred R.David.,Forest R.David (2017),*Strategic Management : A Competitive Advantage Approach,Concepts,and Cases*,Edisi 16,Global Edition, Malaysia : Pearson Education.

Jay Heizer,BarryRender,and Chuck Munson (2020),*Operations Management:Sustainability and Supply Chain Management*,Edisi 13,Global Edition. Pearson Education.

Joseph J.Martocchio (2019 ).*Human Resource Management*.Edisi 15, Pearson Education.

Kemenperin( Juli 2022) , Pulih dari Pandemi, Utilisasi Industri TPT naik jadi 70 persen, diakses pada November 22, <https://kemenperin.go.id/artikel/23435/Pulih-dari-Pandemi,-Utilisasi-Industri-TPT-Naik-Jadi-70-Persen>

Philip Kotler and Gary Armstrong (2021),*Principles of Marketing*,Edisi18,United States Edition.Pearson Education.

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Lembaran Negara RI Tahun 2008, No. 93. Menteri Hukum dan HAM. Jakarta.

Ruang Hukum (2021), Izin Usaha Konveksi Rumahan, diakses pada Desember 2022 , <http://ruanghukum.co.id/publication/izin-usaha-konveksi-rumahan>



Hak cipta dimiliki oleh Kwik Kian Gie (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya.  
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.

Siti Resmi (2019) ,Perpajakan:Teori dan Kasus,Edisi 11, Salemba Empat.

Stephen P.Robbins and Mary K.Coulter (2021),Management,Edisi 15 ,Pearson Education Limited.

Suad Husnan dan Suwarsono Muhammad (2020), Studi Kelayakan Proyek Bisnis,Edisi kelima, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

**Hak Cipta Dilindungi 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.

PERSETUJUAN RESUME  
KARYA AKHIR MAHASISWA

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Erwina Lie

NIM : 74190325 ; Tanggal Sidang : 18 April 2023

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha

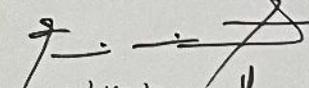
Clothing Brand "Byckwin-id"

Jakarta, 4 / May 20 23

Mahasiswa/I

  
(Erwina Lie.....)

Pembimbing

  
(Wiwilv.....)