

Studi Kelayakan Bisnis Pada Brand Baju Muslim Sabhira_co

Agus Sutardi¹, Anggini Hardiyanti², Intan Yulia Azzahra³, Rosa Amelia⁴,
Hilman Al Hafizh⁵, Azamni Dhohirudin⁶

¹⁻⁶Universitas Teknologi Digital

Email: aguss@digitechuniversity.ac.id¹, anggini10120059@digitechuniversity.ac.id²,
intan10120070@digitechuniversity.ac.id³, rosa10120033@digitechuniversity.ac.id⁴,
hilman10120049@digitechuniversity.ac.id⁵, azamni10120058@digitechuniversity.ac.id⁶

Alamat: Jl. Cibogo Indah No.3, Mekarjaya, Kec. Rancasari, Kota Bandung,, Jawa Barat

Korespondensi Penulis: aguss@digitechuniversity.ac.id

Abstract. Fashion Sabhira is a business that grew from a reseller business to a distributor with a unique history. Sabhira was established on August 28, 2016 first operating as a reseller and distributor who takes goods from others. When the shop in Andir became very popular, Sabhira decided to open her own shop on Jln. Bengawan, Bandung. started to build its own brand with the name "Sabhira". The research method that we do is using a qualitative method by interviewing the company Sabhira_co. Sabhira is a Brand Fashion business that is in demand by the Muslim community. The high demand in the market makes the opportunities of Sabhira's business very promising, both among women and men. The establishment of this Sabhira business will have a special impact on the economic structure of the community in the Sabhira business establishment environment, this can be seen from the increase in employee income. Where the average worker's income will increase with the salary he receives plus the bonuses given if the number of consumers who buy is more than the usual amount over time. Sabhira is a Fashion Brand business that is in demand by the Muslim community. The high demand in the market makes the opportunities of Sabhira's business very promising, both among women and men. In the preparation of this business feasibility study report using 6 aspects.

Keywords: up to standard, business, fashion.

Abstrak. Fashion Sabhira adalah sebuah bisnis yang tumbuh dari usaha reseller menjadi distributor dengan sejarah yang unik. Sabhira berdiri pada tanggal 28 Agustus 2016 pertama-tama beroperasi sebagai reseller dan distributor yang mengambil barang dari orang lain. Pada saat toko di Andir menjadi sangat populer, Sabhira memutuskan untuk membuka toko sendiri di Jln. Bengawan, Bandung. mulai membangun mereknya sendiri dengan nama "Sabhira". Metode penelitian yang kami lakukan yaitu menggunakan metode kualitatif dengan cara mewawancarai perusahaan Sabhira_co. Sabhira merupakan sebuah bisnis Brand Fashion yang diminati oleh masyarakat muslim. Tingginya permintaan di pasaran menjadikan peluang dari usaha Sabhira sangat menjanjikan, baik itu kalangan perempuan maupun laki-laki. Pendirian usaha Sabhira ini akan membawa dampak secara khusus terhadap struktur ekonomi masyarakat di lingkungan pendirian usaha Sabhira, hal tersebut dapat dilihat dari peningkatan penghasilan karyawan. Di mana pendapatan rata-rata pekerja akan meningkat dengan gaji yang diterimanya ditambah dengan bonus-bonus yang diberikan apabila jumlah konsumen yang membeli tela-tela lebih banyak dari jumlahnya dari waktu ke waktu yang biasanya. Sabhira merupakan sebuah bisnis Brand Fashion yang diminati oleh masyarakat muslim. Tingginya permintaan di pasaran menjadikan peluang dari usaha Sabhira sangat menjanjikan, baik itu kalangan perempuan maupun laki-laki. Dalam penyusunan laporan studi kelayakan bisnis ini menggunakan 6 aspek.

Kata kunci: kelayakan, bisnis, pakaian.

PENDAHULUAN

Menurut (obcb, 2023), studi kelayakan bisnis adalah analisis terhadap potensi suatu usaha. Penting untuk melakukan studi kelayakan bisnis sebelum menyusun rencana bisnis. Fokusnya adalah mengidentifikasi masalah kritis seperti lokasi dan cara menjalankan bisnis. Perlu diingat bahwa rencana bisnis dan studi kelayakan bisnis memiliki perbedaan dan tidak

dapat saling menggantikan. Aspek-aspek kelayakan bisnis meliputi ekonomi budaya, pasar dan pemasaran, manajemen, keuangan, dan legalitas hukum.

Saat ini, fashion muslim telah menjadi kebutuhan bagi wanita modern di Indonesia. Dahulu, busana muslim diminati terutama pada hari raya, namun kini digunakan secara sehari-hari. Dengan perubahan gaya hidup tersebut, bisnis busana muslim menjadi tidak terelakkan bagi masyarakat modern.

KAJIAN TEORITIS

Kualitas produk merujuk pada kondisi fisik, fungsi, dan karakteristik barang atau jasa, yang ditentukan oleh standar mutu yang diharapkan. Philip Kotler menjelaskan bahwa produk mencakup segala yang dapat ditawarkan, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Analisis produksi merupakan proses evaluasi dan pemahaman terhadap kegiatan produksi dalam suatu bisnis atau industri. Perencanaan melibatkan penetapan tujuan, pengembangan strategi, dan penentuan tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Menurut (Sukirno, 2004), sumber daya manusia adalah individu-individu dalam sebuah organisasi yang memberikan kontribusi atau berperan dalam mencapai tujuan perusahaan, baik melalui pemikiran maupun pelaksanaan pekerjaan sesuai bidangnya.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang kita lakukan yaitu menggunakan metode kualitatif dengan cara mewawancarai perusahaan Sabhira_co. Fashion Sabhira adalah perusahaan yang berkembang dari menjadi reseller hingga distributor, dengan sejarah yang menarik. Berawal pada tanggal 28 Agustus 2016 sebagai reseller dan distributor yang mengambil barang dari pihak lain, Sabhira kemudian memutuskan untuk membuka toko sendiri di Jalan Bengawan, Bandung setelah toko mereka di Andir menjadi populer. Dengan pertumbuhan penjualan yang terus meningkat, Sabhira terus memperluas jangkauan produknya. Awalnya hanya beberapa item, kini mereka menawarkan beragam pakaian seperti kaos, kemeja, jaket, inner, outer, tunik, gamis, celana, dan kerudung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian kami terhadap bisnis fashion Sabhira_co adalah sebuah bisnis yang tumbuh dari usaha reseller menjadi distributor dengan sejarah yang unik. Sabhira berdiri pada tanggal 28 Agustus 2016 pertama-tama beroperasi sebagai reseller dan distributor yang

mengambil barang dari orang lain. Pada saat toko di Andir menjadi sangat populer, Sabhira memutuskan untuk membuka toko sendiri di Jln. Bengawan, Bandung. Dan mulai membangun mereknya sendiri dengan nama "Sabhira". Nama ini diambil dari nama anak pertama pemilik, Teh Eca.

Dimensi Produk

1. Dimensi produk Sabhira_co

Berikut ini adalah dimensi produk pada Sabhira:

1. Kualitas Bahan Jenis kain yang digunakan, seperti jersey, rayon, katun, atau serat, kemampuan kain untuk memberikan kenyamanan dan bernapas.
2. Design dan Gaya: Model dan potongan pakaian sesuai dengan tren fashion muslimah, keanekaragaman desain, misalnya tunik, gamis, atau khimar, detail-desil seperti lipatan, renda, atau bordir menambah gaya.
3. Ukuran dan Ketersediaan: Berbagai bentuk tubuh termasuk dalam rentang ukuran, kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar dan ketersediaan stok untuk ukuran tertentu.
4. Kenyamanan Keteraturan dan kenyamanan saat mengenakan pakaian sesuai dengan prinsip-prinsip syar'i, longgar, dan sesuai dengan aturan berpakaian Islam.
5. Hijab dan Aksesoris: Ketersediaan hijab atau khimar yang melengkapi pakaian, bersama dengan aksesoris yang sesuai, seperti bros atau syal.
6. Warna dan warna: Pilihan warna yang sesuai dengan preferensi dan keinginan pelanggan muslimah, pola yang meningkatkan tampilan produk.
7. Bahan yang Aman untuk Lingkungan: Kebijakan produksi yang mempertimbangkan dampak lingkungan saat menggunakan bahan organik atau ramah lingkungan.
8. Pemeliharaan dan Pemeliharaan: Instruksi perawatan yang jelas dan sederhana untuk diikuti, Tahan warna dan bentuk bahkan setelah pencucian berulang.
9. Pelayanan Konsumen adanya garansi atau prosedur pengembalian yang sesuai dengan prinsip-prinsip moral Islam, responsif terhadap kebutuhan dan pertanyaan pelanggan.
10. Harga yang masuk akal: Opsi harga yang sesuai dengan kualitas produk. Produsen pakaian muslimah dapat mempertimbangkan aspek-aspek ini saat membuat produk yang memenuhi kebutuhan dan aturan agama.

2. Manfaat kualitas produk Sabhira_co

Berikut ini adalah dimensi produk pada Sabhira:

1. Kualitas Bahan Jenis kain yang digunakan, seperti jersey, rayon, katun, atau serat, kemampuan kain untuk memberikan kenyamanan dan bernapas.
2. Design dan Gaya: Model dan potongan pakaian sesuai dengan tren fashion muslimah, keanekaragaman desain, misalnya tunik, gamis, atau khimar, detil-desil seperti lipatan, renda, atau bordir menambah gaya.
3. Ukuran dan Ketersediaan: Berbagai bentuk tubuh termasuk dalam rentang ukuran, kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar dan ketersediaan stok untuk ukuran tertentu.
4. Kenyamanan Keteraturan dan kenyamanan saat mengenakan pakaian sesuai dengan prinsip-prinsip syar'i, longgar, dan sesuai dengan aturan berpakaian Islam.
5. Hijab dan Aksesoris: Ketersediaan hijab atau khimar yang melengkapi pakaian, bersama dengan aksesoris yang sesuai, seperti bros atau syal.

Analisis produksi Sabhira_co

Produksi di Sabhira ini bekerja sama dengan 7 Vendor diantaranya:

1. 2 vendor bahan baku
2. 4 vendor konveksi
3. 1 vendor aksesoris (label, slip pinggir, washing, Plastik bening, plastic packaging)

Untuk bahan baku sabhira memakai jenis kain combad 24s, dalam sebulan sabhira bisa memesan bahan kepada vendor bahan baku sebanyak 200 Roll kain, dan membuat PO (*Pre-Order*) Kepada Vendor konveksi sebanyak 18 ribu pcs produk dalam sebulannya.

1. Aspek manajemen Sabhira_co

a. Perencanaan (Planning)

Dalam hal ini owner sabhira akan membuat visi, misi Perusahaan, membuat rencana bulanan dan tahunan, setelah itu akan membreefing semua karyawan yang ada di sabhira agar bisa satu tujuan.

b. Pengorganisasian (Organizing)

Berikut adalah struktur organisasi Shabira:

1. Owner (Pemilik): 2 Orang
2. HRD (Sumber Daya Manusia): 1 Orang
3. Finance (Keuangan): 1 Orang
4. Analisis Marketing: 2 Orang

5. Marketing: 2 Orang
6. Konten Kreator: 2 Orang
7. R&D (Penelitian dan Pengembangan): 2 Orang
8. Warehouse (Gudang): 3 Orang
9. Packing (Pengemasan): 2 Orang
10. CS/Admin (Pelayanan Pelanggan/Administrasi): 1 Orang
11. Host Live (Pengisi Acara Live): 8 Orang

c. Pengarahan (Leading)

Setiap Karyawan di Sabhira akan di arahkan sesuai dengan jobdesk nya masing-masing. Untuk memberikan semangat dalam bekerja.

d. Pengendalian (Controlling)

Untuk mengetahui kinerja para karyawannya, sabhira biasa melakukan rapat bulanan (*meeting monthly*), disini tiap divisi akan melaporkan hasil kerjanya dalam sebulan terakhir.

Aspek Sumber Daya Manusia

Pada perencanaan awal usaha ini, ada dua puluh enam yang akan ikut berperan sebagai sumber daya manusia yang masing-masing memiliki tugas sesuai bidangnya masing-masing. Satu orang sebagai pemimpin dan 23 orang karyawan. Ada yang berada pada bidang produksi, bidang marketing, host live, konten kreator, R&D (Penelitian dan Pengembangan), packing, bagian gudang, atau pemasaran, dan pada bidang administrasi.

Aspek Financial dan Pengujian Kelayakan

Berikut ini adalah perencanaan penggunaan oleh Brand Baju Muslim Sabhira_CO. Data-data ini merupakan gambaran keuangan usaha Brand Baju Muslim Sabhira_CO di masa yang akan datang.

1. Proyeksi keuangan

Tabel 1 Laporan Keuangan Sabhira

Penjualan		Rp 1.024.569.000.00
Penjualan	Rp 1.024.569.000.00	
Harga Pokok Penjualan	Rp 1.065.789.000.00	
Pembelian	Rp 977.664.000.00	
Biaya transportasi	Rp 546.000.00	
Biaya tenaga kerja langsung	-	
Persediaan akhir	Rp 1.462.600.900.00	
Laba Kotor		Rp 443.170.900.00
Biaya-biaya		Rp 178.293.300.00
Beban ads	Rp 98.000.000.00	
Beban potongan penjualan	Rp 8.765.800.00	
Beban potongan marketplace	Rp 18.976.700.00	
Beban endorse	Rp 2.657.000.00	
Beban produksi konten	Rp 10.765.000.00	
BEBAN PENJUALAN		Rp 139.164.500.00
Beban Pegawai	Rp 25.876.000.00	
Beban listrik, air, telepon	Rp 2.500.000.00	
Beban internet	Rp 471.100.00	
Beban RnD	Rp 7.654.000.00	
Beban transportasi	Rp 1.876.000.00	
Beban kebersihan	Rp 205.000.00	
BEBAN UMUM DAN ADMINISTRASI		Rp 38.582.100.00
Beban reject barang	Rp 546.700.00	
Beban pemberian barang		
BEBAN LAIN LAIN		Rp 546.700.00
LABA/RUGI BERSIH		Rp 264.877.600.00

2. Aspek Ekonomi dan Sosial

Implementasi dari usaha Brand baju Sabhira ini dapat memberikan pengaruh positif bagi ekonomi masyarakat dan memberi manfaat sosial yang hendaknya diterima oleh masyarakat, diantaranya yaitu:

1. Membuka lapangan pekerjaan

Adanya usaha ini dapat bermanfaat bagi masyarakat untuk berkerja di perusahaan Sabhira sehingga dapat mengurangi angka pengangguran di daerah tersebut.

2. Meningkatkan pengetahuan dan wawasan

Adanya usaha ini juga bermanfaat bagi pemilik dan juga bermanfaat bagi pegawai, dimana dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam dunia usaha bisnis.

3. Meningkatkan mutu hidup

Adanya usaha ini turut serta mengurangi angka pengangguran sehingga pekerja yang sudah mempunyai penghasilan dapat meningkatkan kesejahteraan atau mutu hidupnya.

4. Mengurangi kesenjangan ekonomi

Usaha ini bertujuan untuk dapat terus berkembang dan bermanfaat bagi masyarakat terutama membantu setiap pegawai, membuka lowongan kerja, dan akan bermanfaat untuk membantu kesenjangan ekonomi kepada masyarakat terutama dengan memberikan sumbangan kepada fakir miskin.

Dampak Perusahaan ke Sekitar

1. Dampak ekonomi

Pendirian usaha Sabhira ini akan membawa dampak secara khusus terhadap struktur ekonomi masyarakat di lingkungan pendirian usaha Sabhira, hal tersebut dapat dilihat dari peningkatan penghasilan karyawan. Di mana pendapatan rata-rata pekerja akan meningkat dengan gaji yang diterimanya ditambah dengan bonus-bonus yang diberikan apabila jumlah konsumen yang membeli tela-tela lebih banyak dari jumlahnya dari waktu ke waktu yang biasanya.

2. Dampak sosial

Pendirian usaha Sabhira ini akan memberikan produk dan jasa kepada seluruh kalangan masyarakat yang menyukai baju muslim. Dengan adanya rencana pendirian usaha Sabhira ini akan membuka peluang untuk menyerap tenaga kerja langsung di sekitar lokasi pendirian. Selain itu juga meningkatkan kreativitas anak muda baik di sekitar lingkungan usaha maupun di luar. Hal tersebut juga dapat membantu program pemerintah dalam menanggulangi masalah keterbatasan lapangan kerja serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Shabira merupakan sebuah bisnis Brand Fashion yang diminati oleh masyarakat muslim. Tingginya permintaan di pasaran menjadikan peluang dari usaha Sabhira sangat menjanjikan, baik itu kalangan perempuan maupun laki-laki. Dalam penyusunan laporan studi kelayakan bisnis ini menggunakan 6 aspek.

Saran

Berikut beberapa saran yang dapat kami berikan dilihat dari perkembangan dan kemajuan usaha Sabhira yaitu sebagai berikut :

1. Harus lebih meningkatkan kualitas dan kuantitas produk untuk mendorong perkembangan usaha.
2. Mengembangkan kreativitas dengan melibatkan diri dan karyawan dalam menjalankan usaha, agar menjadi motivasi bagi para karyawan untuk pengembangan usaha.
3. Membuat daya tarik tersendiri produk yang kita buat untuk membuat konsumen menikmati produk yang kita jual.

DAFTAR REFERENSI

Ariani. (2003).

Armstrong dan Kotler. (2012).

Gaspersz. (2008).

Jakfar dan Dr. Kasmir. (2003). Studi Kelayakan Bisnis. In Studi Kelayakan Bisnis (p. 212). KENCANA PRENADA MEDIA GROUP.

Obcb. (2023, juli 21). Studi Kelayakan Bisnis - Tujuan, Aspek, Tahapan & Contohnya. Retrieved from www.ocbc.id: <https://www.ocbc.id/id/article/2022/04/24/studi-kelayakanbisnis#:~:text=Studi%20kelayakan%20bisnis%20adalah%20studi%20yang%20dilakukan%20untuk%20mengukur%20kelayakan,dan%20jauh%20dari%20sebuah%20kerugian.>

S.P, R., M, C., & D.A, D. (2017). Fundamentals of management.

Sukirno, S. (2004).

Tjiptono. (2014). Cervice Manajemen Mewujudkan Layanan Prima. Yogyakarta.

Utami, N. W. (2019). Untuk Bisnis Fashion. mekari jurnal.