

Analisis Kelayakan Bisnis Toko Online Fashion Wanita “Derena Shop”

Dela Sheren Amarjupi¹, Ety Meikhati²

Manajemen, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta
Jl. Pinang No. 47, jati, Cemani, Kec. Grogol, Kab. Sukoharjo, Jawa Tengah, 57552
Telp. 0271-7470050

Email : delasherenamarjupi@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan bisnis Derena Shop. Usaha yang dimulai sejak tahun 2016 ini selalu berkembang disetiap tahunnya dimana banyaknya kompetitor membuat owner memiliki berbagai cara untuk memperkenalkan dan mengembangkan bisnis ini. Bisnis online kini banyak dipilih oleh banyaknya pembisnis pemula karena tidak memerlukan toko offline sehingga meminimalisir sedikitnya modal yang dikeluarkan untuk membuka usaha. Dan membuka bisnis fashion muslim adalah salah satu bisnis yang memiliki pasar dan jangkauan luas. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif . Metode kualitatif pada artikel ini menggunakan beberapa aspek di antaranya aspek pasar dan pemasaran, manajemen dan sumber daya manusia, teknis dan teknologi, hukum dan lingkungan. Sedangkan metode kuantitatif dianalisis dari aspek keuangan dengan mengukur break event point (BEP), net present value (NPV), payback period dan internal rate of return (IRR).

Kata Kunci: *e-commerce, fashion muslim, analisis kelayakan usaha*

Abstract

This study aims to determine the business feasibility of Derena Shop. This business, which was started in 2016, is always growing every year where there are many competitors, so the owner has various ways to introduce and develop this business. Online businesses are now being chosen by many novice business people because they do not require an offline store, thus minimizing the minimum capital spent to open a business. And opening a Muslim fashion business is one business that has a wide market and reach. This research uses qualitative and quantitative methods. The qualitative method in this article uses several aspects including aspects of market and marketing, management and human resources, technical and technology, law and environment. While the quantitative method is analyzed from the financial aspect by measuring the break event point (BEP), net present value (NPV), payback period and internal rate of return (IRR).

Keywords: *e-commerce, Muslim fashion, business feasibility analysis.*

1. Pendahuluan

Menurut data Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Dukcapil), sebanyak 46,29 juta jiwa penduduk Jawa Barat memeluk agama Islam pada Juni 2022. Artinya, porsi umat muslim di Tanah Pasundan tersebut mencapai 97,29% dari total populasinya yang berjumlah 47,59 juta jiwa. Provinsi dengan porsi umat muslim tertinggi berikutnya di Pulau Jawa adalah Jawa Tengah, yakni mencapai 97,26% dari total penduduknya pada Juni 2022. Diikuti Jawa Timur 97,21%, Banten 94,82%, dan DI Yogyakarta 92,87%.



Gambar 1. Persentase Umat Beragama di Provinsi-Provinsi Pujau Jawa (Juni 2022)
Sumber : Kementerian Dalam Negeri (Kemendagri)

Fashiom muslim atau modest fashion merupakan salah satu keunggulan dari Indonesia. Berdasarkan data Global Ecomonic Indicators, penjualan busana muslim Indonesia memiliki poin sebesar 34,26 mengungguli rata-rata global. Pertumbuhan bisnis fashion muslimah tahun 2022 di Indonesia semakin pesat.

Generasi Z dan milenial banyak yang menghabiskan gajinya berbelanja di e-Commerce. Hal itu terlihat dari hasil riset Katadata Insight Center (KIC) dan Kredivo menunjukkan, masyarakat menggunakan sekitar 3% hingga 5% dari pendapatan bulannya untuk belanja di e-commerce. Semakin muda, rasio pendapatan yang dibelanjakan di e-commerce kian besar.

Menurut data Similarweb, pada Agustus 2022 situs Shopee menerima 190,7 juta kunjungan dari Indonesia. Angka ini meningkat 11,37% dibanding bulan sebelumnya, di mana kunjungan ke situs Shopee berjumlah 171,2 juta pada Juli 2022. Capaian itu pun menjadikan Shopee sebagai situs e-commerce peringkat pertama di Indonesia menurut Similarweb per Agustus 2022.



Gambar 2. Situs E-Commerace dengan Kunjungan Terbanyak di Indonesia (Agustus 2022)
Sumber : databoks

Fakta tersebut, membuat owner berkeingin-an untuk menjual produk gamis dan mengembangkan usahanya secara online melalui platform Shopee, Instagram, dan Tiktok untuk membantu penjualan dan pemasaran, agar bisa menjangkau pasar yang lebih luas dan juga meningkatkan profit. Alasan owner lebih memilih bisnis online karena penyajian informasi usaha lebih mudah untuk menjangkau pasaran dibanding menjual produk secara

offline dan tidak memerlukan biaya begitu banyak untuk sewa ruko. Meningkatkan kredibilitas usaha di mata konsumennya dan memasarkan produk yang dimiliki ke konsumen lebih luas.

2. Metodologi

Teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik analisis kuantitatif dan analisis kualitatif. Pendekatan kualitatif pada artikel jurnal ini dilakukan dengan mengamati beberapa aspek di antaranya aspek pasar dan pemasaran, manajemen dan sumber daya manusia, teknis dan teknologi, hukum dan lingkungan. Pendekatan kuantitatif dianalisis dari aspek keuangan dengan mengukur break event point (BEP), net present value (NPV), payback period dan internal rate of return (IRR). Objek penelitian ini merupakan studi kelayakan bisnis online shop "Derena Shop".¹

3. Hasil dan Pembahasan

Aspek Pemasaran

Peran pemasaran dalam usaha suatu sangatlah penting, sebab pemasaran akan menentukan kelanjutan usaha suatu perusahaan. Dalam strategi segmentasi pasar kami ini lebih berfokus pada konsumen muslimah dari remaja, mahasiswa, karyawan maupun ibu-ibu. Agar dapat meningkatkan pendapatan usaha, kami melakukan penyesuaian pada pasar sasaran agar penjualan menjadi tepat sasaran. Untuk target pasar itu sendiri, usaha fashion muslim ini telah menentukan targetnya yakni menentukan model pakaian yang berkualitas dengan harga yang terjangkau bagi peminatnya yang bernuansa kekinian. Usaha kami juga bekerja sama dengan perusahaan konveksi. Target strategi posisi pasar kami yakni individu atau kelompok mulai dari remaja, mahasiswi maupun kaum wanita dengan menawarkan pakaian yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan harga yang bersaing, terjangkau dan berkualitas.²

Produk-produk gamis yang kami hasilkan serta dipasarkan dibagi dalam 5 kategori, yaitu midi dress, maxi dress, crinkle dress, rumbai dress dan one set dengan berbagai bahan premium seperti crinkle dan rayon viscose. Secara garis besar harga produk-produk yang dijual mulai dari Rp 90.000 – Rp 150.000. Produk hanya dijual secara online tidak ada offline store untuk mengetahui detail produknya kita menggunakan strategi promosi melalui TikTok dan Instagram dengan cara mengupload video dan detail produk. Target kita adalah wanita usia remaja dan dewasa yang sebagian besar pengguna yang membeli barang yang beraliran muslim.

Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Kualifikasi Sumber Daya Manusia Untuk dapat meningkatkan penjualan produk tenaga kerja yang dibutuhkan di "Derena Shop" adalah orang-orang yang jujur, memiliki

¹ R Marlina, S & Setiawan, "Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Pakaian Wanita Pada Usaha Risya Fashion Muara Bulian," *Jurnal Citra Ekonomi*, no. 1 (2020): 1–16, <http://jurnal-citra-ekonomi.com/index.php/jurnal/article/view/45>.

² Linati Khairina Syarofah, Endang Chumaidiyah, and Wawan Tripiawan, "Perancangan Bisnis Berbasis Website Pada Usaha Hijab RAF Collection Sidoarjo," *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya* 7, no. 2 (2021): 89–94, <https://doi.org/10.30656/intech.v7i2.3649>.

kemampuan sesuai dibidangnya dan niat kerja. Dalam menjalankan kegiatan usaha fashion muslim, kami memperkerjakan 3 tenaga kerja dengan rincian dan spesifikasi sebagai 1 orang untuk bagian administrasi dan keuangan yang dapat bertanggung jawab atas semua data administrasi dan keuangan perusahaan dan 2 orang pada bagian packing yang bertanggung jawab packing dan mengirim barang sampai ke kurir. Untuk tahap seleksi karyawan kami memakai 3 tahap seleksi: (1) tahap seleksi administrasi (2) tahap wawancara (3) tahap masa percobaan kerja selama 3 bulan, dimana karyawan akan melakukantugas dan pekerjaan yang sesuai dengan deskripsi. Dalam penilaian ini kami bisa menilai kemampuan analisis karyawan atas permasalahan itu, kecerdikan dala memberikan solusi permasalahan, dan kecepatan dalam pengambilan keputusan.

Kompensasi akan kami berikan kepada karyawan berdasarkan jabatan masing-masing. Manajer akan memberikan laporan kinerja dari karyawan kepada petugas bagian administrasi dan keuangan dan petugas bagian administrasi dan keuangan akan membuat laporan kepada pemilik usaha dan apabila pemilik usaha menyetujui maka karyawan akan menerima kenaikan gaji.

Jenis PHK yang terjadi di perusahaan fashion ada 4 jenis, yaitu PHK dengan alasan absensi, attitude, pengunduran diri karyawan, dan berakhir masa kontrak.

Aspek Teknis

Teknik yang dipilih menggunakan media online, karena mudah dijangkau oleh semua wilayah dan kalangan. Lebih mudah untuk memasarkan, tidak perlu tempat yang strategis yang kita pikirkan adalah membuat konten yang menarik supaya banyak pengunjung datang dan membeli produk kita. Target audience kita adalah dari remaja sampai dengan ibu-ibu maka kita memasarkan dengan cara live tiktok, instagram dan shopee untuk memperkenalkan produk secara real dan detail.

Tenaga kerja yang kami pekerjakan untuk menunjang kelancaran usaha fashion muslim kami ada sekitar 3 orang untuk membantu kami dalam pemasaran usaha. Karena masih proses pengembangan dan penjualan belum terlalu banyak maka kami belum menambah karyawan untuk itu.

Aspek Hukum

Agar tidak terjadi hal – hal yang tidak diinginkan dikemudian hari maka usaha ini akan dilengkapi dengan berbagai legalitas dalam pendirian usaha ini. Tujuannya adalah jika terjadi permasalahan-permasalahan di kemudian hari maka bukti hukum ini bisa dipertanggung jawabkan. Beberapa dokumen hukum yang dimiliki berkaitan dengan aspek hukum adalah : (1) Badan Hukum, untuk usaha ini yaitu berupa PT (2) Tanda daftar perusahaan dan Surat ijin usaha, memiliki ijin usaha dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung, serta sudah terdaftar sebagai pelaku usaha penjualan kategori pakaian. (3) NPWP, kami juga mendaftarkan NPWP atas aktiva usaha kami ke Departemen Direktorat Jendral Pajak Kabupaten Tulungagung. (4) Izin-izin Perusahaan ; Surat Izin Usaha Industri (SIUI), Izin Domisili, Izin Mendirikan Bangunan (IMB).

Aspek Lingkungan

Suatu bisnis dapat menimbulkan berbagai aktivitas sehingga menimbulkan dampak bagi lingkungan disekitar lokasi bisnis. Perubahan kehidupan masyarakat sebagai akibat dari adanya aktivitas bisnis dapat berupa semakin ramainya lokasi disekitar lokasi bisnis, juga perubahan gaya hidup sebagai akibat masuknya tenaga kerja dari luar daerah. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek lingkungan sesuai dengan kebutuhan ide

bisnis dan ide bisnis tersebut mampu memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dampak negatifnya di wilayah tersebut.

Perhitungan Keuangan

Tabel 1. Modal Investasi (MI)

Nama Barang	Jumlah	Harga	Penyusutan	Nilai Penyusutan
Etalase	2 Unit	Rp 5.000.000	60 Bulan	Rp 83.300
Jaringan Internet	1 Unit	Rp 1.500.000	60 Bulan	Rp 25.000
Komputer	1 Unit	Rp 5.000.000	48 Bulan	Rp 104.166
Hanger	20 Pcs	Rp 100.000	36 Bulan	Rp 2.777
Stand Hanger	2 Unit	Rp 250.000	36 Bulan	Rp 6.944
Printer Resi	1 Unit	Rp 1.000.000	48 Bulan	Rp 20.833
Dispenser Isolasi	2 Unit	Rp 30.000	24 Bulan	Rp 1.250
Gunting	1 Unit	Rp 10.000	12 Bulan	Rp 833
Ring Light	1 Unit	Rp 200.000	24 Bulan	Rp 833
Total		Rp 13.090.000		Rp 260,938

Tabel 2. Biaya Tidak Tetap (BTT)

Nama Produk	Jumlah	Harga
Midi Dress	24 Pcs	Rp 1.920.000
Maxi Dress	24 Pcs	Rp 1.920.000
Crinkle Dress	24 Pcs	Rp 1.920.000
Rumbai Dress	24 Pcs	Rp 2.040.000
One Set	24 Pcs	Rp 2.160.000
Total	120 Pcs	Rp 9.960.000
Total BTT /bulan	1.800 Pcs	Rp 149.400.000

Tabel 3. Biaya Variable

Nama Barang	Jumlah	Harga
Kertas Print Uk. 100x150	1.000 Sheet	Rp 100.000
Bolpoint	12 Pcs	Rp 20.000
Plastik Packaging 32x45	2.000 Lembar	Rp 1.600.000
Total		Rp 1.720.000
Total BTT + Biaya Variable		Rp 151.120.000

Tabel 4. Biaya Tetap (BT)

Nama	Jumlah	Harga
Upah Karyawan @3 orang	30 Hari	Rp 3.900.000
Listrik	1 Bulan	Rp 100.000
Wi-Fi	1 Bulan	Rp 250.000
Total		Rp 4.025.000

Tabel 5.

Modal Investasi (MI)	Rp 13.090.000
Modal Kerja (MK)	
Biaya Tidak Tetap (BTT)	Rp 151.120.000
Biaya Tetap (BT)	Rp 4.285.938

Modal Usaha (MU) = MI + MK	Rp 168.495.938
Asumsi Penjualan (S) Omset @hr Rp 6.450.000 x 30hr	Rp 193.500.000
Laba Usaha (S – MK)	Rp 38.355.000
Persentase Laba	23,3%
BEP = $BT \times S / (S - BTT)$	
1. Ditinjau dari BEP, $S > BEP$	
2. $(X\%) > \text{bunga deposito bank} + \text{resiko} (2\% + 5\%)$	Rp 19.568.876
Hasilnya layak untuk dijalankan	

ROI	= Laba / Total Investasi x 100%	= 23%
Waktu balik modal	= 1/ROI	4,5th

Semua bisnis memerlukan dana yang cukup besar untuk keberlangsungan bisnisnya, baik untuk investasi maupun pembiayaan produksi. Namun, banyak bisnis yang dijalankan sekian lama ternyata tidak memberikan keuntungan. Oleh sebab itu, perlu dilakukan kajian mengenai kelayakan suatu bisnis apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk dijalankan dan dikembangkan.³

Dapat disimpulkan bahwa pengembangan bisnis yang akan dilakukan oleh Derena Shop adalah layak berdasarkan kriteria kelayakan masing-masing metode analisis.

4. Kesimpulan dan Saran

Busana muslim adalah salah satu pakaian yang akan terus berkembang. Dari proposal bisnis ini kita mengetahui bahwa membuka usaha dibidang fashion secara online akan mendapatkan keuntungan, bisnis yang akan terus berkembang, memiliki pasaran yang sangat luas karena mengingat bahwa di Indonesia mayoritas muslim dan semakin hari pengguna internet semakin luas. Banyaknya market place yang bermunculan seperti Tik Tok shop dapat membantu bisnis online semakin berkembang. Tetapi seiring berjalannya waktu model yang terus berkembang membuat model model yang lama kurang diminati maka dari itu lebih baik mengeluarkan stok sedikit setiap modelnya tetapi supaya semuanya laku terjual. Dan apabila kita memasarkan melalui sosial media kreatifitas kita harus lebih luas lagi karena banyaknya kompetitor yang pintar dalam mempromosikan produk mereka masing masing.⁴

Daftar Pustaka

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/11/11/ini-wilayah-dengan-porsi-umat-muslim-tertinggi-di-pulau-jawa-pada-juni-2022>

<https://www.republika.co.id/berita/qq5zdw328/tren-belanja-pakaian-muslim-diprediksi-meningkat-hingga-2024>

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/06/09/gaji-generasi-z-dan-milenial-banyak-dibelanjakan-di-e-commerce>

³ Nabila Dwi Lestari, Ir Nanang Suryana, and Ir Sinta Aryani, "Analisis Kelayakan Pendirian Toko Online Dan Konveksi Baju Muslim Anak Mitra Family Feasibility Study for Establishment Online Store and Convection" 7, no. 2 (2020): 5135–42.

⁴ Lestari, Suryana, and Aryani.

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/09/20/ini-situs-e-commerce-dengan-pengunjung-terbanyak-per-agustus-2022>

- Lestari, Nabila Dwi, Ir Nanang Suryana, and Ir Sinta Aryani. "Analisis Kelayakan Pendirian Toko Online Dan Konveksi Baju Muslim Anak Mitra Family Feasibility Study for Establishment Online Store and Convection" 7, no. 2 (2020): 5135–42.
- Marlina, S & Setiawan, R. "Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Pakaian Wanita Pada Usaha Risya Fashion Muara Bulian." *Jurnal Citra Ekonomi*, no. 1 (2020): 1–16. <http://jurnal-citra-ekonomi.com/index.php/jurnalc1/article/view/45>.
- Syarofah, Linati Khairina, Endang Chumaidiyah, and Wawan Tripiawan. "Perancangan Bisnis Berbasis Website Pada Usaha Hijab RAF Collection Sidoarjo." *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya* 7, no. 2 (2021): 89–94. <https://doi.org/10.30656/intech.v7i2.3649>.