

**PROPOSAL**

**MAGNOLIA BRIDAL SHOP**



**KELOMPOK 1**

Charlotte Amabelle

Allura Augenia Akerina

Allyssa Laudia

Alya Nurdini

Intan Ayu Agustin

SMK PARIWISATA METLAND SCHOOL

Jl. Taman Metro Raya Perum Metland Transyogi Kec. Cileungsi Kab. Bogor

2023

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Bridal merupakan salah satu dari sekian banyak usaha yang bergerak dalam bidang jasa pernikahan khususnya dalam penyediaan penyewaan kebutuhan masyarakat akan gaun pengantin modern, gaun pengantin bergaya klasik, yang memberikan kemudahan pada pelanggan agar dapat lebih praktis pada proses pernikahan.

Magnolia Bridal Shop mementingkan konsultasi untuk mempersiapkan gaun pengantin. Kami juga menyediakan berbagai paket make-up untuk semua yang terlibat dalam proses pernikahan. Kami menerima layanan terkait gaya rambut dan make-up yang akan digunakan pada hari besar sang calon pengantin. Selain menyediakan gaun untuk mempelai, bridal shop kami juga mempersiapkan gaun untuk para pengiring termasuk orang tua calon mempelai.

### **1.2 Konsep Usaha**

Konsep usaha Magnolia Bridal Shop adalah menyediakan layanan peminjaman dan bahkan pembelian gaun pengantin import dengan kualitas yang terbaik. Toko kami bertempat di ibukota Bali, yaitu Denpasar. Namun kami juga melayani konsultasi secara online mengenai keinginan customer kami agar kedua belah pihak sama-sama mendapatkan kesepakatan dan kepuasan tersendiri.

### **1.3 Visi Misi**

#### **Visi**

Menjadi Bridal yang terpercaya serta menjadi trend setter dalam memberikan jasa penyewaan gaun pengantin dan menjadi patner yang terpercaya.

#### **Misi**

Memberikan Pelayanan yang berkualitas dan kekeluargaan pada pihak konsumen. Memberikan pemecahan terbaik dan terkonsep dibidang bridal.

## **BAB 2**

### **ANALISA USAHA**

#### **2.1 Kelebihan**

Produk gaun yang ditawarkan Magnolia Bridal shop semua Merupakan produk kualitas baik yang diimpor dari Luar negeri dan cenderung dapat dibeli dengan keadaan baru.

#### **2.2 Kekurangan**

Keterbatasan dalam melayani konsumen, dikarenakan Magnolia Bridal shop baru akan dibuka sehingga pelayan yang digunakan baru, serta konsumen kurang akan kepercayaan nya kepada toko baru, mereka cenderung loyal pada toko lama.

#### **2.3 Peluang Usaha**

Marak nya pengantin modis masa kini yang ingin menerapkan gaya pernikahan modern, dari mulai busana hingga riasan membuat Magnolia Bridal Shop diprediksi akan terus berjaya.

Magnolia Bridal Shop memiliki kualitas layanan dan produk yang premium. Kami juga mengedepankan kepentingan dan keinginan customer, yang membuat Bridal Shop kami akan mendapatkan respon positif dari para customer.

#### **2.4 Ancaman / Persaingan Usaha**

Kain-kain yg kita gunakan adalah kain premium yang membuat harga dari Magnolia Bridal Shop lebih mahal daripada Bridal Shop lainnya. Oleh karena itu persaingan usaha yang semakin ketat. menjual gaun dengan harga yang terjangkau akan menjadi ancaman untuk Magnolia Bridal Shop karena bisa menurunkan target pemasaran.

## **BAB 3**

### **RENCANA USAHA**

#### **3.1 Nama Usaha**

Magnolia Bridal Shop terinspirasi dari nama bunga ‘Magnolia’. Bunga Magnolia yang berartikan “kesucian dan ketulusan dalam memberikan cinta kepada pasangan”, sehingga Magnolia Bridal Shop berharap setiap customer akan memiliki hubungan pernikahan seperti bunga Magnolia.

#### **3.2 Produk Yang Dihasilkan**

Magnolia Bridal Shop menyewakan dan juga menjual gaun pernikahan import dengan kualitas premium. Magnolia Bridal Shop juga menyediakan layanan make-up dan hair do sebagai pelengkap. Produk kami tersedia untuk pengantin, pengiring pengantin, dan orang tua pengantin.

#### **3.3 Rincian Harga**

Berikut rincian harga dari layanan yang tersedia pada Magnolia Bridal Shop:

NO.	NAMA BARANG	KETERANGAN	HARGA
	Magnolia I	Gaun Untuk sepasang pengantin	RP. 70.000.000
	Magnolia II	Make-up & Hair do	RP. 23.000.000
	Magnolia III	Gaun Pengantin + Make-up & Hair do	RP. 90.000.000
	Magnolia IV	Gaun untuk 5 Pax Bridesmaid	RP. 63.000.000
	Magnolia V	Gaun 5 pax bridesmaid + Make up & Hair do	RP. 70.000.000
	Magnolia VI	Gaun untuk orang tua pengantin	RP. 45.000.000
	Magnolia VII	Gaun untuk orang tua pengantin	RP. 56.000.000

		+ Make up & hair do	
--	--	---------------------	--

### **3.4 Target Market**

Target market dari Magnolia Bridal Shop adalah orang-orang yang berpenghasilan di atas Rp.90.000.000.

### **3.5 Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran kami terbagi menjadi dua, yaitu offline & online. Untuk pemasaran offline, kami menyebarkan brosur dan juga flyer. Sementara untuk pemasaran online, kami mengunggah konten-konten menarik di jejaring sosial media. Kami juga mengandalkan endorse dan ads untuk menarik pelanggan dan memperluas jangkauan pemasaran.

### **3.6 Sistem Usaha**

Secara umum sistem usaha Magnolia Bridal Shop adalah penjualan langsung dimana kami membuka toko di Bali tepatnya di daerah Denpasar. Tidak hanya itu kami juga membuka toko online di instagram dan website untuk memudahkan konsumen di luar Bali agar bisa menyewa maupun membeli gaun dari Magnolia Bridal Shop.

### **3.7 Sistem Pembagian Hasil**

Kami menjual 30% dari saham Magnolia Bridal Shop senilai RP. 40.000.000. untuk bagi hasil dihitung berdasarkan persentase kepemilikan saham dikali dengan laba bersih (profit) Magnolia Bridal Shop setiap bulan.

## BAB 4

### ANALISA KEUANGAN

#### 4.1 Modal

##### Kebutuhan Perlengkapan

NO.	KETERANGAN	HARGA
1.	7 Rak Display	Rp. 35.000.000
2.	150 Hanger	Rp. 750.000
3.	3 Cermin	Rp. 3.000.000
4.	Meja Kasir	Rp. 2.000.000
5.	Bangku Tunggu 1 Set	Rp. 7.000.000
6.	Komputer & Mesin Cashier	Rp. 5.400.000
7.	6 Mannequin	Rp. 4.800.000

##### Sewa Tempat

NO.	KETERANGAN	HARGA
1.	Sewa Tempat/Bulan	RP. 20.000.000
2.	Renovasi Tempat	RP. 10.000.000

##### Gaji Karyawan

NO.	KETERANGAN	HARGA
1.	6 Hair dresser & MUA	RP. 24.000.000
2.	2 Karyawan fitting	RP. 4.000.000
3.	2 Tailor	RP.7.000.000
4.	2 Staff	RP. 5.000.000
5.	1 Admin	RP. 1.500.000

<b>TOTAL</b>	<b>Rp. 41.500.000</b>
--------------	-----------------------

#### Biaya Operasional

<b>NO.</b>	<b>KETERANGAN</b>	<b>HARGA</b>
1.	Listrik	RP. 3.000.000
2.	Internet	RP. 400.000
3.	Biaya takterduga	RP. 15.000.000
<b>TOTAL</b>		<b>RP. 18.400.000</b>

#### Biaya Promosi

<b>NO.</b>	<b>KETERANGAN</b>	<b>HARGA</b>
1.	Jasa influencer	RP. 2.500.000
2.	Instagram ads	RP. 500.000
3.	Cetak Brosur	RP. 100.000
4.	Banner	RP. 100.000
<b>TOTAL</b>		<b>RP. 3.200.000</b>

### 4.2 Harga Pokok Produksi

<b>NO.</b>	<b>KETERANGAN</b>	<b>HPP</b>	<b>HARGA JUAL</b>	<b>KEUNTUNGAN</b>
1.	Magnolia I	Rp. 55.000.000	RP. 70.000.000	RP. 15.000.000
2.	Magnolia II	RP. 18.000.000	RP. 23.000.000	RP. 5.000.000
3.	Magnolia III	RP. 73.000.000	RP. 90.000.000	RP. 17.000.000



4.	Magnolia IV	RP. 55.000.000	RP. 63.000.000	RP. 8.000.000
5.	Magnolia V	RP. 60.000.000	RP. 70.000.000	RP. 10.000.000
6.	Magnolia VI	RP. 39.000.000	RP. 45.000.000	RP. 6.000.000
7.	Magnolia VII	RP. 49.000.000	RP. 56.000.000	RP. 7.000.000

#### 4.3 Perkiraan Keuntungan

NO.	NAMA PRODUK	TARGET PENJUALAN PERBULAN	KEUNTUNGAN KOTOR PERBULAN
1.	Magnolia I	2	Rp. 30.000.000
2.	Magnolia II	5	Rp. 25.000.000
3.	Magnolia III	2	Rp. 34.000.000
4.	Magnolia IV	1	Rp. 8.000.000
5.	Magnolia V	1	Rp. 10.000.000
6.	Magnolia VI	2	Rp. 12.000.000
7.	Magnolia VII	2	Rp. 14.000.000
TOTAL			Rp. 133.000.000

#### 4.4 Estimasi Balik Modal

NO.	KETERANGAN	TOTAL
1.	Keuntungan kotor bulanan	RP. 133.000.000
2.	Biaya Operasional	RP. 63.100.000

3.	Keuntungan bersih	RP. 69.900.000
----	-------------------	----------------

## **BAB 5**

### **PENUTUPAN**

Magnolia Bridal Shop menjadi salah satu peluang bisnis yang menjajikan untuk pengantin agar dapat memiliki baju pengantin impian.

Disamping itu konsep yang digunakan oleh Magnolia Bridal Shop yang dimana kami menggunakan brand-brand ternama, terbaik, dan berkualitas itulah hal yang menjadi keunggulan kami.

Kami berharap agar kerja sama ini bisa berlangsung sehingga proses pengembangan bisnis ini bisa berjalan sesuai dengan rencana dan bisa memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak.