

PERENCANAAN BISNIS KONVEKSI “RUMAH TUA KONVEKSI”

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh

gelar Sarjana Manajemen



SALIM FAHRY SAID

1181001040

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS BAKRIE

JAKARTA

2024

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Salim Fahry Said
NIM : 1181001040
Program Studi : Manajemen S1
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Rencana Bisnis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Perencanaan Bisnis Konveksi “Rumah Tua Konveksi”

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/format kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 28 Agustus 2025

Yang menyatakan



Salim Fahry Said

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri, dan
semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Salim Fahry Said

NIM : 1181001040

Tanda Tangan : 

Tanggal : 28 Agustus 2025

Lembar pengesahaan

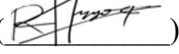
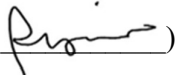
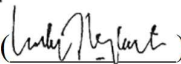
HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Salim Fahry Said
NIM : 1181001040
Program Studi : Manajemen S1
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Skripsi : PERENCANAAN BISNIS KONVEKSI “RUMAH TUA
KONVEKSI”

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Raden Aryo Moedanton, S.M., M.M ()
Pembahas 1 : Ir. Aurino Rilman A. Djamaris, MM ()
Pembahas 2 : Ir. Imbang Jaya Mangkuto, MBA, MSi ()

Ditetapkan di Jakarta

Tanggal : Kamis, 28 Agustus 2025

Ungkapan Terima Kasih

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul “Perencanaan Bisnis Konveksi ‘Rumah Tua Konveksi’” sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Universitas Bakrie.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- Bapak Raden Aryo Moedanton, S.M., M.M., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan dukungan secara konsisten selama proses penyusunan tugas akhir ini.
- Bapak Ir. Aurino Rilman A. Djamaris, M.M., selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan yang sangat berharga demi penyempurnaan karya tulis ini.
- Ir. Imbang Jaya Mangkuto, MBA, MSi selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan yang sangat berharga demi penyempurnaan karya tulis ini.

Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada keluarga, teman-teman, serta seluruh pihak yang telah memberikan dukungan moral dan semangat hingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Semoga karya ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif, khususnya dalam bidang kewirausahaan dan pengembangan usaha mikro.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menyusun dan mengevaluasi kelayakan bisnis konveksi tas custom bernama Rumah Tua Konveksi yang berlokasi di perbatasan Jakarta Timur dan Bekasi. Bisnis ini dirancang untuk melayani segmen pasar brand lokal dan institusi yang membutuhkan layanan produksi tas custom dengan minimum order quantity (MOQ) rendah dan layanan yang fleksibel. Metode analisis yang digunakan meliputi Business Model Canvas (BMC), SWOT-TOWS, Porter's Five Forces, dan VRIO untuk menilai kekuatan kompetitif internal dan eksternal. Selain itu, dilakukan juga analisis keuangan menggunakan proyeksi laba rugi, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Break Even Point (BEP), dan analisis sensitivitas terhadap fluktuasi produksi dan harga bahan baku.

Hasil perencanaan menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan. Nilai NPV sebesar Rp90.801.785 dan IRR sebesar 69.15% mencerminkan potensi pengembalian investasi yang tinggi. Strategi produksi bertahap, sistem made to order, serta kedekatan dengan mitra brand menjadi keunggulan kompetitif utama dari usaha ini. Dengan demikian, Rumah Tua Konveksi dinilai layak secara operasional dan finansial untuk dijalankan sebagai usaha konveksi mikro yang berkelanjutan, terutama dalam menghadapi kebutuhan pasar lokal yang dinamis dan personal.

Kata kunci: perencanaan bisnis, konveksi tas, usaha mikro, kelayakan usaha, IRR, NPV, made to order.

ABSTRACT

This study aims to develop and assess the feasibility of a custom bag manufacturing business named Rumah Tua Konveksi, located on the border of East Jakarta and Bekasi. The business is designed to serve local brands and institutions that require low minimum order quantity (MOQ) production with a flexible and communicative service approach. The analytical methods used include the Business Model Canvas (BMC), SWOT-TOWS, Porter's Five Forces, and VRIO framework to evaluate both internal and external competitive advantages. In addition, financial analysis was conducted using projected income statements, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Break-Even Point (BEP), and sensitivity analysis on production volume and raw material cost fluctuations.

The business plan results show that the venture is feasible. An NPV of IDR Rp90.801.785 and an IRR of 69.15% indicate a strong investment return potential. The business's key strengths lie in its made-to-order strategy, phased production system, and established relationship with partner brands. Therefore, Rumah Tua Konveksi is considered financially and operationally viable to be run as a sustainable micro-scale bag manufacturing business, particularly in meeting the personalized and dynamic demands of the local market.

Keywords: business planning, bag manufacturing, micro-enterprise, feasibility study, IRR, NPV, made-to-order.

Daftar isi

PERENCANAAN BISNIS KONVEKSI “RUMAH TUA KONVEKSI”	i
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
Lembar pengesahaan	iv
Ungkapan Terima Kasih	v
Abstrak	vi
Daftar isi	viii
Daftar Gambar	xi
Daftar tabel	xii
Daftar Lampiran.....	xiii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Perencanaan Bisnis.....	2
1.3 Manfaat dan Kegunaan perencanaan Bisnis	2
BAB II Konsep Bisnis.....	4
2.1 Analisa Pasar	4
2.1.1 Problem Analysis	4
2.1.2 Existing Solution / Competitor	4
2.2 Peluang / Market Gap	7
2.3 Profil Bisnis	9
2.3.1 Profil Perusahaan	9
2.3.2 Value Proposition Canvas (Product–Solution Fit).....	11
2.3.3 Rencana Permodalan / Start-Up Strategy	14
BAB III Rencana Dan Metodologi.....	17

3.1	Metode Kelayakan Bisnis.....	17
3.2	Sumber Data	19
3.3	Metode Analisis Kelayakan Usaha	19
3.3.1	<i>Business Model Canvas</i> (BMC)	20
3.3.2	Analisis SWOT dan TOWS	20
3.3.3	Analisis Porter's Five Forces.....	20
3.3.4	Analisis VRIO	21
3.3.5	STP dan Marketing Mix	21
3.3.6	Analisis Keuangan.....	21
3.3.7	Struktur Organisasi dan Sumber Daya Manusia.....	22
3.3.8	Prosedur Operasional Produksi (SOP)	24
3.3.9	Validasi Pasar.....	25
3.4	Aspek Legalitas dan perizinan Usaha.....	27
3.4.1	Bentuk Badan Usaha	28
3.4.2	Nomor Induk Berusaha (NIB).....	28
3.4.3	Legalitas Mitra dan Supplier	28
3.4.4	Hak Kekayaan Intelektual (HAKI).....	29
BAB IV	PEMBAHASAN.....	30
4.1	Analisa Umum Bisnis.....	30
4.1.1	<i>Business Model Canvas</i> (BMC)	30
4.1.2	Analisis SWOT	31
4.1.3	TOWS Matrix	33
4.2	Analisa Persaingan – <i>Porter's Five Forces</i>	35
4.3	Analisa Inovasi (VRIO).....	38
4.4	Analisa Pemasaran.....	42
4.4.1	STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>)	42
4.4.2	Marketing Mix (7P)	44

4.5	Analisa Keuangan.....	46
4.5.2.	Proyeksi Laba Rugi (Pro Forma) 3 Tahun.....	47
4.5.4.	<i>Net Present Value</i> (NPV)	48
4.5.5.	<i>Internal Rate of Return</i> (IRR).....	49
4.5.5.	<i>Break Even Point</i> (BEP)	50
4.5.6.	<i>Payback Period</i>	50
4.5.7.	Analisis Sensitivitas.....	51
4.6	Pembahasan	52
4.6.1	<i>Minimum Viable Product</i> (MVP) / <i>Prototype</i>	53
4.6.2	Analisis Risiko PESTEL	56
4.6.3	<i>SWOT Risk Mapping</i>	59
4.6.4	Simpulan Kelayakan.....	61
BAB V	Penutup.....	63
5.1	Kesimpulan.....	63
5.2	Rencana Pengembangan	64
5.3	Saran	65
	Daftar Pustaka	67
	Lampiran 1. Excel Keuangan IRR, BEP, NPV, Pro forma 3 tahun.....	70
	Lampiran 2. Tabulasi Kuesioner.....	72

Daftar Gambar

Gambar 2. 1. Nina Konveksi depan	5
Gambar 2. 2. Rumah Cetak Latansa Depan	6
Gambar 2. 3. Logo Rumah Tua Konveksi	9
Gambar 2. 4. Struktur Organisasi	11
Gambar 3. 2. Kesulitan Menemukan Produsen dengan MOQ Kecil	27
Gambar 3. 1. Ketersediaan Konsumen untuk Repeat Order	27
Gambar 3. 3. Minat Konsumen terhadap Tas Custom Lokal	27
Gambar 4. 1. <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	30
Gambar 4. 2. SWOT	31
Gambar 4. 3. TOWS	33
Gambar 4. 4. Five Forces Model	36
Gambar 4. 5. Tas Tote bag - ERHA	54
Gambar 4. 6. Merch Upods	55
Gambar 4. 7. Jennie Bag	55

Daftar Tabel

Tabel 2. 1. Modal awal.....	15
Tabel 3. 1. Proyeksi SDM Rumah Tua Konveksi (2026–2028)	23
Tabel 3. 2. Usia Responden	26
Tabel 3. 3. Domisili Responden.....	26

Daftar Lampiran

Lampiran 1. Excel Keuangan IRR, BEP, NPV, Pro forma 3 tahun	70
Lampiran 2. Tabulasi Kuesioner	72