PROPOSAL BISNIS
“SELARAS STYLE”



Nama Kelompok:

1. Dian Tri Rochmawati (241219122)
2. Terra Selvino (241219180)
3. Risma Widyaningrum (241219181)
4. Praditya Dwi Yuliana (241219182)

STIE Widya Wiwaha Yogyakarta

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan proposal usaha yang berjudul “Selaras Style: Usaha Hijab dan Scrunchie” dengan baik dan tepat waktu.

Proposal usaha ini disusun untuk memberikan gambaran mengenai rencana usaha di bidang fashion muslim, khususnya produk hijab dan scrunchie yang simple, stylish, dan terjangkau. Selain itu, proposal ini juga dibuat sebagai salah satu bentuk pembelajaran dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan, kreativitas, serta kemampuan dalam menyusun perencanaan bisnis.

Kami menyadari bahwa perkembangan fashion muslim di Indonesia semakin pesat dan memiliki peluang usaha yang cukup besar. Oleh karena itu, melalui usaha Selaras Style, kami berharap dapat menghadirkan produk yang nyaman digunakan, mengikuti tren masa kini, dan mampu memenuhi kebutuhan remaja maupun mahasiswa dalam berpenampilan.

Dalam penyusunan proposal ini, kami mendapatkan banyak bantuan, dukungan, dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, kami mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya.
2. Guru/dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan masukan dalam penyusunan proposal usaha ini.
3. Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan dukungan dan semangat.
4. Teman-teman serta semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan proposal ini.

Kami menyadari bahwa proposal usaha ini masih memiliki kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar proposal ini dapat menjadi lebih baik di masa yang akan datang.

Akhir kata, kami berharap proposal usaha ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan mengenai dunia kewirausahaan, khususnya di bidang fashion muslim.

DAFTAR ISI

JUDUL i
KATA PENGANTAR i
DAFTAR ISI iii
BAB 1 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 1
1.3 Tujuan Usaha 2
1.4 Manfaat Usaha 2
BAB II 3
PROFIL USAHA 3
2.1 Nama dan Identitas Usaha 3
2.2 Visi 3
2.3 Misi 3
2.4 Produk yang Ditawarkan 4
BAB III 7
ANALISIS PERSAINGAN 7
4.1 Pesaing 7
4.2 Posisi dalam Persaingan 7
4.3 Distribusi Pangsa Pasar 7
4.4 Kelebihan Dibanding Pesaing 7
Analisis SWOT: 8
BAB IV 9
RENCANA DESAIN DAN PENGEMBANGAN 9
4.1 Tujuan Usaha Jangka Panjang 9
4.2 Strategi Pengembangan 9
4.3 Sasaran dan Jadwal Pencapaian 10
4.4 Evaluasi Risiko 10
4.5 Exit Plan 11
BAB V 12
RENCANA OPERASI DAN MANAJEMEN 12
5.1 Fasilitas Usaha 12
5.2 Proses Operasional 12

5.3 Pengembangan Produk 13
5.4 Kontrol Keuangan 14
5.5 Tim Manajemen 14
5.6 Pengendalian Persediaan 15
5.7 Pasokan dan Distribusi 16
BAB VI 17
ANALISIS RENCANA KEUANGAN 17
BAB VIII 19
PENUTUP 19
LAMPIRAN 20

BAB 1

1.1 Latar Belakang

Perkembangan fashion muslim di Indonesia saat ini mengalami peningkatan yang sangat pesat. Banyak perempuan muslim mulai menjadikan hijab bukan hanya sebagai kewajiban, tetapi juga sebagai bagian dari gaya hidup dan penunjang penampilan. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya model hijab yang mengikuti tren fashion modern dengan desain yang simple, nyaman, dan tetap stylish. Kalangan remaja dan mahasiswa menjadi salah satu kelompok yang paling mengikuti perkembangan tren fashion muslim karena mereka ingin tampil menarik namun tetap sopan dalam berpakaian.

Salah satu jenis hijab yang banyak diminati adalah hijab. Hijab ini memiliki bahan yang ringan, nyaman digunakan, mudah dibentuk, serta cocok dipakai dalam berbagai aktivitas sehari-hari. Selain hijab, aksesoris seperti scrunchie juga menjadi tren yang populer di kalangan anak muda. Scrunchie tidak hanya digunakan sebagai pengikat rambut, tetapi juga sebagai pelengkap penampilan agar terlihat lebih modis dan aesthetic. Kombinasi hijab dan scrunchie dengan warna yang matching dapat memberikan kesan yang lebih menarik dan modern.

Melihat perkembangan tersebut, usaha di bidang fashion muslim memiliki peluang yang cukup besar untuk dikembangkan. Kebutuhan masyarakat terhadap hijab dan aksesoris fashion terus meningkat setiap tahunnya. Selain itu, perkembangan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan marketplace memudahkan pelaku usaha dalam mempromosikan dan menjual produknya kepada masyarakat luas. Dengan strategi pemasaran yang menarik dan mengikuti tren, produk fashion muslim dapat dengan mudah dikenal dan diminati oleh konsumen.

Berdasarkan kondisi tersebut, kami ingin mendirikan usaha bernama Selaras Style yang bergerak di bidang penjualan hijab dan scrunchie. Usaha ini menawarkan produk dengan konsep simple, stylish, dan terjangkau untuk remaja serta mahasiswa. Selain menjual produk berkualitas, Selaras Style juga menyediakan paket bundling hijab dan scrunchie dengan warna yang selaras agar lebih menarik bagi konsumen. Melalui usaha ini, diharapkan dapat memenuhi kebutuhan fashion muslim sekaligus mengembangkan kemampuan berwirausaha.

1.2 Rumusan Masalah

A. Bagaimana menciptakan usaha fashion muslim yang menarik bagi remaja dan mahasiswa?
B. Bagaimana strategi pemasaran yang tepat untuk produk hijab dan scrunchie?
C. Bagaimana menghadapi persaingan usaha fashion muslim yang semakin berkembang
D. Bagaimana menciptakan produk yang memiliki ciri khas dibandingkan kompetitor?
E. Bagaimana mengembangkan usaha Selaras Style agar dapat dikenal lebih luas?

1.3 Tujuan Usaha

1. Menyediakan produk hijab paris polos segi empat dan scrunchie yang berkualitas.
2. Memenuhi kebutuhan fashion muslim bagi remaja dan mahasiswa.
3. Mengembangkan kreativitas dan kemampuan berwirausaha.
4. Mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk.
5. Memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi dan pemasaran.

1.4 Manfaat Usaha

Bagi Konsumen:

1. Mendapatkan produk hijab yang simple dan nyaman digunakan.
2. Memiliki pilihan produk fashion dengan harga terjangkau.
3. Mendapatkan produk hijab dan scrunchie dengan warna matching.

Bagi Mahasiswa:

1. Menambah pengalaman dalam bidang kewirausahaan.
2. Melatih kemampuan kerja sama tim dan manajemen usaha.
3. Menjadi sarana belajar bisnis secara langsung.

Bagi Masyarakat:

1. Membuka peluang usaha kecil di bidang fashion muslim
2. Menambah variasi produk fashion muslim lokal.

BAB II
PROFIL USAHA

2.1 Nama dan Identitas Usaha

Nama Usaha :Selaras Style

Jenis Usaha :Usaha fashion muslim dan aksesoris wanita.

Lokasi Usaha :Secara online dan dapat dipasarkan di lingkungan kampus maupun media sosial.

Logo dan Konsep Brand: Selaras Style memiliki konsep aesthetic, simple, dan modern dengan penggunaan warna soft yang identik dengan remaja perempuan.

Slogan Usaha :“Simple, Stylish, and Match Your Style”

Badan Hukum :Usaha Kelompok / Kemitraan

Tahun Berdiri :2026

2.2 Visi

Menjadi brand fashion muslim yang dikenal luas dan dipercaya oleh kalangan remaja serta mahasiswa sebagai pilihan utama produk hijab dan aksesoris muslim yang simple, stylish, modern, nyaman digunakan, serta memiliki harga yang terjangkau. Brand ini juga bertujuan untuk mendukung rasa percaya diri perempuan muslim dalam berpenampilan sesuai tren tanpa meninggalkan nilai kesopanan dan kenyamanan.

2.3 Misi

1. Menyediakan produk hijab dan scrunchie dengan kualitas bahan yang nyaman, tahan lama, dan sesuai kebutuhan konsumen.
2. Menghadirkan desain produk yang mengikuti perkembangan tren fashion muslim modern sehingga tetap relevan di kalangan remaja dan mahasiswa.
3. Menawarkan harga yang terjangkau agar produk dapat diakses oleh pelajar, mahasiswa, dan masyarakat luas tanpa mengurangi kualitas produk.
4. Memberikan pelayanan yang ramah, cepat, responsif, dan profesional guna menciptakan pengalaman belanja yang menyenangkan bagi pelanggan.
5. Memanfaatkan media sosial, marketplace, dan platform digital lainnya sebagai sarana promosi dan pemasaran untuk menjangkau lebih banyak konsumen.
6. Menjaga kepuasan pelanggan dengan memberikan produk sesuai ekspektasi, pelayanan terbaik, serta membangun hubungan baik agar tercipta loyalitas dan pembelian ulang.
7. Mengembangkan inovasi produk secara berkala, baik dari segi model, warna, maupun bahan, sesuai dengan kebutuhan dan minat pasar.
8. Membangun citra brand yang modern, terpercaya, dan dekat dengan gaya hidup remaja muslim masa kini.
9. Mendukung perempuan muslim agar tampil lebih percaya diri, modis, dan tetap nyaman dalam beraktivitas sehari-hari.
10. Berkomitmen untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan demi menjaga kepercayaan pelanggan serta memperluas pasar usaha

2.4 Produk yang Ditawarkan

Usaha ini bergerak di bidang fashion muslim dengan menyediakan berbagai produk hijab dan aksesoris yang simple, stylish, modern, nyaman digunakan, serta memiliki harga yang terjangkau. Produk yang ditawarkan dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan remaja dan mahasiswa yang ingin tampil modis namun tetap syar'i dan nyaman dalam beraktivitas sehari-hari.Produk utama yang ditawarkan meliputi hijab paris segi empat, pashmina viscose, dan scrunchie dengan pilihan warna serta model yang mengikuti perkembangan tren fashion muslim masa kini.

1. Hijab Paris Segi Empat

Deskripsi Produk:

Hijab paris segi empat merupakan hijab berbentuk persegi empat yang dibuat menggunakan bahan paris premium dengan tekstur lembut, ringan, dan nyaman digunakan. Produk ini dirancang untuk memberikan kemudahan dalam styling sehingga cocok dipakai untuk kegiatan sehari-hari seperti kuliah, sekolah, bekerja, hangout, maupun menghadiri acara formal dan nonformal.

Hijab paris segi empat memiliki tampilan simple namun tetap elegan sehingga mudah dipadukan dengan berbagai jenis outfit. Selain itu, produk ini tersedia dalam berbagai pilihan warna kekinian yang sesuai dengan selera remaja dan mahasiswa.

Keunggulan Produk:

- Menggunakan bahan paris premium yang ringan dan nyaman digunakan sepanjang hari.
- Mudah dibentuk dan mudah diatur untuk berbagai model hijab.
- Tidak mudah panas sehingga cocok digunakan di iklim tropis.
- Jahitan rapi dan kuat sehingga lebih awet digunakan.
- Memiliki tampilan simple, elegan, dan fashionable.
- Tersedia dalam banyak pilihan warna modern dan trendi.
- Cocok digunakan untuk berbagai aktivitas formal maupun casual.
- Harga terjangkau sehingga sesuai untuk pelajar dan mahasiswa.

Bahan Produk:

Produk hijab paris segi empat dibuat menggunakan:

- Kain paris premium berkualitas tinggi.
- Bahan lembut, ringan, dan nyaman di kulit.
- Tekstur sedikit tegak sehingga mudah dibentuk.
- Tidak mudah kusut dan mudah dirawat.

Variasi Produk:

Variasi hijab paris segi empat yang ditawarkan meliputi:

- Warna basic seperti hitam, putih, navy, abu-abu, dan cream.
- Warna pastel seperti lilac, baby pink, sky blue, dan mint.
- Warna earthy tone seperti mocca, latte, olive, dan coklat susu.
- Ukuran standar hijab segi empat.
- Model polos dan motif simple minimalis.

Manfaat Produk

- Membantu pengguna tampil lebih rapi, sopan, dan modis.
- Memberikan kenyamanan saat digunakan dalam aktivitas sehari-hari.
- Mempermudah pengguna dalam membuat berbagai model hijab.

- Menunjang rasa percaya diri pengguna dalam berpenampilan.
- Menjadi pilihan hijab praktis untuk remaja dan mahasiswa.

2. Pashmina Viscose

Deskripsi Produk:

Pashmina viscose merupakan hijab berbentuk panjang yang terbuat dari bahan viscose premium dengan karakteristik lembut, jatuh, adem, dan nyaman digunakan. Produk ini dirancang untuk memberikan kesan elegan dan modern sehingga cocok digunakan oleh remaja dan mahasiswa yang mengikuti tren fashion muslim masa kini.

Pashmina viscose dapat digunakan dalam berbagai aktivitas, baik untuk kegiatan sehari-hari, kuliah, bekerja, hingga menghadiri acara formal. Bahannya yang ringan dan mudah dibentuk membuat produk ini praktis digunakan oleh pemula maupun pengguna hijab aktif.

Keunggulan Produk:

- Menggunakan bahan viscose premium yang lembut dan nyaman.
- Memiliki tekstur jatuh sehingga terlihat lebih elegan.
- Mudah dibentuk dan tidak licin saat digunakan.
- Tidak panas dan mampu menyerap keringat dengan baik.
- Cocok digunakan dalam waktu lama tanpa mengurangi kenyamanan.
- Memiliki tampilan fashionable dan modern.
- Tersedia dalam warna-warna trendi yang mudah dipadukan dengan outfit.
- Cocok digunakan untuk gaya casual maupun formal.

Bahan Produk:

Bahan yang digunakan pada pashmina viscose antara lain:

- Kain viscose premium berkualitas.
- Tekstur halus, lembut, dan ringan.
- Bahan adem dan nyaman di kulit.
- Mudah dibentuk namun tetap rapi saat digunakan.

Variasi Produk:

Variasi pashmina viscose yang ditawarkan meliputi:

- Warna basic seperti hitam, putih, nude, dan abu-abu.
- Warna pastel dan earthy tone yang sedang tren.
- Model polos minimalis.
- Ukuran pashmina standar yang nyaman digunakan.
- Pilihan warna sesuai tren fashion muslim modern.

Manfaat Produk:

- Membantu pengguna tampil lebih elegan dan stylish.
- Memberikan kenyamanan saat digunakan dalam aktivitas sehari-hari.
- Mempermudah pengguna dalam membuat berbagai style hijab modern.
- Menambah rasa percaya diri dalam berpenampilan.
- Cocok digunakan oleh remaja dan mahasiswa yang aktif dan fashionable.

3. Scrunchie

Deskripsi Produk:

Scrunchie merupakan aksesoris rambut berbentuk ikat rambut berbahan kain yang digunakan untuk mengikat rambut dengan nyaman dan stylish. Produk ini dibuat dengan desain simple namun menarik sehingga cocok digunakan sebagai pelengkap fashion sehari-hari.

Scrunchie yang ditawarkan memiliki warna dan motif yang dapat dipadukan dengan koleksi hijab sehingga memberikan kesan matching dan estetik. Produk ini sangat diminati oleh remaja dan mahasiswa karena selain fungsional juga dapat digunakan sebagai aksesoris fashion modern.

Keunggulan Produk:

- Menggunakan bahan kain yang lembut dan nyaman di rambut.
- Tidak mudah merusak atau membuat rambut kusut.
- Memiliki karet elastis yang kuat dan tahan lama.
- Desain simple, lucu, dan fashionable.
- Cocok digunakan untuk berbagai aktivitas sehari-hari.
- Tersedia dalam banyak pilihan warna dan motif menarik.
- Dapat digunakan sebagai pelengkap outfit agar terlihat lebih stylish.
- Harga ekonomis dan cocok untuk semua kalangan.

Bahan Produk:

Scrunchie dibuat menggunakan:

- Kain satin premium.
- Kain viscose atau katun berkualitas.
- Karet elastis kuat dan tahan lama.
- Bahan lembut yang aman untuk rambut.

Variasi Produk:

Variasi scrunchie yang tersedia meliputi:

- Model polos dan motif kekinian.
- Warna pastel, basic, dan earthy tone.
- Ukuran mini, standar, dan jumbo.
- Scrunchie satin dan scrunchie katun.
- Produk dengan warna senada koleksi hijab.

Manfaat Produk:

- Membantu mengikat rambut dengan nyaman tanpa merusak rambut.
- Menambah kesan modis dan stylish pada penampilan.
- Dapat digunakan sebagai aksesoris fashion pelengkap outfit.
- Cocok digunakan untuk aktivitas sehari-hari maupun acara tertentu.
- Memberikan tampilan yang lebih menarik dan estetik bagi pengguna.

BAB III
ANALISIS PERSAINGAN

4.1 Pesaing

Dalam menjalankan usaha hijab “Selaras Style”, terdapat beberapa pesaing yang menjual produk serupa baik secara online maupun offline di wilayah Yogyakarta. Pesaing utama adalah toko hijab yang menjual Paris Hijab, Pashmina Viscose, dan aksesoris seperti Scrunchie melalui media sosial dan marketplace.

Beberapa bentuk pesaing usaha antara lain:

1. Toko hijab online di Instagram dan Shopee
2. Toko fashion muslim di Yogyakarta
3. Reseller hijab dengan harga murah
4. Brand hijab lokal yang sudah dikenal masyarakat

4.2 Posisi dalam Persaingan

Selaras Style memposisikan diri sebagai usaha hijab yang menyediakan produk fashionable dengan harga terjangkau untuk kalangan remaja dan mahasiswi di Yogyakarta.

Keunggulan utama usaha ini:

1. Model hijab mengikuti tren
2. Harga ramah mahasiswa
3. Bahan nyaman digunakan sehari-hari
4. Packaging menarik
5. Pelayanan cepat dan responsif

4.3 Distribusi Pangsa Pasar

Target pasar utama usaha ini adalah:

1. Mahasiswi di Yogyakarta
2. Remaja putri usia 15–25 tahun
3. Wanita muslim pengguna media sosial

Penjualan difokuskan melalui:

1. Instagram
2. WhatsApp

4.4 Kelebihan Dibanding Pesaing

Selaras Style memiliki beberapa kelebihan dibandingkan pesaing, yaitu:

1. Harga produk lebih terjangkau
2. Produk sesuai tren fashion muslimah
3. Tersedia banyak pilihan warna
4. Pelayanan ramah dan cepat
5. Promo menarik seperti bundling dan diskon

Analisis SWOT:

- Strength (Kekuatan)

Selaras Style memiliki keunggulan pada produk yang mengikuti tren fashion masa kini sehingga diminati oleh remaja dan mahasiswi. Produk yang dijual seperti Paris Hijab, Pashmina Viscose, dan Scrunchie menggunakan bahan yang nyaman, adem, dan mudah digunakan untuk aktivitas sehari-hari. Selain itu, harga produk relatif terjangkau sehingga sesuai dengan target pasar kalangan pelajar dan mahasiswa. Penjualan yang dilakukan secara online melalui media sosial dan marketplace juga mempermudah usaha dalam menjangkau konsumen lebih luas.

- Weakness (Kelemahan)

Sebagai usaha yang masih baru, Selaras Style belum memiliki nama brand yang kuat di masyarakat sehingga membutuhkan waktu untuk membangun kepercayaan pelanggan. Modal usaha yang dimiliki juga masih terbatas sehingga jumlah stok produk dan promosi belum maksimal. Selain itu, usaha ini belum memiliki toko fisik sendiri dan masih bergantung pada penjualan online serta supplier produk.

- Opportunity (Peluang)

Perkembangan fashion hijab di Indonesia yang semakin pesat menjadi peluang besar bagi Selaras Style. Banyak perempuan yang ingin tampil modis dan tetap nyaman sehingga permintaan hijab modern terus meningkat. Yogyakarta sebagai kota pelajar memiliki banyak mahasiswa dan remaja yang menjadi target pasar potensial. Selain itu, perkembangan media sosial dan marketplace memudahkan usaha untuk melakukan promosi dan penjualan tanpa memerlukan biaya yang terlalu besar.

- Threat (Ancaman)

Persaingan usaha hijab cukup tinggi karena banyaknya toko online maupun offline yang menjual produk serupa. Selain itu, perubahan tren fashion yang cepat membuat usaha harus terus mengikuti perkembangan model hijab agar tidak tertinggal. Persaingan harga juga menjadi tantangan karena banyak kompetitor yang menawarkan produk dengan harga lebih murah. Risiko lainnya adalah keterlambatan pengiriman barang dari supplier yang dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan.

BAB IV
RENCANA DESAIN DAN PENGEMBANGAN

Rencana desain dan pengembangan usaha merupakan bagian penting dalam business plan yang berfungsi sebagai pedoman untuk mengembangkan usaha secara terarah dan berkelanjutan. Dalam usaha fashion muslim “Selaras Style”, pengembangan usaha dilakukan melalui peningkatan kualitas produk, inovasi desain, strategi pemasaran digital, serta perluasan target pasar agar usaha dapat berkembang dan mampu bersaing di industri fashion muslim.

4.1 Tujuan Usaha Jangka Panjang

Tujuan jangka panjang usaha Selaras Style adalah membangun brand fashion muslim yang dikenal luas oleh masyarakat, khususnya remaja dan mahasiswa, sebagai brand yang menyediakan produk hijab dan aksesoris yang simple, stylish, modern, nyaman, dan terjangkau.Adapun tujuan jangka panjang usaha ini meliputi:

1. Mengembangkan Brand Selaras Style

   Usaha ini bertujuan membangun citra brand yang kuat agar lebih dikenal oleh masyarakat melalui promosi yang konsisten dan pelayanan yang baik.
2. Menambah Variasi Produk

   Selain hijab paris segi empat, pashmina viscose, dan scrunchie, usaha akan mengembangkan produk lain seperti inner hijab, ciput, bros, totebag, dan aksesoris fashion muslim lainnya.
3. Memperluas Jangkauan Pasar

   Usaha menargetkan pemasaran yang lebih luas melalui media sosial, marketplace, serta sistem reseller agar produk dapat dijangkau konsumen dari berbagai daerah.
4. Membuka Toko Offline

   Dalam jangka panjang, usaha menargetkan pembukaan toko offline di Yogyakarta untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas penjualan.
5. Meningkatkan Loyalitas Pelanggan

   Usaha berupaya menjaga kepuasan pelanggan melalui kualitas produk, pelayanan ramah, dan promo menarik agar pelanggan melakukan pembelian ulang.

4.2 Strategi Pengembangan

Untuk mendukung perkembangan usaha, Selaras Style menerapkan beberapa strategi pengembangan sebagai berikut:

1. Promosi Aktif di Media Sosial

Promosi dilakukan melalui Instagram, TikTok, dan WhatsApp dengan membuat konten foto dan video produk yang menarik dan mengikuti tren digital marketing.

2. Mengikuti Tren Fashion Muslim

Usaha akan terus mengikuti perkembangan fashion muslim agar produk yang dijual tetap modern dan sesuai dengan minat pasar.

3. Kerja Sama dengan Influencer dan Reseller

Untuk meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar, usaha akan bekerja sama dengan influencer lokal serta membuka peluang reseller.

4. Memberikan Promo Menarik

Promo seperti diskon, giveaway, cashback, dan gratis ongkir akan dilakukan untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama.

5. Inovasi Produk

Usaha akan terus melakukan inovasi dari segi warna, model, bahan, dan desain produk agar tidak tertinggal oleh tren pasar.

6. Peningkatan Kualitas Pelayanan

Pelayanan yang cepat, ramah, dan responsif akan terus ditingkatkan untuk memberikan pengalaman belanja yang baik bagi pelanggan.

4.3 Sasaran dan Jadwal Pencapaian

Agar usaha dapat berkembang secara bertahap, ditetapkan sasaran dan target pencapaian usaha sebagai berikut:

Tahun Pertama

Fokus utama pada pengenalan brand dan peningkatan penjualan online. Target:

- Memperkenalkan brand Selaras Style kepada masyarakat.
- Aktif melakukan promosi melalui media sosial.
- Menambah jumlah pelanggan dan followers.
- Meningkatkan penjualan produk setiap bulan.
- Menjalin kerja sama dengan reseller kecil.

Tahun Kedua

Fokus pada pengembangan produk dan perluasan pasar.

Target:

- Menambah variasi produk baru.
- Memperluas pemasaran di luar Yogyakarta.
- Meningkatkan jumlah reseller aktif.
- Membuka toko kecil atau booth offline.
- Meningkatkan omzet penjualan.

Tahun Ketiga

Fokus pada pengembangan usaha yang lebih besar dan stabil.

Target:

- Membuka toko offline yang lebih strategis.
- Memiliki pelanggan tetap dalam jumlah besar.
- Mengembangkan sistem reseller dan affiliate.
- Menjadi brand fashion muslim lokal yang dikenal luas.

4.4 Evaluasi Risiko

Dalam menjalankan usaha terdapat beberapa risiko yang dapat memengaruhi perkembangan bisnis, antara lain:

1. Persaingan dengan Kompetitor

Banyaknya usaha fashion muslim menjadi tantangan dalam persaingan harga dan kualitas produk.

2. Perubahan Tren Fashion

Tren fashion yang cepat berubah dapat menyebabkan produk kurang diminati pasar.

3. Keterlambatan Pengiriman

Keterlambatan dari supplier atau jasa ekspedisi dapat memengaruhi kepuasan pelanggan.

4. Penurunan Penjualan

Penurunan daya beli masyarakat dapat memengaruhi jumlah penjualan produk.

5. Kerusakan Produk

Risiko kerusakan barang selama penyimpanan atau pengiriman perlu diperhatikan agar kualitas produk tetap terjaga.

Untuk mengatasi risiko tersebut, usaha akan melakukan evaluasi secara rutin, menjaga kualitas produk, memperbaiki strategi pemasaran, dan mengikuti kebutuhan pasar.

4.5 Exit Plan

Exit plan disusun sebagai langkah antisipasi apabila usaha mengalami kendala serius atau target usaha tidak tercapai.

Adapun langkah-langkah yang akan dilakukan adalah:

1. Menjual Sisa Produk melalui Diskon

Produk yang masih tersedia akan dijual dengan promo atau diskon besar agar modal dapat kembali.

2. Mengurangi Produksi Produk Kurang Diminati

Produk dengan penjualan rendah akan dikurangi dan diganti dengan produk yang lebih diminati pasar.

3. Mengubah Strategi Pemasaran

Usaha akan memperbaiki strategi promosi dan pemasaran agar lebih efektif dalam menarik konsumen.

4. Fokus pada Produk Best Seller

Usaha akan memprioritaskan produk yang paling diminati untuk menjaga kestabilan penjualan.

5. Menyesuaikan Pengeluaran Operasional

Pengeluaran usaha akan disesuaikan agar bisnis tetap dapat berjalan dengan kondisi keuangan yang stabil.

6. Menutup Usaha Secara Bertahap

Jika usaha tidak dapat berkembang dan terus mengalami kerugian, maka penutupan usaha akan dilakukan secara bertahap dengan tetap menyelesaikan kewajiban kepada pelanggan maupun supplier.

BAB V
RENCANA OPERASI DAN MANAJEMEN

Rencana operasi dan manajemen merupakan bagian penting dalam proposal bisnis yang menjelaskan bagaimana kegiatan usaha dijalankan secara terstruktur dan efisien. Dalam usaha fashion muslim “Selaras Style”, sistem operasional dan manajemen dirancang agar proses usaha berjalan lancar mulai dari pengadaan produk, pemasaran, pengelolaan stok, hingga pelayanan kepada pelanggan. Dengan adanya perencanaan operasional yang baik, usaha diharapkan mampu memberikan pelayanan maksimal serta meningkatkan kepuasan pelanggan.

5.1 Fasilitas Usaha

Usaha Selaras Style dijalankan dari rumah dengan memanfaatkan salah satu ruangan sebagai tempat operasional usaha. Sistem usaha berbasis rumahan dipilih karena lebih hemat biaya dan cocok untuk usaha yang masih dalam tahap pengembangan.

Fasilitas yang digunakan dalam kegiatan usaha meliputi:

1. Ruang Penyimpanan Produk

   Ruangan khusus digunakan untuk menyimpan stok hijab, pashmina, dan scrunchie agar produk tetap tersusun rapi, bersih, dan terjaga kualitasnya.
2. Area Pengemasan Barang

   Area ini digunakan untuk proses pengecekan produk dan pengemasan pesanan pelanggan sebelum dikirim melalui jasa ekspedisi.
3. Peralatan Pendukung Operasional

   Peralatan yang digunakan meliputi:

- Handphone dan laptop untuk pemasaran online.
- Ring light dan mini studio foto untuk pengambilan foto produk.
- Plastik packaging, paper bag, dan stiker logo untuk pengemasan.
- Meja dan rak penyimpanan produk.
- Timbangan digital untuk pengecekan berat barang.

4. Akses Internet

   Internet digunakan untuk mendukung kegiatan promosi, komunikasi dengan pelanggan, serta pengelolaan marketplace dan media sosial.

Dengan fasilitas yang sederhana namun memadai, usaha dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

5.2 Proses Operasional

Proses operasional Selaras Style dilakukan secara teratur agar kegiatan usaha berjalan lancar dan produk dapat diterima pelanggan dalam kondisi baik.
Berikut tahapan proses operasional usaha:

1. Pengadaan Produk

Produk diperoleh dari supplier terpercaya yang menyediakan hijab dan aksesoris dengan kualitas baik dan harga yang sesuai.

2. Pengecekan Kualitas Produk

Setelah produk diterima dari supplier, dilakukan pengecekan kualitas seperti:

- Kondisi bahan.
- Kerapian jahitan.
- Warna produk.
- Kesesuaian jumlah barang.
- Tidak adanya cacat produk.

Produk yang tidak sesuai standar akan dipisahkan agar tidak dijual kepada pelanggan.

3. Penyimpanan Produk

Produk yang telah lolos pengecekan disimpan dengan rapi berdasarkan jenis dan warna untuk mempermudah proses penjualan dan pengemasan.

4. Proses Pemasaran

Promosi produk dilakukan melalui:

- Instagram.
- TikTok.
- WhatsApp.
- Marketplace seperti Shopee dan Tokopedia.

Konten promosi dibuat menarik dengan foto dan video produk yang mengikuti tren media sosial.

5. Penerimaan Pesanan

Pesanan pelanggan diterima melalui chat media sosial maupun marketplace. Setelah pembayaran dikonfirmasi, pesanan akan diproses.

6. Pengemasan Produk

Produk dikemas menggunakan packaging yang rapi dan menarik agar memberikan kesan baik kepada pelanggan. Pengemasan dilakukan dengan hati-hati agar produk tetap aman selama pengiriman.

7. Pengiriman Produk

Produk dikirim melalui jasa ekspedisi seperti J&T, JNE, SiCepat, atau Shopee Express sesuai pilihan pelanggan.

8. Pelayanan Pelanggan

Usaha memberikan pelayanan yang ramah dan responsif terhadap pertanyaan, keluhan, maupun permintaan pelanggan guna menjaga kepuasan konsumen.

5.3 Pengembangan Produk

Pengembangan produk dilakukan agar usaha tetap mampu bersaing dan mengikuti kebutuhan pasar fashion muslim yang terus berkembang.

Strategi pengembangan produk yang dilakukan antara lain:

1. Menambah Variasi Warna

Usaha akan menyediakan warna-warna baru yang sedang tren seperti warna pastel, earthy tone, dan warna netral yang banyak diminati remaja dan mahasiswa.

2. Mengembangkan Model Produk

Selain model polos, usaha juga akan menghadirkan model motif minimalis dan desain kekinian agar pilihan produk lebih beragam.

3. Menambah Jenis Produk Baru

Selaras Style berencana menambah produk seperti:

- Inner hijab.
- Ciput.
- Bros hijab.
- Totebag fashion.

- Aksesoris muslim lainnya.

4. Mengikuti Tren Fashion Muslim

Usaha akan selalu mengikuti perkembangan tren fashion muslim melalui media sosial dan marketplace agar produk tetap relevan dengan minat konsumen.

5. Meningkatkan Kualitas Produk

Pemilihan bahan yang nyaman, jahitan yang rapi, dan packaging yang menarik akan terus ditingkatkan agar pelanggan merasa puas terhadap produk yang dibeli.

5.4 Kontrol Keuangan

Pengelolaan keuangan dilakukan secara sederhana namun teratur agar kondisi usaha dapat dipantau dengan baik.

Kontrol keuangan dilakukan dengan cara:

1. Pencatatan Pemasukan dan Pengeluaran

Semua transaksi dicatat setiap hari, baik pemasukan dari penjualan maupun pengeluaran operasional usaha.

2. Pengelompokan Biaya

Biaya usaha dibagi menjadi:

- Biaya pembelian stok.
- Biaya packaging.
- Biaya promosi.
- Biaya pengiriman.
- Biaya operasional lainnya.

3. Pengawasan Penggunaan Modal

Modal usaha digunakan sesuai kebutuhan operasional agar pengeluaran tetap terkendali.

4. Evaluasi Keuntungan

Keuntungan usaha akan dievaluasi setiap bulan untuk mengetahui perkembangan penjualan dan kondisi keuangan usaha.

5. Penyisihan Dana Pengembangan

Sebagian keuntungan akan disimpan sebagai dana pengembangan usaha dan penambahan stok produk.
Dengan pengelolaan keuangan yang baik, usaha dapat berjalan lebih stabil dan terarah.

5.5 Tim Manajemen

Dalam menjalankan usaha, Selaras Style memiliki pembagian tugas sederhana agar operasional usaha berjalan dengan baik dan terorganisir.

Struktur tim manajemen meliputi:

1. Owner

Bertugas:

- Mengelola keseluruhan usaha.
- Menentukan strategi bisnis.
- Mengontrol operasional usaha.
- Mengawasi pemasaran dan keuangan.

2. Bagian Pemasaran

Bertugas:

- Membuat konten promosi.
- Mengelola media sosial dan marketplace.
- Melayani pelanggan.
- Meningkatkan penjualan produk.

3. Bagian Pengemasan

Bertugas:

- Mengecek kualitas produk.
- Mengemas barang pesanan.
- Menyiapkan produk untuk pengiriman.

4. Bagian Keuangan

Bertugas:

- Mencatat pemasukan dan pengeluaran.
- Mengelola arus kas usaha.
- Membuat laporan keuangan sederhana.

Walaupun usaha masih berskala kecil, pembagian tugas tetap diperlukan agar kegiatan usaha lebih efektif dan teratur.

5.6 Pengendalian Persediaan

Pengendalian persediaan dilakukan untuk memastikan ketersediaan produk tetap stabil dan menghindari kerugian akibat penumpukan barang.

Langkah-langkah pengendalian persediaan meliputi:

1. Pengecekan Stok Secara Berkala

Stok produk dicek secara rutin untuk mengetahui jumlah barang yang tersedia.

2. Pemisahan Produk Berdasarkan Jenis dan Warna

Produk disusun berdasarkan kategori agar mudah ditemukan dan dihitung.

3. Pengaturan Jumlah Pembelian Produk

Pembelian stok dilakukan berdasarkan tingkat penjualan agar tidak terjadi kelebihan maupun kekurangan barang.

4. Evaluasi Produk yang Kurang Diminati

Produk yang penjualannya rendah akan dievaluasi dan dikurangi jumlah stoknya.

5. Menjaga Kondisi Produk

Produk disimpan di tempat bersih dan aman agar kualitas tetap terjaga.

5.7 Pasokan dan Distribusi

Pasokan dan distribusi merupakan bagian penting dalam kelancaran operasional usaha.

1. Pasokan Produk

Produk diperoleh dari supplier terpercaya yang mampu menyediakan barang berkualitas dengan harga yang kompetitif. Pemilihan supplier dilakukan secara selektif agar kualitas produk tetap terjaga.

2. Sistem Distribusi

Distribusi produk dilakukan melalui:

- Marketplace online.
- Media sosial.
- Pemesanan langsung melalui WhatsApp.

3. Pengiriman Produk

Pengiriman dilakukan menggunakan jasa ekspedisi seperti:

- J&T Express.
- JNE.
- Shopee Express.
- SiCepat.

4. Jangkauan Distribusi

Pada tahap awal, distribusi difokuskan untuk wilayah Yogyakarta dan sekitarnya. Namun, seiring berkembangnya usaha, distribusi akan diperluas ke berbagai daerah di Indonesia.

5. Pelayanan Pengiriman

Usaha berusaha mengirim pesanan tepat waktu agar pelanggan merasa puas dan percaya terhadap pelayanan Selaras Style.

BAB VI
ANALISIS RENCANA KEUANGAN

1. Proyeksi Pendapatan

Produk	Jumlah Stok	Harga Jual	Total
Pasmina Viscose	5 Pcs	Rp. 45.000,00	Rp. 225.000,00
Paris Hijab	5 Pcs	Rp. 15.000,00	Rp. 75.000,00
Scrunchie	5 Pcs	Rp. 7.000,00	Rp. 35.000,00
Total Pendapatan	15 Pcs		Rp. 335.000,00

2. Proyeksi Aliran Kas

Keterangan	Jumlah
Total Pendapatan	Rp335.000
Modal Pembelian Produk	Rp220.000
Packaging	Rp30.000
Operasional	Rp20.000
Total Pengeluaran	Rp270.000
Laba Bersih	Rp65.000

3. Sumber Modal dan Penggunaan

Kebutuhan	Biaya
Stok Pashmina Viscose	Rp125.000
Stok Paris Hijab	Rp60.000
Stok Scrunchie	Rp35.000
Packaging	Rp30.000
Operasional	Rp20.000
Total Modal	Rp270.000

4. Analisis Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah titik dimana usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

RumusBEP:
BEP = Biaya Tetap / (Harga Jual - Biaya Variabel)

Perhitungan:
- Biaya Tetap = Rp50.000
- Harga jual rata-rata = Rp22.000
- Biaya modal rata-rata = Rp15.000

BEP = 50.000 / (22.000 - 15.000) ≈ 8 produk

Kesimpulan:
Selaras Style harus menjual sekitar 8 produk agar mencapai titik impas (BEP).

5. Asumsi yang Digunakan
   - Penjualan dilakukan secara online melalui media sosial dan marketplace
   - Produk diperoleh dari supplier dengan harga reseller
   - Seluruh stok produk berhasil terjual
   - Harga produk dan biaya operasional stabil

BAB VIII
PENUTUP

Selaras Style merupakan usaha fashion yang bergerak di bidang penjualan hijab dan aksesoris, yaitu Pashmina Viscose, Paris Hijab, dan Scrunchie. Usaha ini dibentuk untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, khususnya remaja dan mahasiswi, terhadap produk fashion yang nyaman digunakan, mengikuti tren, dan memiliki harga yang terjangkau.

Perkembangan tren hijab yang semakin meningkat memberikan peluang yang baik bagi Selaras Style untuk berkembang dan bersaing di pasar. Dengan memanfaatkan sistem penjualan online dan pre order (PO), usaha ini dapat dijalankan dengan modal yang lebih ringan serta meminimalkan risiko penumpukan stok barang. Selain itu, penggunaan media sosial dan marketplace juga mempermudah usaha dalam menjangkau konsumen secara lebih luas.

Selaras Style memiliki beberapa keunggulan, seperti produk yang mengikuti tren fashion, harga yang terjangkau, bahan yang nyaman digunakan, serta pilihan produk yang beragam. Walaupun terdapat beberapa tantangan seperti persaingan usaha yang cukup ketat dan perubahan tren fashion yang cepat, usaha ini tetap memiliki peluang untuk berkembang apabila dikelola dengan baik dan konsisten.

Melalui proposal bisnis ini, diharapkan Selaras Style dapat menjadi usaha yang mampu berkembang secara bertahap serta memberikan pengalaman dalam bidang kewirausahaan, khususnya dalam pengelolaan usaha fashion. Proposal ini juga disusun sebagai bentuk perencanaan usaha agar kegiatan bisnis dapat berjalan lebih terarah, terorganisir, dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Dengan adanya proposal bisnis ini, penulis berharap usaha Selaras Style dapat dijalankan dengan baik serta mampu memberikan manfaat dan pengalaman bagi seluruh anggota kelompok. Selain itu, proposal ini diharapkan dapat menjadi gambaran nyata mengenai proses perencanaan dan pengembangan usaha kecil yang kreatif dan inovatif.

Demikian proposal bisnis ini disusun. Penulis menyadari bahwa proposal ini masih memiliki kekurangan, sehingga kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi perbaikan proposal di masa mendatang. Semoga proposal bisnis ini dapat memberikan manfaat dan menjadi langkah awal dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Foto Produk







Lampiran 2. Logo Usaha

Lampiran 3. Daftar Harga Produk

Produk	Harga
Pashmina Viscose	Rp45.000
Paris Hijab	Rp15.000
Scrunchie	Rp7.000

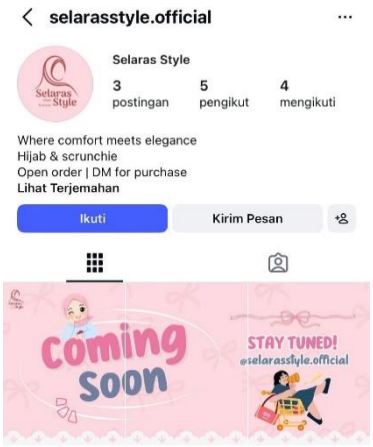
Lampiran 4. Rincian Keuangan
Modal Usaha

Kebutuhan	Biaya
Stok Pashmina Viscose	Rp125.000
Stok Paris Hijab	Rp60.000
Stok Scrunchie	Rp35.000
Packaging	Rp30.000
Operasional	Rp20.000
Total Modal	Rp270.000

Estimasi Pendapatan

Produk	Jumlah	Total
Pashmina Viscose	5 pcs	Rp225.000
Paris Hijab	5 pcs	Rp75.000
Scrunchie	5 pcs	Rp35.000
Total Pendapatan		Rp335.000

Lampiran 5. Dokumentasi Penjualan
- Instagram



Lampiran 6. Data Supplier

Nama Supplier	Produk	Keterangan
Supplier A	Pashmina Viscose	Supplier utama
Supplier B	Paris Hijab	Supplier reseller
Supplier C	Scrunchie	Supplier aksesoris

Lampiran 7. Struktur Organisasi Kelompok

Nama Anggota	Jabatan
Terra Selvino	Ketua
Praditya Dwi Yuliana	Pemasaran
Dian Tri Rochmawati	Keuangan
Risma Widyaningrum	Pengemasan