**PROPOSAL USAHA**

**PERBAIKAN DAN JUAL - BELI KOMPUTER, LAPTOP, DAN PERLENGKAPAN KOMPUTER**

**( TUGAS KEWIRAUSAHAAN )**

**Disusun Oleh :**

**Nama : Aisyah Aprilia Achlawy**

**NPM : 1415012005**

****

**PROGRAM STUDI TEKNIK ARSITEKTUR**

**FAKULTAS TEKNIK**

**T.A 2016 / 2017**

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

**a. Latar belakang**

Sudah menjadi pengetahuan umum bahwa keunggulan desain dan kualitas produk merupakan unsur utama yang sangat menentukan daya saing suatu produk manufaktur di era perdagangan global dewasa ini. Tanpa dikuasainya kedua unsur itu, maka dapat dipastikan suatu produk manufaktur akan sulit bersaing di pasar, baik di pasar domestik, maupun di pasar internasional. Bahkan, sangat mungkin terjadi produk tersebut akan benar-benar tersingkir dari arena persaingan pasar.

Keunggulan kreatifitas dan inovasi di bidang desain dan kualitas produk sangat dimungkinkan karena kebanyakan para pengusaha muda itu umumnya memiliki latar belakang pendidikan di bidang seni dan desain. Beberapa diantara mereka adalah sarjana seni dan desain jebolan dari perguruan tinggi terkemuka di kota Jogjakarta, tetapi tidah mustahil juga mereka yang memiliki usaha ini tidak dari sarjana-sarjana yang disebutkan di atas tadi. Mereka memfokuskan diri dan menekuni industri distro untuk aneka produk pakaian yang terkait dengan gaya hidup anak muda dan remaja mulai dari pakaian jadi, baju kaos, jaket dan celana dan pernak-perniknya pin, gantungan kunci, topi, sepatu, tas, dompet dan ikat pinggang.

Namun justru dengan mengandalkan kreatifitas dan inovasi desain produk itulah, kalangan pebisnis distro dapat meraih nilai tambah yang cukup tinggi dengan memperoleh harga di atas harga jual rata-rata produk sejenis yang dipasarkan di departmen store atau outlet pakaian lainnya. Namun konsumen sendiri merasa puas dengan produk distro karena memiliki desain dan merek yang eksklusif. Bahkan dengan keeksklusifannya itu, desain desain pakaian yang dihasilkan distro sedikit banyak kini sudah menjadi trend setter dalam dunia fashion di tanah air.

**b. Visi dan Misi Usaha**

  Visi

1. Menjadikan perusahan kaos distro terbaik yang senatiasa mampu bersaing dan tumbuh berkembang dengan sehat.

2. Sebagai jasa media promosi yang handal di berbagai sarana media di skala internasional.

  Misi

1. Menghasilkan laba yang pantas yang untuk mendukung pengembangan perusahaan serta memberikan deviden yang memuaskan bagi para pelanggan.

2. Memproduksi berbagai jenis kaos yang terkait dengan kebutuhan masyarakat dengan mutu terbaik , harga dan pasokan yang berdaya saing tinggi mmelalui pengolahan yang profesional demi kepuasan pelanggan.

3. Memberi penghargaan kepada teman melalui kesejahteraan yang memadai, penyediaan lingkungan kerja yang aman,memberi kesempatan untuk pengembangan karier serta melakukan.

4. Menjalin kemitran kerja sama dengan pemasokdan penyalur yang saling menguntungkan.

5. Memberikan perhatian yang tulus kepada masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja dan dukungan pembinaan sosial.

**c. Tujuan usaha**

Usaha distro ini di buat terkhusus bagi anak muda. Yang dimana style anak muda sekarang semakin berkembang. Mengikuti perkembangan tersebut timbul sebuah ide gagasan untuk membuat sebuah usaha distro. Yang dimana menyediakan kebutuhan gaya anak muda zaman sekarang. Dengan design yang kagi trend di kalangan anak muda sekarang.

            Disini juga kami ingin memberikan fasilitas seperti produk import, dari berbagai jenis merk yang terkenal dengan harga yang sepadan dengan kualitas produk yang kami sediakan. Kami juga ingin memberikan suatu inspirasi dari design yang kami buat sendiri. Memberikan kualitas produk yang bagus adalah salah satu tujuan dari distro saya ini.

**d. Jenis produk**

Jenis produk yang ingin saya buat adalah yang sesuai dengan trend anak muda sekarang. Yang terkhusus bagi para mahasiswa. Kami ingin memberikan jenis produk mulai dari pakaian jadi, baju kaos, jaket dan celana dan pernak-perniknya pin, gantungan kunci, topi, sepatu, tas, dompet dan ikat pinggang. Kami berusaha keras untuk memberikan produk yang beda dengan produk di pasaran murah. Produk distro ini akan memberikan kualitas dan design yang beda dengan produk yang ada di pasaran murah. Sehingga para pembeli akan merasa puas dengan apa yang telah dibelinya

**BAB II**

**ASPEK PEMASARAN**

**a. Lingkungan usaha**

Sengaja saya memilih lingkungan usaha yang ramai penduduk. Dengan tingkat perekonomian yang sangat memadai. Dengan melihat situasi dan kondisi lingkungan yang sangat memungkinkan untuk bersaing secara sehat. Lingkungan yang dekat dengan para mahasiswa seperti universitas dan tempat wisata.

            Lingkungan yang bersih dan bebas dengan preman – preman akan lebih memudahkan kita di dalam menjalan kan usaha distro ini. Sehingga kita juga dapat berbaur dengan lingkungan sekitar. Menjalin hubungan bisnis yang sehat. Ini akan menimbulkan dampak yang sangat positif demi perkembangan usaha kedepannya.

**b. Kondisi pasar**

            Kondisi pasar yang stabil dengan keramaian. Sehingga tidak ada yang nama nya hari libur sepi pengunjung. Misalnya di perkotaan, sehingga masyarakat akan senantiasa banyak yang akan datang. Peluang kesuksesan pun akan  semakin jelas kelihatan. Kondisi pasar yang selalu ramai baik dari lingkungan setempat maupun dari luar kota.

            Tingkat keamanan usaha kita pun terjamin dengan adanya lingkungan yang baik. Dekat dengan kantor polisi, sehingga para preman maupun orang-orang yang ingin merusak tempat usaha kita akan lebih aman dibandingkan dengan kondisi pasar yang sangat jauh dari kantor polisi.

**c. Rencana pemasaran**

            Rencana pemasaran usaha distro ini melalui berbagai cara yang diantara nya :

* **Dekat dengan target market.**

Target utama pemasaran dekat dengan konsumen. Sehingga dengan mudah kita mempromosikan produk yang kita miliki.Mudah di akses

* **Tempat yang mudah di akses** oleh masyarakat akan membuka usaha kita lebih maju. Sehingga memudahkan pelanggan untuk mengunjungi toko distro kita.
* **Melalui internet**

Internet adalah salah satu tempat kita untuk memasaran produk kita. Sehingga para pelanggan bisa melihat produk baru yang kita miliki melalu internet. Baik melalui website yang kita punya, atau pun situs jejaring sosial.

* **Brosur iklan**

      Salah satu tempat yang paling cocok untuk mempromosikan produk yang kita punya. Baik melalui iklan koran. Ataupun dengan iklan di majalah remaja. Itu sangat bagus untuk promosi produk yang kita miliki. Ada juga melalui even-even di sekolahan atau pun di kampus.

**BAB III**

**ASPEK PRODUKSI**

**a. Lokasi usaha**

            Dalam mendirikan distro kita harus mencari tempat yang strategis, karena pada umum nya sebagian konsumennya anak muda maka sebaiknya distro dibangun atau didirikan di tempat yang biasa anak muda sering berkumpul. Dengan cara ini tentu distro yang didirikan akan menarik perhatian bagi para anak muda tersebut dan kemudian mengunjungi distro tersebut. Selain dengan cara tersebut, orang banyak menggunakan internet untuk mempromosikan distronya. Blog dan situs pertemanan sering digunakan untuk memperkenalkan distro yang dia dirikan kepada orang-orang. Selain itu mempromosikan melalui mulut ke mulut juga cukup efektif. Apalagi distro merupakan tempat anak-anak muda berkumpul, pasti mereka akan memberi tahu kepada temannya untuk mengunjungi distro tersebut.

            Lokasi yang sedang saya incar di tempat perkotaan. Terkhusus di daerah yang ramai penduduk. Tempat yang strategis dekat dengan universitas terkenal. Sehingga akan lebih mudah bagi pelanggan untuk mengunjungi toko distro kita. Dekat dengan tempat wisata terkenal. Sehingga para turis asing maupun lokal dapat singgah untuk melihat produk-produk baru yang kita miliki. Lokasi ini lah yang dapat membuka jalan kesuksesan dalam menjalakan usaha yang sedang kita tekuni.

**b. Penetapan Harga**

        Harga yang akan dikenakan adalah harga yang diperkirakan akan terjangkau oleh masyarakat sekitar. Setelah memperhitungkan dengan cukup matang, akhirnya kami tetapkan sebagai harga awal berikut adalah tabel harga jasa produk yang ditawarkan. Adapun untuk selanjutnya harga akan disesuaikan dengan perkembangan selanjutnya.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No.** | **Jenis Produk** | **Harga** |
| 1 | Kemeja | > Rp.   89.000,- |
| 2 | Kaos | > Rp.   90.000,- |
| 3 | Jeans | > Rp. 180.900,- |
| 4 | Gaun | > Rp. 235.800,- |
| 5 | Kerudung | > Rp.   69.900,- |
| 6 | Rok | > Rp. 109.900,- |
| 7 | Jaket | > Rp. 199.900,- |
| 8 | Aksesoris | Rp. 24.500,- s.d Rp. 78.900,- |

            Pelaksanaan Distribusi

Distribusi yang dilakukan perusahaan kami yaitu distribusi intensif, diusahakan sebanyak mungkin agar dapat menjual produk sebanyak-banyaknya dan lebih mendekati konsumen, sehingga lebih mudah dalam penjualannya dalam menghasilkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya.

            Strategi Promosi yang akan dilakukan

Strategi yang akan kami jalankan pada perusahaan ini antara lain :

•   Membuat pamflet-pamflet berisi produk – produk baru yang akan ditempel tiap bulannya.

•   Melakukan iklan-iklan di dunia internet baik melalui situs jejaring sosial maupun forum.

•   Membuat katalog mengenai fashion yang sedang uptodate di distro.

**c. Sumber-sumber Produk / Bahan**

Untuk sumber-sumber bahan baku atau supplier pakaian, kami mengambil dari supplier atau perusahaan yang sudah terjamin dan terbukti kualitas pakaiannya dengan model dan corak yang menarik konsumen tentunya. Sehingga dengan begitu tidak merugikan berbagai pihak, baik dari pihak perusahaan maupun konsumen yang membelinya.

**d.  Produk yang dihasilkan**

Semakin tingginya kebutuhan masyarakat akan pakaian dan fashion lainnya sehingga menghabiskan sampai 3 lusin pakaian dalam sehari, belum termasuk aksesoris yang semakin marak digunakan oleh masyarakat, khususnya oleh anak remaja.

Adapun kualitas produk atau mutu produk yang kami hasilkan memiliki beberapa keunggulan:

o   Berkualitas tinggi dan dapat memuaskan konsumen,

o   Bermacam-macam bentuk dan ukurannya dengan style yang uptodate,

o   Hasil sablon sangat rapi dan tidak mudah luntur walau beberapa kali cuci.

Kegunaan produk sebagai kebutuhan sehari-hari dengan berbagai macam fungsi dan manfaat

Selain itu, produk yang kami pasarkan mempunyai beberapa keistimewaan, diantaranya :

o   Harga terjangkau oleh kemampuan konsumen,

o   Kualitas produk terjamin,

o   Sesuai dengan selera masyarakat.

**e. Biaya proses produksi per tahun terdiri dari :**

1.      Modal Awal produksi

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Renovasi Awal & Desain Interior |  | Rp.   20.000.000,- |
| Kulakan baju grosir |  | Rp. 600.000.000,- |
| Biaya Soft Opening dan Promosi awal |  | Rp.     5.000.000,- |
| Biaya gaji karyawan tahun pertama |  | Rp.   60.000.000 ,-  + |
| Jumlah Modal Produksi |  | Rp. 685.000.000,- |

2.      Biaya lain-lain

·         Listrik                                                    Rp. 12.000.000,-

·         Asuransi                                                 Rp. 11.000.000,-

·         Transportasi                                           Rp.   6.500.000,-

·         Administrasi                                          Rp.   4.500.000,-

·         Pajak                                                      Rp.   2.750.000,-

·         Pemeliharaan gedung dan peralatan      Rp.   6.000.000,-  +  
Jumlah biaya lain-lain                            Rp. 42.750.000,-

**Total seluruh biaya produksi (1 + 2)**

Jumlah modal produksi                                     Rp. 710.000.000,-

Jumlah biaya lain-lain                                        Rp.   42.750.000,-    +

Total                                                                  Rp. 667.250.000

**f. Tenaga kerja**

Tenaga kerja yang kita gunakan dalam distro ini adalah sebagian besar wanita. Di dalam memilih karyawan juga kita menentukan kriteria yang pas untuk tempat distro kita. Karena postur tubuh yang ideal akan lebih menarik pelanggan untuk mengunjungi toko kita

**BAB IV**

**ASPEK KEUANGAN**

**a.**      **Perencanaan Laba Rugi**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|               Biaya tetap |  | |
| 1.   Penyusutan gedung dan peralatan | Rp.   7.000.000,- | |
| 2.   Gaji pegawai | Rp. 60.000.000,- | |
| Jumlah | Rp. 67.000.000,- | |
|  |  | |
|               Biaya variable/ produksi |  | |
| Kulakan baju grosir | Rp. 600.000.000,- | |
| Jumlah | Rp. 600.000.000,- | |
|  |  | |
|               Biaya-biaya lain |  | |
| 1.  Listrik  2.  Asuransi  3.  Transportasi  4.  Administrasi  5.  Pajak | Rp. 12.000.000,-  Rp. 11.000.000,-  Rp.   6.500.000,-  Rp.   4.500.000,-  Rp.   2.750.000,- | |
| Total Modal produksi | Rp. 36.700.000,- | |
| TOTAL MODAL (PENGELUARAN) | Rp. 703.700.000,- | |
|  |  | |
|  |  | |
|               Pendapatan |  | |
| Penjualan aneka pakaian dan fashion | Rp. 960.000.000,- | |
| TOTAL PENDAPATAN | Rp. 960.000.000,- | |
|  |  | |
| PROYEKSI LABA/RUGI(KEUNTUNGAN)  Total Pendapatan  Total modal / Pengeluaran | | Rp. 960.000.000,-  Rp. 703.700.000,- |
| TOTAL KEUNTUNGAN BERSIH | Rp. 256.300.000,- | |
|  |  |  |

**b. Biaya investasi**

            untuk modal investasi yang akan kami cari melalui orang yang dekat dengan kami. Misalnya investasi modal dari keluarga. Supaya untuk proses kedepannya akan lebih mudah dan menjamin keamanan dalam usaha ini.

**c. Harga produk**

               Dalam menentukan harga barang atau produk yang dijual memang harus disesuaikan dengan kantong dari konsumennya. Tetapi meskipun biasanya barang-barang yang di jual di distro harganya agak mahal, tetapi tetap saja tidak mengurangi minat para anak muda untuk membeli pakaian, celana, atau aksesoris yang mereka gunakan di distro. Memang gengsi di antara kalangan anak muda mempengaruhi hal tesebut, tetapi model dan kualitas barang-barang yang ada di distro sangat sesuai dengan selera para anak muda, sehingga mereka tetap membeli barang-barang yang ada di distro meskipun harganya mahal. Akan tetapi pemilik distro harus memperhatikan kualitas dari barang yang dijualnnya, agar harga yang para konsumen bayar sesuai dengan kualitas barang yang mereka beli.

**d. Model dan design produk**

 

                 Anak-anak muda biasanya tidak mau ketinggalan dalam hal berpakaian, mereka selalu berusaha mengikuti tren masa kini. Dan model pakaian yang dijual di distro biasanya mengIkuti perkembangan tren masa kini. Seperti model gambar pada baju misalnya, biasanya distro menjual baju-baju dengan gambar-gambar artistik yang sangat bagus dan digemari anak-anak muda. Contoh lain baju-baju pada distro memiliki warna-warna yang menarik dan beraneka ragam. Dengan menyediakan seperti contoh-contoh di atas tentu para konsumen akan puas dengan barang-barang yang ada di distro anda.

**BAB V**

**PENUTUP**

**a. kesimpulan**

Proposal usaha ini sangat berguna bagi para pembaca. Semua data yang kita butuh kan untuk membuka suatu usaha terkhusus usaha distro telah tercantum di dalam buku proposal saya ini. Semoga apa yang telah saya tulis dan rencanakan dapat menjadi inspirasi buat para pembaca.

**b. Penutup**

Demikian proposal usaha ini saya buat, dengan harapan dapat melaksanakan semua rencana-rencana serta tujuan yang telah saya buat. Mohon maaf bila ada kesalahan kata-kata ataupun tulisan. Semua kekurangan datangnya dari saya dan kelebihan datang nya hanya dari Tuhan Yang Maha Esa,saya ucapkan terima kasih.

**DAFTAR PUSTAKA**

<http://www.anneahira.com>

[www.google.co.id](http://www.google.co.id)

[www.maxmanroe.com](http://www.maxmanroe.com)

wahyugustypranataxitkr5.blogspot.co.id