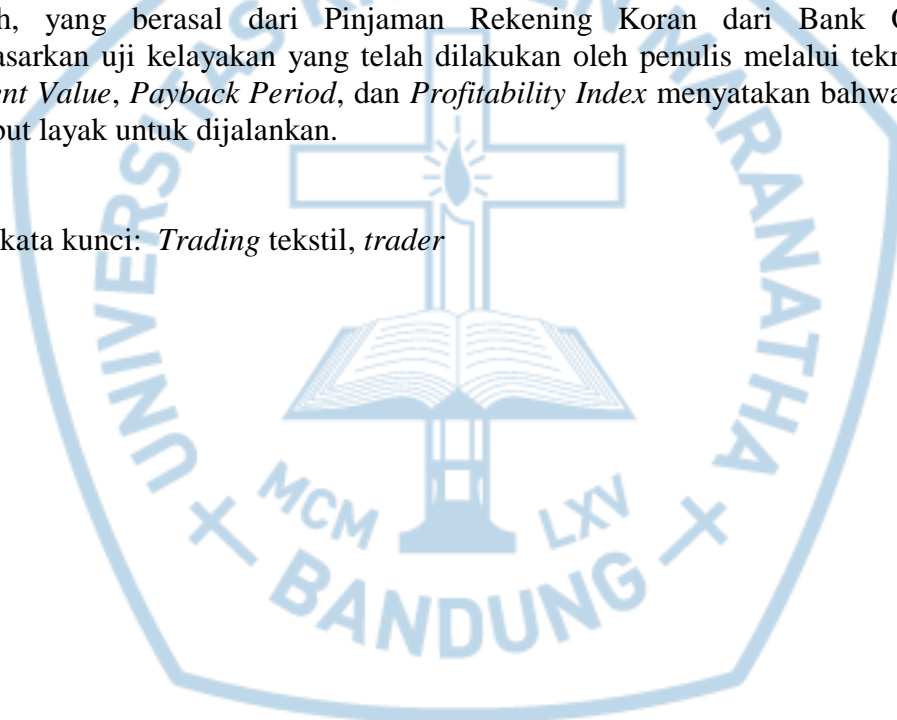


ABSTRAK

Sandang merupakan kebutuhan pokok semua orang. Trend pemakaian produk tekstil yang terus menerus berkembang setiap tahunnya dan tidak ada matinya. *Trading* tekstil merupakan usaha yang memudahkan konsumen dalam mencari kebutuhan tekstil mereka. *Trading* tekstil ini lebih fleksibel menengahi pabrik dan konsumen pembuat barang jadi dibandingkan jika konsumen harus berhubungan langsung dengan pabrik. *Trading* tekstil juga tidak membutuhkan modal yang begitu besar, resikonya pun kecil. Pesaing dalam bisnis ini adalah pabrik kain, toko kain, dan para *trader* tekstil. *Kharisma Sandang Prima (KSP)* adalah nama yang dipilih dalam menjalankan bisnis *trading* tekstil ini, yang berarti *trading* tekstil menyediakan bahan sandang berkualitas prima untuk pribadi berkharisma. Harga tekstil yang ditawarkan sangatlah bersaing diiringi dengan kualitas, pengiriman tepat waktu, *after sales service*, dan *term of payment* selama 30-120 hari. Potensi pasar yang cukup tinggi, dijangkau melalui strategi *phone-call*, *sales*, *email*, dan *website*. Modal awal KSP berupa kredit atau pinjaman sebesar 500 juta rupiah, yang berasal dari Pinjaman Rekening Koran dari Bank OCBC. Berdasarkan uji kelayakan yang telah dilakukan oleh penulis melalui teknik *Net Present Value*, *Payback Period*, dan *Profitability Index* menyatakan bahwa bisnis tersebut layak untuk dijalankan.

Kata-kata kunci: *Trading* tekstil, *trader*



ABSTRACT

Clothing is a basic requirement of everyone. The trend of using textile products that continues to grow every year and everlasting. Textile trading is an effort that makes it easy for consumers to find their textile needs. Textile trading is more flexible in mediating between factories and consumers of finished goods than if consumers have to deal directly with the factory. Textile trading also does not require so much capital, the risk is small. Competitors in this business are fabric factories, fabric stores, and textile traders. Kharisma Sandang Prima (KSP) is the name chosen in running this textile trading business, which means textile trading provides prime quality clothing material for charisma people. The price of textiles offered is very competitive accompanied by quality, on-time delivery, after sales service, and term of payment for 30-120 days. The market potential is quite high, reached through the phone-call, sales, email and website strategies. KSP's initial capital is in the form of a loan of 500 million rupiahs, which comes from a Current Account Loan from OCBC Bank. Based on the feasibility test conducted by the author through the Net Present Value technique, the Payback Period, and the Profitability Index, it states that the business is feasible to run.

Keywords: Trading textile, trader



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL (Bahasa Indonesia)	i
HALAMAN JUDUL (Bahasa Inggris)	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iv
PERNYATAAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GRAFIK	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF	1
1.1 Deskripsi Konsep Bisnis	1
1.2 Deskripsi Bisnis	8
BAB II ANALISIS PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK	11
2.1 Analisis Peluang	11
2.2 Analisis Ide Produk dan Pasar	15
BAB III ASPEK PEMASARAN	20
3.1 Strategi Pemasaran	20
3.2 Bauran Pemasaran	41
3.3 Perkiraan Penjualan	49
BAB IV ASPEK OPERASIONAL	53
4.1 Proses Pembuatan Sandang & Kapasitas Produksi	53
4.2 Proses Produksi	54
4.3 Lokasi dan Tataletak	55
BAB V ASPEK SUMBERDAYA INSANI DAN MANAJEMEN	60
5.1 Struktur Organisasi	60
5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi	65
5.3 SOP (<i>Standard Operating Procedure</i>)	66
BAB VI ASPEK KEUANGAN	69
6.1 Kebutuhan Dana	69
6.2 Sumber Dana	71
6.3 Proyeksi Neraca	71
6.4 Proyeksi Laporan Laba/ Rugi	72
6.5 Proyeksi Arus Kas	74
6.6 Penilaian Kelayakan Investasi	75

DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	82
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	84



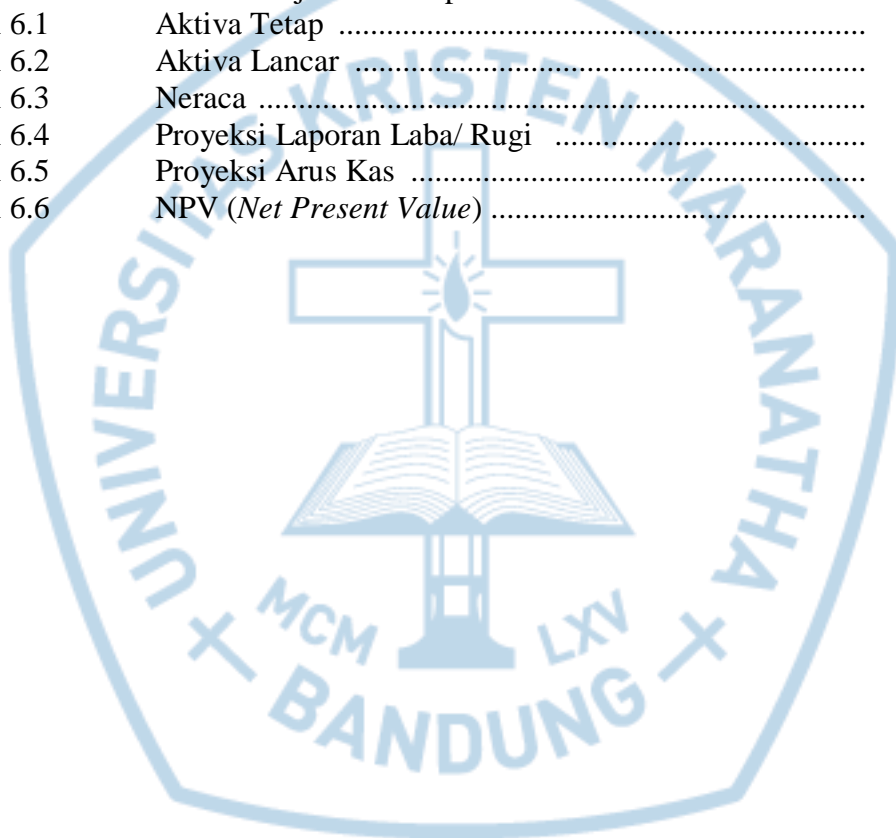
DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1	Contoh Kain dan Warna yang Dijual 6
Gambar 1.2	Logo KSP 8
Gambar 1.5	Lokasi KSP 10
Gambar 2.1	Skala Peningkatan Konsumen 17
Gambar 2.2	Skala Konsumen Potensial 19
Gambar 3.1	Strategi Pemasaran 38
Gambar 3.2	Contoh Kain per Yard 42
Gambar 3.3	<i>Design Website</i> 47
Gambar 3.4	<i>Design Website</i> 48
Gambar 4.1	<i>Blueprint KSP</i> 54
Gambar 4.2	Kantor KSP 56
Gambar 4.3	Denah Lantai 1 57
Gambar 4.4	Kayu untuk Alas Kain 58
Gambar 4.5	Denah Lantai 2 59
Gambar 5.1	Bagan Struktur Organisasi KSP..... 60



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1	Data Pabrik yang Mempunyai Teknologi Mesin 3
Tabel 1.2	Daftar Toko Tekstil di Kota Bandung 3
Tabel 1.3	Daftar Trading Tekstil di Kota Bandung 4
Tabel 2.1	Analisis SWOT 13
Tabel 2.2	Data Calon Konsumen di Bandung 15
Tabel 2.3	Data Calon Pabrik Garment 18
Tabel 3.1	Daftar Harga dalam Satuan Yard..... 40
Tabel 3.2	Perkiraan Penjualan 42
Tabel 4.1	Perlengkapan yang Digunakan 53
Tabel 4.2	Peralatan yang Digunakan 54
Tabel 5.1	Waktu Kerja dan Kompensasi 66
Tabel 6.1	Aktiva Tetap 69
Tabel 6.2	Aktiva Lancar 70
Tabel 6.3	Neraca 71
Tabel 6.4	Proyeksi Laporan Laba/ Rugi 72
Tabel 6.5	Proyeksi Arus Kas 73
Tabel 6.6	NPV (<i>Net Present Value</i>) 75



DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik 2.1	Data Konsumen 16
Grafik 3.1	Jenis Usaha 20
Grafik 3.2	Pekerjaan 21
Grafik 3.3	Jenis Kain yang Ditawarkan 21
Grafik 3.4	Kesesuaian Warna Pesanan 22
Grafik 3.5	Kesan Terhadap Kemasan Produk 23
Grafik 3.6	Kualitas Kain Secara Keseluruhan 23
Grafik 3.7	Kualitas Kain yang Dipesan dan Dikirim 24
Grafik 3.8	Kesan Tentang <i>Term Of Payment</i> 25
Grafik 3.9	Metode Pembayaran yang Disukai 26
Grafik 3.10	Kesan Terhadap Harga yang Kami Berikan 26
Grafik 3.11	Kesan Terhadap Akses ke Lokasi Perusahaan 27
Grafik 3.12	Kesan Terhadap Kenyamanan di Lingkungan Kerja Perusahaan 28
Grafik 3.13	Kesan Terhadap Metode Promosi Produk 29
Grafik 3.14	Kesan Terhadap Media Promosi Perusahaan 30
Grafik 3.15	Metode Pembelian Produk yang Disukai 31
Grafik 3.16	Kesan Terhadap <i>Front Officer</i> 32
Grafik 3.17	Kesan Terhadap <i>Sales Marketing</i> 33
Grafik 3.18	Kesan Terhadap Ketepatan Waktu Pengiriman 34
Grafik 3.19	Kesan Terhadap Tanggung Jawab Dalam Merespon Keluhan 35
Grafik 3.20	Kesan Mengenai Ruang <i>Meeting</i> di Perusahaan 36

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
LAMPIRAN A Surat Izin Usaha	82
LAMPIRAN B Perhitungan Perkiraan Penjualan	83
LAMPIRAN C <i>CURRICULUM VITAE</i>	84

