

# Contoh Proposal Usaha

PROPOSAL USAHA

BAJU DISTRO ONLINE

# BAJUPRO

*Toko Baju Online Indonesia*

BAJUPRO

## RINGKASAN PROYEK

### A. Manajemen

Nama Perusahaan : Baju Pro  
Nama Pemilik Perusahaan : Mahardika  
Bidang Usaha : Pakaian  
Jumlah Tenaga Kerja : 3 Orang

### B. Pemasaran

Produk yang dipasarkan : Baju Pria dan Baju Wanita  
Sasaran Konsumen : Pemuda – Pemudi  
Wilayah Pemasaran : Digital, Internet, Indonesia.  
Rencana Tahun Penjualan : 2014  
Penetapan Harga Jual : Rp. 145.000

### C. Penetapan Harga Proyek

Total Biaya Proyek : Rp. 32.510.000  
Pinjaman yang Diajukan : Rp. 20.000.000  
Jangka Waktu Pengembalian : 1 Tahun  
Penjualan Pertama : Rp. 139.200.000  
Keuntungan Pertama : Rp. 91.440.000

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENGELOLA

Nama : Mahardika  
Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 17 Maret 1993  
Alamat Rumah : Jl. Raya Gunung Kapur, Ciseeng RT 01/RW 04. Kelurahan Ciseeng, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. 16330.  
Alamat usaha : Jl. Haji Sa'arih, No 17 Perumahan

Sasmita Loka RT 02 / RW 04.  
Kelurahan Pamulang barat, Kabupaten  
Tangerang Selatan. Banten. 15422.  
: Strata 1 (satu) Universitas Pamulang.  
: Internet Marketing dan Pemograman  
Web.

Pendidikan Terakhir  
Keterampilan

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Judul Kegiatan**

Usaha daring penjualan aneka baju pria dan wanita, sablon dan jahitan. Baju unik, produksi terbatas.

#### **B. Status Usaha**

Usaha yang dijalankan merupakan salah satu dari industri kreatif busana.

#### **C. Bentuk Kegiatan**

Usaha yang kami dirikan adalah jenis produksi busana dalam skala menengah, menargetkan pemuda-pemudi dalam kebutuhan pakaiannya. Aneka baju yang ditawarkan adalah sablon manual, sablon digital. Pertimbangannya sebagai berikut:

- Kebutuhan pakaian tetap berlangsung seiring dengan jumlah penduduk masyarakat, dengan bantuan teknologi digital berbelanja menjadi kemudahan untuk konsumen.
- Produk yang ditawarkan beragam, kini sablon digital menjadi tren karena kualitas yang baik dan menyerap / menyatu pada bahan kaos.
- Menjadi unik, dan terbatas bagian dari aturan usaha kami untuk tetap berkembang dan menjadi kepuasan khusus untuk pembeli.
- Harga yang ditawarkan relatif kompetitif.

#### **D. Tujuan Kegiatan**

Untuk mengembangkan kemampuan berbisnis di era digital, meningkatkan profit, dan menjadi bagian pemicu ekonomi Indonesia dibidang ekonomi kreatif.

## **BAB II**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **A. Produk**

Produk yang ditawarkan menjadi kebutuhan dasar, yaitu berupa baju. Desain yang dibuat menjadi unik, menarik dan eksklusif. Setiap produk akan memiliki batas produksi kali 10.

Arah Desain:

Sebagai tumpuan, desain diambil dari kreatifitas berdasarkan tuntutan dan tren pada media sosial.

#### **B. Bahan Baku**

Bahan baku yang digunakan adalah sebagai berikut:

- Cotton Combad 43s
- Fanel
- Benang Jahit
- Tinta Direct To Garment
- Dan kebutuhan produksi garmen lainnya.

#### **C. Proses Produksi**

Bahan kaos dijahit hingga membentuk kaos, lalu dicetak menggunakan alat cetak sablon manual atau alat cetak sablon digital. Selanjutnya, kaos yang telah dicetak akan dikeringkan menggunakan alat press lalu dikemas dengan kantong plastik dan dipercantik dengan kemasan tas genggam.

#### **D. Pemasaran**

Segmen pemasaran digital sangat potensial, kami membangun situs sebagai tempat konversi penjualan. Dengan teknik optimasi mesin pencarian yang memumpuni, dan dorongan dari media sosial kami yakin akan mengembangkan usaha ini dengan baik. Berikut rinciannya analisisnya:

- Kata “Baju Online” dicari sebanyak 14400 rata-rata pencarian perbulan.
- Kata “Beli Baju Sablon Digital” dicari sebanyak 8205 rata-rata pencarian perbulan.
- Minat media sosial terhadap pakaian sebanyak 24 Juta pengguna.
- Penjualan rata-rata pada masing-masing halaman landas situs sebesar 240 Penjualan perbulannya.

## **E. Analisa SWOT**

### Strength

- Produksi sablon digital sangat diminati berbagai kalangan, karena kualitas dan perawatannya yang mudah.
- Setiap produksi, persatu desain hanya dapat diproduksi kali 10. Agar mempertahankan kualitas unik, eksklusif untuk pengalaman konsumen.
- Proses pembelian yang mudah melalui digital. Pengiriman menggunakan jasa ekspedisi.
- Orientasi usaha kami berada pada mutu dan pengalaman konsumen.

### Weakness

- Banyak pesaing.
- Minat pembelian bisa menurun bila ada usaha yang sama melakukan penipuan.
- Pengiriman bisa saja rusak oleh pihak ketiga dalam hal ini jasa ekspedisi.

### Opportunities

- Target pasar sangat menyakinkan.
- Kemudahan beriklan di berbagai penyedia layanan.

- Keuntungan yang didapat cukup besar, bekisar 45% setiap penjualan.

Threat

- Pesaing bisa saja berintimidasi.
- Pesaing yang memproduksi semakin banyak.

## BAB III

### TARGET PENJUALAN

#### A. Target Produk

Produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan pembeli, namun desain baju akan dikeluarkan perminggu sebanyak 80 desain.

#### B. Target Konsumen

Konsumen yang ditargetkan adalah pengguna media sosial, pria dan wanita. Berkisar umur dari 15 tahun hingga 35 tahun se-Indonesia. Dengan rata-rata 4 penjualan perharinya.

#### C. Target Pendapatan

Target pendapatan yang diinginkan per satuan produk sebesar Rp. 95.000.

## BAB IV

### RENCANA BIAYA

#### A. Bahan Baku

| NO | Uraian         | Vol | Satuan | Harga      | Jumlah        |
|----|----------------|-----|--------|------------|---------------|
| 1  | Cotton Combad  | 40  | Kg     | Rp. 8.000  | Rp. 240.000   |
| 2  | Tinta          | 6   | Botol  |            | Rp. 400.000   |
| 3  | Plastik        | 10  | Pak    | Rp. 5.000  | Rp. 50.000    |
| 4  | Kantong Kertas | 10  | Pak    | Rp. 12.000 | Rp. 120.000   |
| 5  | Listrik        | 800 | Watt   |            | Rp. 450.000   |
|    |                |     |        | Total      | Rp. 1.210.000 |

#### B. Kebutuhan Pemasaran

| NO | Uraian          | Periode | Harga                             |
|----|-----------------|---------|-----------------------------------|
| 1  | Pembuatan Situs | Tahun   | Rp. 12.000.000/12 = Rp. 1.000.000 |
| 2  | Iklan           | Bulan   | Rp. 1.000.000                     |

|   |              |       |                |
|---|--------------|-------|----------------|
| 3 | Transportasi | Bulan | Rp. 600.000    |
|   |              | Total | Rp. 13.600.000 |

### C. Kebutuhan Alat

| NO | Uraian      | Satuan | Harga          |
|----|-------------|--------|----------------|
| 1  | Printer DTG | 1 Unit | Rp. 6.500.000  |
| 2  | Mesin Press | 1 Unit | Rp. 7.200.000  |
|    |             | Total  | Rp. 13.700.000 |

### D. Harga Jual

| NO | Uraian                      | Kapasitas         |                |
|----|-----------------------------|-------------------|----------------|
| 1  | Aset                        | -                 | Rp. 13.700.000 |
| 2  | Produksi Barang / Bulan     | 80                | Rp. 1.210.000  |
| 3  | Kebutuhan Pemasaran / Bulan | -                 | Rp. 2.600.000  |
|    |                             | Total Biaya/Bulan | Rp. 3.810.000  |
|    |                             | Total Biaya/Unit  | Rp. 47.625     |
|    |                             | Margin Jual       | 45%            |
|    |                             | Harga Jual/Unit   | Rp. 141.556    |
|    |                             | Pembulatan        | Rp. 145.000    |

## BAB V

### ORGANISASI PELAKSANA

#### A. Personal

| NO | Nama              | Pendidikan | Tugas                 |
|----|-------------------|------------|-----------------------|
| 1  | Mahardika         | Strata 1   | Pengelola & Pemasaran |
| 2  | Yuli Siti Rodiyah | Strata 1   | Keuangan              |
| 3  | Mawardi           | Strata 1   | Produksi              |

#### B. Struktur Organisasi



## BAB VI

### PENUTUP

Demikian proposal usaha pakaian baju ini saya buat, adapun tujuan proposal ini yaitu untuk memperkenalkan lebih detail

tentang produk saya dan mengundang investor untuk bekerja sama membangun usaha pakaian baju ini.

Isi dari proposal ini yaitu terdiri dari pengenalan produk, rincian biaya yang dibutuhkan dalam berproduksi, analisa SWOT produk hingga ke struktur organisasi pengelola.

Semoga apa yang termuat dalam proposal ini dapat dimengerti dengan mudah dan calon investor tertarik untuk bergabung dalam usaha ini.

Atas perhatian Bapak/Ibu saya ucapkan terima kasih.

Mahardika

Pengelola