

PROPOSAL BISNIS
UNI CORN CUSTOM



Penyusun :

1. Mikail Nico Lawadinatha
2. Victoria Agatha
3. Catherine Elfani Wijaya
4. A.A. Sg. Intan Manik

DENPASAR – BALI
TAHUN 2016



UNI CORN CUSTOM

Jalan Serma Kawi 4
(0361) 858622

1. Data Perusahaan

- a. Nama Perusahaan : Uni Corn Custom
- b. Alamat Tempat Usaha : Jalan Serma Kawi 4
- c. Telepon Tempat Usaha : (0361) 858622
- d. E-mail : unicorncustom@gmail.com
- e. Bidang Usaha : Industri Kreatif
- f. Produk Utama : Kaos Sablon Satuan
- g. Anggota Pengurus :
 - 1) Mikail Nico Lawadinatha (Pemilik)
 - 2) Catherine Elfani Wijaya (Penanggung Jawab Produksi)
 - 3) Victoria Agatha (Penanggung Jawab Pemasaran)
 - 4) A.A. Sg. Intan M. (Penanggung Jawab Administrasi)
- h. Lokasi Usaha : Denpasar, Bali

2. Latar Belakang

Usaha kami bergerak di bidang industri kreatif yang berfokus pada pembuatan kaos sablon satuan dengan desain sablon bebas sesuka keinginan pembeli tanpa minimum order. Adapun bahan-bahan yang dipakai adalah kaos polos cotton combed 32s yang memakai kain kualitas super 100% katun sehingga adem dan nyaman dipakai dan tinta sablon pigment plus yang sangat awet dan cerah warnanya.

Pada umumnya ada banyak usaha kaos sablon yang telah berdiri, tetapi hampir seluruhnya hanya dapat menerima orderan lusinan atau dengan minimum order 12 pcs kaos dengan desain sablon yang tak bisa di custom tiap kaosnya. Selain sangat membatasi kreatifitas pembeli, hal ini tentunya sangat boros dan merugikan pembeli yang hanya ingin memesan untuk barang pribadi ataupun souvenir, apalagi desain sablon yang digunakan harus benar-benar seragam dengan keseluruhan kaos yang dipesan. Dari situlah, Uni Corn Custom mendapatkan ide unik untuk membuat kaos sablon yang dapat dipesan perbiji saja dengan desain sablon yang dapat dibuat sesuka keinginan pembeli.

Selain kaos sablon, kami juga melayani pembuatan mug, case hp, dan topi yang seluruhnya juga dapat di custom dan di desain sesuka pembeli. Dengan mesin sablon DTG, mesin heatpress, dan bahan-bahan yang berkualitas, kami yakin usaha ini dapat mewadahi keinginan dan kreatifitas pembeli.

3. Visi, Misi, dan Tujuan Usaha

a. Visi

Menjadikan usaha yang dapat mewadahi kreativitas konsumen dalam pembuatan barang-barang unik berkualitas yang memiliki multi-manfaat, sehingga dapat mendorong pengembangan daya imajinatif dan inventifitas masyarakat sekitar.

b. Misi

1. Menghasilkan sebuah produk untuk menuangkan kreatifitas konsumen
2. Menghasilkan produk-produk yang berkualitas
3. Menghasilkan produk-produk yang memiliki multi manfaat

c. Tujuan

- 1) Memenuhi kebutuhan pasar.
- 2) Mewadahi kreativitas konsumen.
- 3) Menarik minat daya beli konsumen.
- 4) Menciptakan lapangan kerja baru dan mengurangi tingkat pengangguran melalui penyerapan tenaga kerja dan reseller.
- 5) Meningkatkan nilai jual suatu barang.

4. Analisis SWOT Bisnis

a. Strength (Kekuatan)

- 1) Bahan baku berkualitas tinggi.
- 2) Bahan baku mudah didapat.
- 3) Proses pengerjaan produk yang mudah, cepat dan efisien.
- 4) Harga terjangkau.
- 5) Tenaga kerja mudah di dapat.

b. Weakness (Kelemahan)

- 1) Memerlukan modal yang cukup besar.
- 2) Perawatan mesin yang sedikit rumit.

c. Opportunity (Kesempatan)

- 1) Kemampuan memproduksi kaos sablon tanpa minimum order dapat meningkatkan permintaan terhadap produk.
- 2) Produk memiliki multi-manfaat yang dapat dijadikan sebagai barang konsumsi biasa, souvenir, dan koleksi antic pribadi.
- 3) Pasar masih luas.
- 4) Pesaing masih sangat sedikit.
- 5) Banyaknya event organizer dengan kerjasama yang baik dapat meningkatkan permintaan terhadap produk.

d. Threat (Ancaman)

- 1) Cara perawatan produk yang tidak tepat dari konsumen dapat memicu *complain* sehingga menurunkan kepercayaan konsumen termasuk pembeli lainnya.
- 2) Pesaing yang mungkin akan meniru (plagiat).

5. Struktur Organisasi

Sumber Daya Manusia (SDM) yang disiapkan terdiri dari empat orang pendiri yang mempunyai tugas masing-masing yaitu sebagai berikut :



6. Analisis Pasar

a. 4P (Product, Price, Place, dan Promotion)

- 1) *Product* : Kaos sablon satuan yang dapat dipesan tanpa minimum order dan desainnya dibuat 99% sesuai dengan desain konsumen.
- 2) *Price* : Berkisar Rp. 75.000,00.
- 3) *Place* : Tempat penjualan bersamaan tempat produksi
- 4) *Promotion* : Selain offline kami juga melakukan promosi menggunakan internet (online) melalui sosial media, web, dan endorse artis

instagram, penyebaran brosur, juga kerjasama dengan Event Organizer.

b. Analisis Kompetitor

Kami memanfaatkan celah yang ada dikarenakan belum banyak competitor atau pesaing yang dapat memproduksi kaos sablon berkualitas yang dapat dibuat tanpa minimum order dengan desain sesuka pembeli, serta dapat dibuat dalam waktu yang relative singkat.

7. Analisis Produksi

a. Bahan-Bahan yang Digunakan

i. Kaos Sablon Satuan

Kaos polos cotton combed 32s (100% katun), tinta sablon pigment plus.

ii. Mug

Cangkir warna-warni polos, kertas vinyl, tinta cetak.

iii. Case HP

Hard case dan soft case warna putih atau bening, tinta cetak.

iv. Topi

Topi kain warna-warni atau trucker polos, tinta sablon rubber.

b. Alat-Alat yang Digunakan

Mesin DTG, mesin heatpress, laser cutting.

c. Proses Produksi

i. Kaos Sablon Satuan*

- 1) Penyediaan alat dan bahan.
- 2) Penyettingan kaos dan tinta ke mesin DTG.
- 3) Membuat desain dan pengeditan gambar.
- 4) Menyablon kaos.
- 5) Mengeringkan kaos.
- 6) Pengemasan kaos ke plastik atau karton.

ii. Mug

- 1) Penyediaan alat dan bahan.
- 2) Penyettingan kertas vinyl ke mesin heatpress.
- 3) Membuat desain dan pengeditan gambar.
- 4) Mencetak desain ke kertas vinyl.
- 5) Menempel kertas vinyl ke cangkir warna-warni.

6) Pengemasan mug ke kotak karton.

iii. Case HP

- 1) Penyediaan alat dan bahan
- 2) Penyettingan case ke mesin heatpress.
- 3) Membuat desain dan pengeditan gambar.
- 4) Mencetak desain ke atas case.
- 5) Mengeringkan case.
- 6) Pengemasan case ke plastik atau karton.

*) proses produksi Kaos Sablon Satuan sama persis dengan proses produksi Topi Custom

8. Analisis Risiko Bisnis

- a. **Dampak Positif**, antara lain dapat mewadahi kreativitas konsumen, membuka lapangan kerja bagi masyarakat melalui program *reseller* dan penyerapan tenaga kerja, peningkatan nilai jual barang, memicu kreativitas masyarakat lainnya, menghasilkan produk yang multi-fungsi dan dikerjakan secara cepat dan efisien.
- b. **Dampak Negatif**, antara lain kemungkinan adanya konsumen yang merawat produk secara kurang tepat sehingga terjadi penurunan kualitas dan *complain*.

9. Strategi Bisnis

Kami menggunakan berbagai macam strategi agar menarik minat konsumen antara lain sebagai berikut :

- a. Membuat produk unik yang dapat dipesan tanpa minimum order dan desain tak terbatas sesuka pembeli.
- b. Menetapkan harga yang terjangkau.
- c. Jasa pembuatan desain dan pelayanan yang baik.
- d. Mengandalkan keunikan produk Uni Corn Custom dibanding milik pesaing.
- e. Mengutamakan proses pembuatan yang cepat dan efisien.

10. Proyeksi Keuangan dan Sumber Pendanaan

a. Laporan Laba Rugi

1) Pendapatan

No	Bahan Baku	Fungsi	Qty.	Harga/Unit	Jumlah
2	Mesin DTG	1 unit	2 botol	Rp. 15.000.000	Rp. 15.000.000
Jumlah					Rp. 15.000.000
No	Bahan Baku	Fungsi	Qty.	Harga/Unit	Jumlah
1	Kaos polos	Bahan utama 1 unit	100 buah	Rp. 15.000,00	Rp. 1.500.000,00
2	Tinta pigment	Memunculkan desain	7 botol	Rp. 5.000,00	Rp. 35.000,00
3	Plastik	Kemasan produk	100 buah	Rp. 200,00	Rp. 20.000,00
Jumlah					Rp. 1.537.000,00

- Harga 1 buah produk berkisar Rp. 95.000,00
- Produk yang terjual selama 1 bulan berkisar 600 pcs.
- Pendapatan 1 bulan berkisar Rp. 57.000.000,00

2) Biaya Pokok Produksi

a) Anggaran Bahan Baku dan Bahan Pembantu (untuk 100 Buah Produk)

Biaya kaos sablon satuan per buah adalah Rp. 1.537.000,0/100 buah = Rp. 15.370,00.

Jadi, biaya bahan baku dan bahan pembantu untuk setiap kaos sebesar Rp. 15.370,00.

b) Anggaran Peralatan

c) Biaya Gaji Karyawan

Karyawan yang terdiri dari :

- Manajer = Rp. 2.500.000,00 x 1(org) = Rp. 2.500.000,00
- Bagian Produksi = Rp. 1.500.000,00 x 4(org) = Rp. 6.000.000,00
- Bagian Pemasaran = Rp. 1.300.000,00 x 3(org) = Rp. 3.900.000,00
- Bagian Administrasi = Rp. 1.500.000,00 x 1(org) = Rp. 1.500.000,00
- Cleaning Service = Rp. 300.000,00 x 3(org) = Rp. 900.000,00

Total = Rp.14.800.000,00

3) Laba Kotor/Laba Bruto

Laba Kotor = Penjualan bersih – HPP

$$\begin{aligned} \text{Laba Kotor} &= \text{Rp. } 57.000.000 - (\text{Rp. } 1.537.000 + \text{Rp. } 15.000.000 + \text{Rp. } \\ & 14.800.000) \\ &= \text{Rp. } 57.000.000 - (\text{Rp. } 31.337.000) = \text{Rp. } 25.663.000 \end{aligned}$$

4) Break-Even Point

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Penjualan}}$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Produksi}}$$

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Rp.}31.337.000}{\text{Rp.}95.000} = 329,8$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Rp.}31.337.000}{100 \text{ buah}} = \text{Rp. } 313.370,00$$

b. Proyeksi Arus Kas

1) Arus Kas Masuk

$$\begin{aligned} \text{Arus Kas Masuk} &= \text{Penjualan Tunai} + \text{Modal Sendiri} \\ &= \text{Rp. } 57.000.000 + 30.000.000 \\ &= \text{Rp. } 87.000.000 \end{aligned}$$

2) Arus Kas Keluar

$$\begin{aligned} \text{Arus Kas Keluar} &= \text{Biaya Pokok Produksi} + \text{Biaya Peralatan} + \text{Biaya Gaji} \\ &= \text{Rp. } 1.537.000 + \text{Rp. } 15.000.000 + \text{Rp. } 14.800.000 \\ &= \text{Rp. } 31.337.000 \end{aligned}$$

3) Saldo Kas Akhir

$$\begin{aligned} \text{Saldo Kas Akhir} &= \text{Arus Kas Masuk} - \text{Arus Kas Keluar} \\ &= \text{Rp. } 87.000.000 - \text{Rp. } 31.337.000 \\ &= \text{Rp. } 55.663.000 \end{aligned}$$

11. Penutup

Demikian proposal usaha ini kami susun dalam rangka penambahan dana investasi dari para investor. Sekiranya rencana kerja sama ini dapat membantu memenuhi kelengkapan data dari pihak-pihak yang memerlukannya, khususnya bagi pemilik sebagai acuan pengembangan bisnis dan kewirausahaan untuk masa yang akan datang. Kerja sama yang baik sangat kami butuhkan demi kelangsungan hidup perusahaan kami agar lebih baik lagi dan menjaga eksistensi perusahaan.

Pimpinan,

Denpasar, Oktober 2016
Department Pemasaran

Mikail Nico Lawadinatha

Victoria Agatha