

**STUDI KELAYAKAN PENDIRIAN USAHA
PERDAGANGAN FASHION
BUTIQ AISYAH**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh:

**MELANI KARTIKASARI
NIM : 2411806835**



**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2022**



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STUDI KELAYAKAN PENDIRIAN USAHA
PERDAGANGAN FASHION
BUTIQ AISYAH**

Oleh:

Nama : MELANI KARTIKASARI
NIM : 2411806835
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 24 Agustus 2022

Dosen Pembimbing,

DR. Ahmad Subagyo, S.E., M.M., C.R.B.D.

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati S.Si., M.M.

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, S.H.



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul :

**STUDI KELAYAKAN PENDIRIAN USAHA
PERDAGANGAN FASHION
BUTIQ AISYAH**

Oleh :

Nama : MELANI KARTIKASARI
NIM : 2411806835
Jurusan : Manajemen

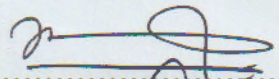
Telah Dipertahakan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 24 Agustus 2022
Waktu : 10.30 wib

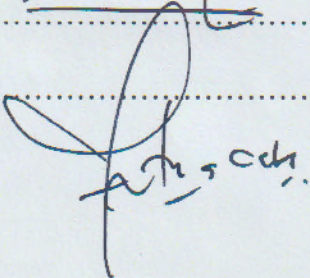
DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

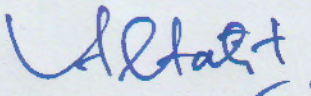
Ketua : Mei Iswandi, S.E., M.M.

(
.....)

Anggota : Catik Yustina Mart, S.E., M.M.

(
.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen


Altatit Dianawati S.Si., MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MELANI KARTIKASARI
NIM : 2411806835
Jurusan : Manajemen
Nomor KTP : 3276054211750011
Alamat : Pesona Khayangan Blok DB no. 10-11
Jl. Margonda Raya, kel. Mekarjaya, kec. Sukmajaya
Kota Depok, Jawa Barat 16411

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Studi Kelayakan Pendirian Usaha Perdagangan Fashion Butiq Aisyah ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 24 Agustus 2022

MELANI KARTIKASARI

ABSTRAK

MELANI KARTIKSARI, NIM 2411806835. Studi Kelayakan Bisnis Pendirian Usaha Perdagangan Fashion Secara Online.

Perkembangan bisnis online terutama di industri fashion muslimah, berkembang dan berubah secara cepat dan terus menerus mengalami perubahan-perubahan. Sebagai pelaku bisnis, perubahan ini harus ditangkap sebagai peluang yang cukup menjanjikan. Namun apakah betul cukup menjanjikan, sebesar apa potensinya dan bagaimana detail pelaksanaan bisnis ini.

Penelitian ini dibuat untuk dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan diatas dengan mengkaji dari 6 aspek utama, yaitu aspek pemasaran, aspek operasional dan teknologi, aspek sumber daya manusia, aspek hukum dan legalitas dan aspek keuangan. Dengan alat penelitian berupa data yang diambil dengan cara *purposive sampling*, wawancara, riset online dan observasi lapangan.

Dari penelitian ini didapati hasil yang cukup memuaskan, dari aspek pemasaran terbuka sangat lebar dan luas kesempatan memasarkan, dengan perlu memfokuskan ke saluran pemasaran yang potensial. Dari aspek operasional dan teknologi, pemanfaatan teknologi memegang peran penting dalam mendukung proses operasional yang baik. Dari aspek sumber daya manusia, untuk bekerja di bisnis ini tidak memerlukan keahlian khusus, asal mempunyai keinginan untuk terus belajar, karena di industri ini dituntut untuk terus belajar hal baru. Dari aspek hukum dan legalitas, bisnis ini didukung oleh regulasi yang mengangkat sektor umkm untuk mengembangkan diri kearah digital. Dari aspek keuangan, cukup *profitable* dan berpotensi berkembang dengan baik ke depannya.

Kata kunci : toko online, busana muslim, *digital marketing*, pemasaran, *dropship*, kelayakan bisnis online, *business model*

ABSTRACT

MELANI KARTIKASARI, NIM 241806835, *Feasibility Study of Online Fashion Trading Business*

The development of online business, especially in the Muslim Fashion industry, is advancing and changing rapidly and continuously undergoing changes. As a business practitioner, these changes must be captured as a promising opportunity. But is it really promising enough, how big is the potentials? And how detailed is the implementation of the business?

This study was made to answer the questions above by examining 6 main aspects, namely marketing, operational and technological, human resources, law and legal, and financial aspects. This research was conducted with tools in the form of data taken by purposive sampling, interviews, online research and field observations.

The results are quite satisfactory, from the aspects of marketing, its is very wideopen ad wide market opportunities, with the eed to focus onpotential marketing channels. From the operational ad technological aspects, the use of technology plays an important role in supporting good operational processes. From theaspect of human resources, to werk in this business does note require special skills, as long as you have the desire to continue learning, because the industry requiresits practitioners to keep learning new knowledges and skills. From the law and legal aspects, the business is supported by regulations that encourage the MSME sector to develop themselves towards digital. From the financial aspect, it is quite profitable and has the potential to develop well in the future.

Keywords: online shop, fashion muslim, digital marketing, marketing, dropship, online business feasibility, business model

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim. Puji syukur kehadirat Allah SWT, Allah Yang Maha Esa penulis panjatkan karena berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini dengan lancar tanpa hambatan berarti. Shalawat serta salam juga penulis haturkan untuk junjungan kita Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya kelak di hari pembalasan.

Penelitian ini berjudul Studi Kelayakan Bisnis Pendirian Usaha Perdagangan Fashion Secara Online disusun sebagai persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan memilih judul tersebut karena melihat fenomena perkembangan bisnis online terutama di industri fashion muslim yang cukup pesat, terutama dengan adanya bisnis model baru yaitu *dropship*. Oleh sebab itu penulis tertarik membuat penelitian lebih lanjut untuk dapat mengenal bisnis model ini dari segi kelayakan bisnisnya.

Dalam proses penyusunannya, penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
2. Ibu Altatit Dianawati, S.Si, MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
3. Bapak DR. Ahmad Subagyo, SE., MM., CRBD selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah membimbing dan mengarahkan penulis hingga skripsi selesai dengan baik.
4. Bapak dan Ibu seluruh dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah mengajarkan ilmu manajemen sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan dengan baik dan lulus sebagai Sarjana Ekonomi.
5. Para staf dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI terima kasih atas kerjasamanya sejak awal kuliah hingga kelulusan.
6. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2018 yang telah bersama-sama mengikuti perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun.

7. Rekan-rekan satu kelompok bimbingan skripsi atas semangat kebersamaannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
8. Papa Maryono Winarno dan mama Niniek Sri Mulyani yang sabar dan terus memberikan semangat dan do'a yang tidak pernah putus sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan dengan baik.
9. Suami tercinta Irfan Rosjidi dan anak-anakku tersayang Aisyah Nur Aini Rosyidi dan Fauzan Faris Hylmi Rosyidi yang telah memberikan semangat dan do'a terbaiknya dalam mendukung cita-cita penulis.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu atas dukungannya selama proses pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya, skripsi ini masih jauh dari sempurna, masih banyak lagi ilmu yang perlu dipelajari oleh penulis. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari pembaca. Harapannya, di masa yang akan datang ada generasi baru yang dapat menyempurnakannya dengan lebih baik dari penulis. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua diberi keberkahan dalam segala kegiatan kita. Amiin.

Depok, 24 Agustus 2022
Penulis,

MELANI KARTIKASARI
NIM: 2411806835

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Pembatasan Masalah	2
1.3. Perumusan Masalah	3
1.4. Tujuan Penelitian	4
1.5. Manfaat Penelitian	4
1.6. Sistematika Penulisan	5
BAB II. TINJUAUAN PUSTAKA	
2.1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	6
2.2. Pengertian Perdagangan	6
2.3. Pengertian Perdagangan <i>Online</i> dengan Sistem <i>Dropship</i>	7
2.4. Aspek Pemasaran	7
2.4.1. Pengertian Pasar dan Pemasaran	7
2.4.2. Kepuasan Pelanggan	8
2.4.3. Loyalitas Pelanggan	9
2.4.4. Persaingan	9
2.4.5. Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix 7P – Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, Process</i>)	10
2.4.6. Analisa SWOT	15
2.5. Aspek Operasional dan Teknologi	16
2.5.1. Pemilihan Alat Kerja dan Teknologi	16
2.5.2. Persediaan dan Distribusi Barang	17
2.5.3. Proses Operasional	17
2.6. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)	17
2.6.1. Perencanaan Tenaga Kerja	17
2.6.2. Pengembangan Tenaga Kerja	17
2.6.3. Penilaian Prestasi Kerja	20
2.6.4. Pemberian Kompensasi	22
2.7. Aspek Hukum & Legalitas	22

2.7.1.	Badan Hukum	23
2.7.2.	Peraturan Perdagangan Online	25
2.8.	Aspek Keuangan	29
2.8.1.	Sumber Pendanaan	30
2.8.2.	Kebutuhan Investasi dan Modal Kerja	30
2.8.3.	Estimasi Pendapatan	31
2.8.4.	Proyeksi Penjualan, Laba Rugi, Arus Kas, Neraca	32
2.8.5.	Analisis Rasio Keuangan	32
2.9.	Kerangka Berfikir	34
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	
3.1.	Jenis Penelitian	35
3.2.	Jenis Data	35
3.3.	Metode Pengumpulan Data	35
3.3.1.	Penelitian Kepustakaan	35
3.3.2.	Kuesioner	35
3.3.3.	Wawancara	35
3.3.4.	Riset Online	36
3.3.5.	Observasi Lapangan	36
3.4.	Alat Analisis	36
3.4.1.	Aspek Pemasaran	37
3.4.2.	Aspek Operasional dan Teknologi	37
3.4.3.	Aspek Sumber Daya Manusia	37
3.4.4.	Aspek Hukum dan Legalitas	37
3.4.5.	Aspek Keuangan	37
3.5.	Metode Pengolahan Data	39
3.5.1.	Aspek Pemasaran	39
3.5.2.	Aspek Operasional dan Teknologi	40
3.5.3.	Aspek Sumber Daya Manusia	40
3.5.4.	Aspek Hukum dan Legalitas	41
3.5.5.	Aspek Keuangan	41
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1.	Gambaran Umum Perusahaan	43
4.1.1.	Visi Perusahaan	45
4.1.2.	Misi Perusahaan	45
4.2.	Analisa Aspek Pemasaran	45
4.2.1.	Aspek Pasar dan Pemasaran	45
4.2.2.	Analisa Persaingan	51
4.2.3.	Analisa <i>Marketing Mix 7P</i>	53
4.2.4.	Analisa SWOT	78
4.3.	Analisa Operasional dan Teknologi	79
4.3.1.	Proses Operasional	79
4.3.2.	Persediaan dan Distribusi Barang	84
4.3.3.	Pemilihan Alat Kerja dan Teknologi	85
4.4.	Analisa Sumber Daya Manusia (SDM)	89

4.4.1.	Perencanaan Tenaga Kerja	89
4.4.2.	Pengembangan Tenaga Kerja	92
4.4.3.	Penilaian Prestasi Kerja	92
4.4.4.	Pemberian Kompensasi	93
4.5.	Analisis Aspek Hukum dan Legalitas	94
4.5.1.	Badan Hukum	94
4.5.2.	Perijinan Perdagangan Online	95
4.6.	Analisis Aspek Keuangan	96
4.6.1.	Sumber Pendanaan	96
4.6.2.	Kebutuhan Investasi dan Modal Kerja	96
4.6.3.	Estimasi Pendapatan	98
4.6.4.	Proyeksi Penjualan, Laba Rugi, Arus Kas, Neraca.....	100
4.6.5.	Analisa Rasio Keuangan	103
4.7.	Pembahasan	104
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1.	Kesimpulan	107
5.2.	Saran	107
DAFTAR PUSTAKA		108
LAMPIRAN		111

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Evaluasi Bentuk Badan Hukum	25
Tabel 4.1.	Riset <i>hashtag</i> Instagram	46
Tabel 4.2.	Riset <i>trend</i> dengan Google Trend	49
Tabel 4.3.	Hasil Survey Kualitas Toko Online Indonesia	52
Tabel 4.4.	Harga Hosting dan Spesifikasi	86
Tabel 4.5.	Harga Perpanjangan Hosting dan Domain	86
Tabel 4.6.	Kebutuhan Operasional	87
Tabel 4.7.	Kebutuhan Perangkat Keras	89
Tabel 4.8.	Kebutuhan Karyawan	90
Tabel 4.9.	Tabel Penilaian Kinerja Karyawan	92
Tabel 4.10.	Kompensasi Ideal Karyawan	93
Tabel 4.11.	Kompensasi Tahap Awal Karyawan Butiq Aisyah	93
Tabel 4.12.	Cek List UU RI no. 7 Tahun 2014	95
Tabel 4.13.	Kebutuhan Investasi	96
Tabel 4.14.	Biaya Operasional	97
Tabel 4.15.	Kebutuhan Modal dan Sumber Modal	98
Tabel 4.16.	Estimasi Penjualan 5 Tahun	100
Tabel 4.17.	Proyeksi Laba Rugi 5 Tahun	101
Tabel 4.18.	Proyeksi Arus Kas 5 Tahun	102
Tabel 4.19.	Proyeksi Neraca 5 Tahun	103

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Proses Pemasaran	8
Gambar 2.2.	Tingkat Saluran Distribusi	14
Gambar 2.3.	Bauran Pemasaran 7P	15
Gambar 2.4.	Kerangka Berfikir	34
Gambar 4.1.	<i>Brand Identity</i>	44
Gambar 4.2.	Riset kata kunci di Google Keyword Planner	48
Gambar 4.3.	Riset Produk di Tokopedia	50
Gambar 4.4.	Riset Produk di Shopee	51
Gambar 4.5.	Hasil Survey Kualitas Toko Online Indonesia per Kategori	52
Gambar 4.6.	FansPage Butiq Aisyah	59
Gambar 4.7.	Instagram Butiq Aisyah	60
Gambar 4.8.	Instagram Bisnis Tampilan Pengunjung	60
Gambar 4.9.	Instagram Bisnis Tampilan Pemilik Akun	60
Gambar 4.10.	TikTok Butiq Aisyah	61
Gambar 4.11.	<i>Marketplace</i> Butiq Aisyah	62
Gambar 4.12.	Fitur di Whatsapp Business	64
Gambar 4.13.	Channel Telegram Butiq Aisyah	65
Gambar 4.14.	Halaman Utama Website Butiq Aisyah	67
Gambar 4.15.	Halaman Produk Website Butiq Aisyah	67
Gambar 4.16.	Pilihan Ekspedisi dan Cara Pembayaran Website Butiq Aisyah	68
Gambar 4.17.	Contoh <i>Endorsement</i>	69
Gambar 4.18.	Contoh Akun Paid Promote	70
Gambar 4.19.	Contoh Tayangan <i>Paid Promote</i>	70
Gambar 4.20.	Ads Manager Facebook dan Instagram	71
Gambar 4.21.	Hasil dari Iklan di AdsManager Facebook dan Instagram	72
Gambar 4.22.	Pilihan Kampanye Google Ads	74
Gambar 4.23.	Pilihan Iklan di Tokopedia dan Shopee	75
Gambar 4.24.	Struktur Organisasi – divisi Sales & Promotion	76
Gambar 4.25.	Pin Lokasi di Google Map	77
Gambar 4.26.	Proses Promosi Butiq Aisyah	78
Gambar 4.27.	SWOT Butiq Aisyah	78
Gambar 4.28.	Alur Kerja – Lapis 1	82
Gambar 4.29.	Alur Kerja – Lapis 2	83
Gambar 4.30.	Jalur Distribusi Butiq Aisyah	84
Gambar 4.31.	Skema Persediaan dan Distribusi secara <i>dropship</i>	84
Gambar 4.32.	Skema Persediaan dan Distribusi metode ambil di toko	85
Gambar 4.33.	Struktur Organisasi Butiq Aisyah	91
Gambar 4.34.	Perampingan Fungsi Kerja	91

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.	Kuesioner Penelitian.....	111
Lampiran 2.	Sekilas Tentang Butiq Aisyah	112
Lampiran 3.	Tabulasi Data	113
Lampiran 4.	Kartu Bimbingan	114
Lampiran 5.	Daftar Riwayat Hidup	115