
BISNIS PLAN INDUSTRI FASHION

Salah satu rahasia untuk meraih sukses dalam industri fashion adalah bekerja dengan menggunakan kekuatan kreatif, kekuatan strategis, dan kekuatan psikologis optimis dari setiap orang di tempat kerja. Bisnis fashion sangat sensitif terhadap kualitas, mode, harga, tren, dan gaya hidup; yang selalu berubah bersama berubahnya kebutuhan, daya beli, dan selera konsumen. Oleh karena itu, dibutuhkan integritas total dari setiap orang di industri fashion untuk bersikap prokreatif dalam memahami dan melayani semua kebutuhan pasar dengan sempurna.

Konsumen

Setiap orang membutuhkan pakaian, namun seiring dengan perkembangan waktu kini pakaian berkembang menjadi fashion yang terus diikuti masyarakat, khususnya bagi kaum muda. Anak muda selalu mengutamakan fashion yang mereka gunakan, sehingga mereka merasa nyaman dan tidak ketinggalan jaman.

Info Bisnis

Menganggap enteng dan melalaikan persepsi pasar adalah sebuah perbuatan keliru dalam bisnis fashion. Konsumen adalah harta karun industri fashion yang akan terus menciptakan nilai tambah buat kemajuan bisnis fashion. Sebuah industri fashion harus benar – benar memahami tentang makna dari semua desain yang dibuat, apakah desain fashion tersebut mampu menciptakan rasa nyaman, rasa pantas dan rasa bahagia buat para pemakainya? Yang pasti setiap manusia butuh busana untuk menutupi tubuhnya.

Saat ini perkembangan bisnis fashion sangat pesat, dari mulai bisnis distro, bisnis butik, factori outlet, hingga bisnis clothing menjadi peluang bisnis yang menghasilkan omset cukup besar. Karena minat pasar terhadap fashion semakin hari semakin tinggi. Oleh karena itu, industri fashion tidaklah akan pernah punah oleh perubahan apa pun, tapi industri fashion selalu membutuhkan inovasi dan imajinasi tanpa batas untuk menghadirkan karya-karya fashion dengan mode dan tren terbaru, yang mampu menjawab kebutuhan dan kepuasan para konsumen.

Keuntungan Bisnis

Minat kaum muda akan perkembangan fashion sangatlah besar, ini membuat konsumen lebih konsumtif dalam urusan fashion. Sehingga peluang meraih omset besar pun semakin lebar

bagi para pelaku bisnis fashion. Selain itu saat ini sudah banyak perusahaan clothing maupun produsen produk fashion lainnya, sehingga untuk pemenuhan stok barang tidaklah sulit.

Kendala Bisnis

Maraknya bisnis fashion, memunculkan persaingan pasar yang cukup ketat. Hampir di setiap sudut ditemukan pelaku bisnis fashion yang menawarkan produknya dengan beragam kelebihannya. Jika produk Anda tidak memiliki kelebihan atau ciri khas tertentu, maka hanya akan tergerus persaingan bisnis yang semakin tinggi. Oleh karena itu tingkatkan kreativitas Anda untuk menawarkan produk fashion yang lain dari bisnis fashion yang sudah ada.

Pemasaran

Saat ini pemasaran bisnis fashion yang sering dilakukan oleh para pelaku bisnis adalah membuka toko online. Beberapa pelaku bisnis fashion sengaja memasarkan produk mereka melalui website, blog, maupun jejaring social seperti facebook untuk menjangkau konsumen yang ada di luar daerah. Pemasaran dengan media online ternyata cukup efektif, karena pemasaran produk bisa lebih luas.

Kemudian pemasaran juga bisa dilakukan dengan membuka toko di lokasi yang strategis, misalnya di pusat keramaian atau di lingkungan kampus. Untuk pengenalan produk, Anda bisa membagikan brosur maupun pamflet di sekitar lokasi usaha. Sehingga masyarakat sekitar mengetahui keberadaan bisnis tersebut. Selanjutnya untuk menarik minat konsumen, Anda juga bisa memberikan diskon atau potongan harga pada event tertentu. Karena konsumen sangat senang dengan adanya diskon.

Kunci Sukses

Kunci meraih kesuksesan dalam industri fashion yaitu selalu up date tentang perkembangan fashion saat ini. Sesuaikan trend mode yang ada dengan permintaan pasar. Biasanya perubahan trend mode sangat cepat, jadi kembangkan terus informasi mengenai trend yang beredar saat ini. Sehingga bisnis Anda tidak kalah bersaing dengan bisnis lainnya.

Analisa Ekonomi:

Modal Awal

Sewa tempat

Rp 10.000.000

Renovasi(cat,rak,display dll)	Rp 5.000.000
Stok produk	<u>Rp 10.000.000+</u>
Total	Rp 25.000.000

Biaya Operasional

Gaji 2 pegawai x @ 800.000	Rp 1.600.000
Stok produk	Rp 10.000.000
Biaya listrik, telepon, dll	<u>Rp 500.000+</u>
Total	Rp 12.100.000

Omzet per bulan

Omset per hari rata – rata Rp 500.000 x 30 hari	Rp 15.000.000
---	----------------------

Laba per bulan

Rp 15.000.000 - Rp 12.100.000	=	Rp 2.900.000
-------------------------------	---	---------------------

Masa kembali modal

(Modal awal : Laba per bulan)	=	± 9 bulan
-------------------------------	---	------------------