

Studi Kelayakan Bisnis Preloved by Sasa untuk Keberlanjutan Bisnis

Bawono Agustin Widi¹, Difa Alma Fionita²

Program Studi S1 Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa
Surakarta

Jl. Bhayangkara No.55, Tipes, Kec. Serengan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57154

HP 081325206139

E-mail: 220101117@mhs.udb.ac.id

Abstrak

Preloved by Sasa merupakan usaha yang bergerak di bidang fashion, dimana menjual pakaian bekas bermerek kualitas premium dengan harga terjangkau. Resiko yang dihadapi dalam usaha pakaian ini, tidak memiliki toko retail karena usaha ini hanya fokus dibidang online agar dapat menjangkau seluruh masyarakat yang ingin membeli produknya dan tidak terbatas oleh waktu. Bisnis pakaian bekas memang sangat marak, sehingga banyak pesaing yang akan diterima. Metode penelitian yang digunakan adalah observasi dan wawancara, dengan mengumpulkan data secara langsung dari lapangan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah usaha Preloved By Sasa layak untuk dijalankan. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa aspek finansial konvensional berdasarkan analisis Payback Period (PP), adalah dalam 2 tahun 6 bulan 9 hari, persentase laba usaha 19,7%. Break Event Point (BEP) adalah 2,519,777. Sedangkan Return of Investation adalah 37,1%. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha Preloved By Sasa adalah layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : Pakaian bekas, Kelayakan Usaha, Aspek Keuangan

Abstract

Preloved by Sasa is a business engaged in the fashion sector, which sells premium quality branded clothing at affordable prices. The risks faced in this clothing business are not having a retail store because this business only focuses on the online sector so that it can reach all people who want to buy its products and is not limited by time. The used clothing business is indeed very lively, so many competitors will be accepted. The research method used is observation and interviews, by collecting data directly from the field. The purpose of this research is to find out whether the Preloved By Sasa business is feasible to run. The results of this study indicate that the conventional financial aspect based on Payback Period (PP) analysis, is in 2 years 6 months 9 days, the percentage of operating profit is 19.7%. Break Even Point (BEP) is 2,519,777. While the Return of Investment is 37.1%. The results of this study indicate that the development of the Preloved By Sasa business is feasible.

Keywords: Used clothes, Business Feasibility, Financial Aspects

1. Pendahuluan

Berkembangnya fashion di Indonesia menjadikan kebutuhan seseorang terhadap gaya hidup tidak lepas dari trend fashion. Mulai dari bisnis mode bermerek terkenal hingga bisnis pakaian bekas yang mulai dilirik anak-anak muda. Seiring dengan berkembang pesatnya mode berpakaian pada zaman sekarang, orang-orang terutama generasi muda berusaha tidak ketinggalan zaman dalam hal berpakaian dengan mengikuti mode yang sedang menjadi tren. Dalam berpakaian sehari-hari seolah mereka tidak ingin ketinggalan jaman dengan tren saat ini. Hal ini membuat para generasi muda berlomba-lomba untuk tidak ketinggalan zaman dalam hal berpakaian.

Resiko yang dihadapi dalam usaha pakaian ini tidak memiliki toko retail karena usaha ini hanya fokus dibidang online agar dapat menjangkau seluruh masyarakat yang ingin membeli produknya dan tidak terbatas oleh waktu. Sehingga pemilik hanya menggunakan rumah pribadi sebagai tempat untuk proses produksi, quality check, dan packing produk. Lokasi tempat berada di Laweyan Solo, alasannya karena tempat tersebut cukup untuk melakukan proses produksi, dan tidak memakan waktu untuk mengontrol karyawan serta produksi dan packing produk.

Sebagai wirausaha tentu kita harus memanfaatkannya sebagai peluang untuk berwirausaha. Suatu usaha didirikan tentu dengan maksud untuk mencapai tujuan tertentu, dimana tujuan tersebut untuk mencari keuntungan. Dan terkadang dalam menjalankan bisnis menemui suatu kendala, hambatan, dan resiko yang mungkin timbul saat bisnis tersebut berjalan. Dengan demikian, perlu untuk dilakukan pengidentifikasian terhadap masalah-masalah yang mungkin akan dihadapi dan di cari solusi alternatif pemecahan atas masalah-masalah yang telah teridentifikasi.

Bisnis pakaian bekas memang sangat marak saat ini, tetapi kami lebih memilih untuk membuat bisnis pakaian secara online walaupun bisnis pakaian online sudah banyak, maka banyak pesaing yang akan diterima. Tetapi preloved by sasa membuat produk yang berbeda karena kualitas yang premium, motifnya tidak pasaran, pilihan yang simple, mengikuti perkembangan trend fashion, dan harga terjangkau. Sehingga preloved by sasa bisa bersaing dengan bisnis pakaian lainnya dan dapat diterima oleh kalangan masyarakat.

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk menganalisa kelayakan rencana bisnis penjualan barang preloved. Analisis kelayakan ini penting untuk dilakukan bisnis yang akan dijalankan ini dapat berkembang sesuai yang diharapkan. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode perhitungan kelayakan bisnis, *Break Event Point* (BEP) dan *Return on Investment* (ROI) serta menganalisis aspek bisnis yang berkaitan dengan analisis pasar, analisis produksi, analisis resiko bisnis, strategi bisnis, aspek keuangan.

2. Metodologi

Dalam penelitian diperlukan adanya suatu batasan penelitian. Hal ini akan membantu dalam penekanan pada variabel-variabel yang akan dibahas. Tujuannya agar peneliti dalam penelitiannya tidak akan keluar dari tujuan yang ingin dicapai. Peneliti telah membatasi ruang lingkup penelitiannya. Penelitian ini di fokuskan pada kualitas produk, harga, pelayanan pada bisnis preloved ini. Data yang digunakan merupakan data dari variable, variabel tersebut yang sebelumnya telah dilakukan survey. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Objek penelitian ini adalah penjual yang menjadi tempat penelitian.

Metode penelitian yang digunakan adalah observasi dan wawancara. Observasi adalah mengumpulkan data secara langsung dari lapangan. Observasi sangat efektif untuk digunakan, dikarenakan dalam observasi peneliti akan terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang sedang digunakan sebagai sumber data penelitian. Dengan terlibat pada kegiatan informan tersebut data yang akan diperoleh akan lebih lengkap, tajam dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang terlihat. Wawancara merupakan data yang dikumpulkan sendiri oleh penulis yang berhubungan dengan penelitian yang sedang dilaksanakan. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pihak terkait. Wawancara adalah salah satu teknik pengumpulan data, pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan muka dengan orang yang diwawancarai. Dan dikatakan tidak langsung apabila daftar pertanyaan yang diberikan dapat dijawab pada kesempatan lain.

3. Hasil dan Pembahasan

A. Analisis Pasar

Kaum wanita adalah insan yang mempunyai daya tarik sangat tinggi (konsumtif) terhadap hal-hal yang berhubungan dengan penampilan. Dengan adanya orang-orang konsumtif berarti keuntungan bagi usaha produksi. Pemasaran kami secara online pun ikut mempermudah konsumen untuk membeli produk kami.

B. Analisis Produksi

- Segmenting

Menggunakan segmentasi demografi dan psikografi yang didalamnya menyangkut penghasilan, gaya hidup. Produk yang ditawarkan dalam Preloved By Sasa adalah pakaian khusus wanita yang terdiri dari berbagai jenis pakaian yang berbeda antara lain sebagai berikut:

- Sweater
- Kaos
- Blazer
- Dress
- Rok

- Targeting

Di Preloved By Sasa menyediakan pakaian fashion untuk remaja wanita kelas ekonomi menengah kebawah sebagai berikut :

Jenis kelamin : Perempuan

Usia : 17-28 tahun

Pendapatan : > Rp.2.000.000 / bulan

- Positioning

Produk yang di tawarkan kepada pelanggan adalah produk yang berkualitas dan masih termasuk dalam produk baju grade A walaupun dalam kategori baju bekas. Sehingga, segmentasi psikografis pada produk ini adalah wanita yang memiliki gaya berpakaian fashionable, suka mengikuti tren terbaru, berani mencoba dan kreatif.

C. Analisis Resiko Bisnis

Resiko bisnis yang akan kami hadapi baik dari dalam maupun luar usaha adalah sebagai berikut:

- Persaingan bisnis antara thrift store, baik online maupun offline,
- Mencari supplier yang bagus untuk persediaan barang dengan segi kualitas yang baik,
- Gagal fokusnya owner terhadap barang yang seharusnya dijual,
- Kurangnya iklan usaha,
- Minimnya pengetahuan mengenai barang second.

D. Strategi Bisnis

Strategi pemasaran usaha ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain :

- Periklanan Periklanan dapat dilakukan di social media dengan Endorse.
- Promosi penjualan (voucher) Voucher dapat menarik konsumen untuk memakai produk dan atau jasa suatu merek
- Direct Marketing Terjun langsung ke lapangan untuk membagikan brosur, kartu nama, memperkenalkan usaha, langsung kepada targetmarket.

d. SDM dalam pemasaran jasa Menambah jaringan marketing dengan memberikan promosi seperti reseller kepada orang yang mengajak memilih produk ini.

Dengan trend fashion yang unik dan menarik thrift shop ini akan mampu menarik perhatian masyarakat khususnya mahasiswa.

E. Aspek Keuangan

1. MODAL INVESTASI (MI)

Table 1. Modal Investasi (MI)

NO.	NAMA	JUMLAH	HARGA PER UNIT Rp.	TOTAL HARGA Rp.	UMUR EKONOMIS (BULAN)	PENYUSUTAN PER BULAN
1.	Komputer	1	2.500.000	2.500.000	60	41.666
2.	Hanger	100	1.500	150.000	48	3.125
3.	Rak Baju Gantung	2	200.000	400.000	48	8.333
4.	Cermin	1	200.000	200.000	48	4.166
5.	Manekin	2	75.000	150.000	48	3.125
JUMLAH			2.976.500	3.400.000		60.415

2. MODAL KERJA (MK)

Table 2. Modal Kerja (MK)

1.	BIAYA TETAP	JUMLAH (Rp)
	Baju bekas	2.000.000
	Plastik pembungkus	190.000
	JUMLAH BTT	2.190.000
2.	Distribusi dan pengiriman	100.000
	Tenaga Kerja (per bulan)	200.000
	Internet (per bulan)	150.000
	Penyusutan (per bulan)	60.415
	JUMLAH BT	510.415

Perhitungan kelayakan usaha, BEP dan ROI

- a) Modal Investasi (MI) 3.400.000
 b) Modal Kerja (MK)
 1. Biaya Tetap (BT) 2.190.000
 2. Biaya Tidak Tetap (BTT) 510.415
 c) Modal Usaha (MU) = MI + MK 6.100.415
 d) Asumsi penjualan barang (S) 3.900.000
 e) Laba usaha = S – MK 1.199.585

$$\text{Persentase (X\%)} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{(MU)}} \times 100\% = 19,7\%$$

f) BEP (Break event point)

$$\text{BEP} = \frac{\text{BT} \times \text{S}}{\text{S} - \text{BTT}} = 2,519,777$$

g) Kelayakan usaha

1. Ditinjau dari BEP

 Hasil penjualan (S) > BEP

2. (X%) > Bunga deposito Bank + resiko (2% + 5%)

 Hasilnya LAYAK, untuk dijalankan

h) ROI (Return of Investation)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba} + \text{Penyusutan}}{\text{Total Investasi}} \times 100\% = 37,1\%$$

$$\text{Waktu Balik Modal} = \frac{1}{\text{ROI}} = 2,69 \text{ Tahun}$$

4. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Preloved By Sasa maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa dalam usaha preloved merupakan usaha yang layak dijalankan. Kelayakan usaha preloved ini ditinjau dari analisis Break Event Point (BEP) yaitu sejumlah 2,519,777. Serta memiliki asumsi hasil dari penjualan barang yang lebih tinggi yaitu 3.900.000. Presentase (X%) memiliki nilai sebesar **19,7%** dan lebih besar dari bunga deposito bank ditambah resiko yaitu 7%. Ditinjau dari analisis Return on Investmen (ROI). Preloved by Sasa memiliki nilai ROI sebesar **37,1%** dan waktu balik modal selama **2.69 Tahun**.

Saran dari penulis untuk Preloved by Sasa hendaknya menambahkan media sosial selain Instagram yang saat ini digunakan, dengan menggunakan media sosial yang memiliki banyak penggunaannya seperti facebook, twitter atau bisa juga menjual barang dagangannya pada e-commerce seperti shopee, lazada, tokopedia dan lain sebagainya yang akan mempermudah pemilik dalam memperkenalkan dan memperluas jangkauan pasar.

Daftar Pustaka

- Feni Setyorini., 2021. *Tugas Akhir : Proposal Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Buket/Gift Happyflower.Id*. Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tulungagung.
- I Putu, A, S., Anisa Putri, N, H., Putu Meliantha, K., Ni Luh, D, T., 2019. *Laporan Penelitian : Laporan Studi Kelayakan Bisnis Usaha Dagang Pakaian Bekas Bermerek (Branded) Second Hand Preloved*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana.
- Jihan Maghfira, N., 2021. *Tugas Akhir : Rencana Bisnis Thrift Shop Caleture*. Program Studi Strata Satu Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie Jakarta.
- Novani Azis D., F., 2021, *Laporan Penelitian : Perencanaan Bisnis / Bussines Plan Rencana Bisnis Thrift Store E-Bisnis*. Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
- Rana Asyraf H., P., *Laporan Penelitian : Laporan Studi Kelayakan Bisnis "Clothing by Rana"*. Perbanas Institute.
- Sespinoza Farmasia., 2021, *Tugas Akhir : Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Butik Myfashionproject Di Pekanbaru*. Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau Pekanbaru.