

PERANCANGAN DAN ANALISIS KELAYAKAN BISNIS NOIRE



LAPORAN

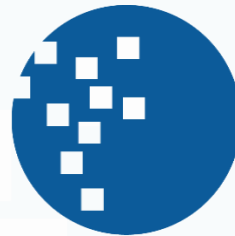
PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM

Ericko Wiratama

00000103777

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025**

**PERANCANGAN DAN ANALISIS KELAYAKAN BISNIS
NOIRE**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN

**PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT
PROGRAM**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S.)

Ericko Wiratama

00000103777

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA**

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Ericko Wiratama
Nomor Induk Mahasiswa : 00000103777
Program Studi : Manajemen

Laporan MBKM Kewirausahaan dengan judul:

Perancangan dan Analisis Kelayakan Bisnis Noire

merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari laporan Prostep yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan Prostep, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan Prostep yang telah saya tempuh.

Tangerang, 5 Desember 2015



Ericko Wiratama

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap: Ericko Wiratama

Nomor Induk Mahasiswa : 00000103777

Program Studi : Manajemen

Jenjang: Sarjana (S1)

Jenis Karya: Laporan Professional Skill Enhancement Program

Judul Karya Ilmiah : Perancangan Dan Analisis Kelayakan Bisnis Noir

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya bersedia* (**pilih salah satu**):

- ☒ Saya bersedia memberikan izin sepenuhnya kepada Universitas Multimedia Nusantara untuk mempublikasikan hasil karya ilmiah saya ke dalam repositori Knowledge Center sehingga dapat diakses oleh Sivitas Akademika UMN/Publik. Saya menyatakan bahwa karya ilmiah yang saya buat tidak mengandung data yang bersifat konfidensial.
- ☐ Saya tidak bersedia mempublikasikan hasil karya ilmiah ini ke dalam repositori Knowledge Center, dikarenakan: dalam proses pengajuan publikasi ke jurnal/konferensi nasional/internasional (dibuktikan dengan *letter of acceptance*) **.
- ☐ Lainnya, pilih salah satu:
 - ☐ Hanya dapat diakses secara internal Universitas Multimedia Nusantara
 - ☐ Embargo publikasi karya ilmiah dalam kurun waktu 3 tahun.

Tangerang, 13 Desember, 2025



Ericko Wiratama

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Prostep dengan judul
**PERANCANGAN DAN ANALISIS KELAYAKAN BISNIS
NOIRE**

Oleh

Nama : Ericko Wiratama
NIM : 00000103777
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Sabtu, 13 Desember 2025
Pukul 08.30 s.d 09.00 dan
dinyatakan LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing

Penguji



Boby Arinto, S.E., M.M., C.D.M.
0323057005



Dr. Febri Nila Chrisanty S.E., M.M.
0307037602

Ketua Program Studi Manajemen


Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O
0323047801

PERANCANGAN DAN ANALISIS..., Ericko Wiratama, Universitas Multimedia
Nusantara

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas academica Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ericko Wiratama

NIM : 0000103777

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Jenis Karya : Laporan Professional Skill Enhancement Program
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas laporan Prostep saya yang berjudul.

PERANCANGAN DAN ANALISIS KELAYAKAN BISNIS NOIRE

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara 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. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 5 Desember 2025

Yang menyatakan,



Ericko Wiratama

PERANCANGAN DAN ANALISIS KELAYAKAN BISNIS NOIRE

Ericko Wiratama

ABSTRAK

Laporan ini merangkum pelaksanaan kegiatan Program Peningkatan Keahlian Profesional (Prostep) bidang Kewirausahaan yang berfokus pada pengembangan merek pakaian Noire. Pemilihan bisnis ini didasarkan pada celah pasar yang signifikan, yaitu kebutuhan konsumen akan produk kualitas premium dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan merek-merek besar, namun dengan kualitas yang jauh melampaui rata-rata merek lokal lainnya. Didorong oleh perilaku konsumsi Generasi Z (Populix, 2023) dan tren estetika digital global (Laporan Tren Etsy 2025), fokus kegiatan Prostep diarahkan pada analisis Kanvas Model Bisnis serta penyusunan strategi diferensiasi produk dan pemasaran digital yang efektif.

Kendala utama yang dihadapi meliputi pengelolaan rantai pasok untuk menjaga konsistensi material premium dan tantangan standarisasi produk untuk mempertahankan kualitas tinggi pada skala produksi yang bertumbuh. Solusi yang diimplementasikan mencakup pembentukan kemitraan strategis dengan pemasok terpilih dan pengoptimalan platform pemasaran digital untuk menekankan proposisi nilai unik Noire (mengacu pada Wawasan Tren Indonesia Shopee 2025). Melalui praktik kerja ini, Penulis/Tim Penulis memperoleh pelajaran berharga, terutama dalam mengintegrasikan teori manajemen dengan praktik nyata, menguasai metodologi Pola Pikir Keilmuan Kewirausahaan (*Entrepreneurial Science Thinking*) untuk pemecahan masalah yang sistematis, dan mengembangkan keahlian lunak (*soft skills*) kepemimpinan serta kolaborasi tim. Laporan ini memberikan gambaran komprehensif mengenai perjalanan bisnis Noire, mulai dari riset pasar, penetapan nilai jual, hingga evaluasi performa dan rencana strategis di pasar Asia Tenggara (McKinsey & Company 2023).

Kata Kunci: Kewirausahaan, Kualitas Premium, *Streetwear*, Pemasaran Digital, Noire

DESIGN AND FEASIBILITY ANALYSIS OF NOIRE BUSINESS

Ericko Wiratama

ABSTRACT (English)

This report summarizes the implementation of the Professional Skill Enhancement Program (Prostep) in the field of Entrepreneurship, focusing on the development of the Noire apparel brand. The selection of this business was based on a significant market gap: the consumer need for premium quality products at a more affordable price compared to big brands, yet with a quality that far exceeds the average of other local brands. Driven by the consumption behavior of Generation Z (Populix, 2023) and global digital aesthetic trends (Etsy Trend Report 2025), the Prostep activities focused on Business Model Canvas analysis and the development of effective product differentiation and digital marketing strategies.

The main challenges encountered included supply chain management to maintain the consistency of premium materials and the challenge of product standardization to preserve high quality at a growing production scale. The solutions implemented involved forming strategic partnerships with selected suppliers and optimizing digital marketing platforms to emphasize Noire's unique value proposition (referring to the Shopee Indonesia Trend Insight 2025). Through this practical work, the Author/Team gained valuable lessons, particularly in integrating management theory with real-world practice, mastering the Entrepreneurial Science Thinking methodology for systematic problem-solving, and developing soft skills in leadership and team collaboration. This report provides a comprehensive overview of Noire's business journey, from market research and value proposition setting to performance evaluation and strategic plans in the Southeast Asian market (McKinsey & Company 2023).

Keywords: *Entrepreneurship, Premium Quality, Streetwear, Digital Marketing, Noire*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Professional Skill Enhancement (Prostep) ini dengan baik dan tepat waktu. Laporan ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban akademis atas pelaksanaan kegiatan kewirausahaan yang telah dilakukan. Penyelesaian laporan ini tidak lepas dari dukungan, bimbingan, serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, izinkanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. Andrey Andoko, M.Sc, Ph.D, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Dr. Prio Utomo, S.T., M.P.C., selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Bobby Arinto, S.E., M.M., C.D.M., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Prostep ini.
6. Tim Penulis dan Rekan-Rekan Mahasiswa Prostep lainnya, atas kerja sama, semangat, dan diskusi yang telah membantu memperkaya pengalaman dan penyusunan laporan ini.
7. Seluruh tim di brand Noire (atau: pihak-pihak terkait) yang telah memberikan kesempatan, informasi, dan pengalaman praktik kewirausahaan secara langsung selama periode kegiatan berlangsung
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang secara langsung maupun tidak langsung telah berkontribusi dalam keberhasilan pelaksanaan kegiatan dan penyusunan laporan ini.

Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat, wawasan, dan kontribusi positif bagi perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang kewirausahaan dan manajemen bisnis, serta menjadi referensi bagi kegiatan serupa di masa yang akan datang.

Tangerang, 5 Desember 2025



Ericko Wiratama

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	0
HALAMAN PERSETUJUAN	1
KATA PENGANTAR	4
ABSTRAK	5
ABSTRACT (English)	6
DAFTAR GAMBAR	12
DAFTAR LAMPIRAN	13
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan	5
1.2.1 Maksud Kegiatan	5
1.2.2 Tujuan	6
1.3 Prosedur dan Deskripsi Waktu	6
1.4 Manfaat	8
1.4.1 Manfaat Teoritis	9
1.4.2 Manfaat Praktis	9
BAB II	11
PELAKSANAAN PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM	11
2.1. Tahapan Pekerjaan	11
Tabel 2.1 Perincian Jadwal Kegiatan Prostep	11
2.2. Uraian Pelaksanaan Kerja Chief Financial Officer (Alken Lay)	39
2.2.1 Data Arus Kas dan Biaya Produksi	42
2.2.2. HPP FINAL	48
2.2.3. Margin & BEP	49
2.3. Kendala yang Ditemukan	51
2.3.1 Kendala Penentuan Harga	52
2.3.2 Kendala Internal Tim	52
2.4. Solusi atas Kendala yang Ditemukan	53
2.4.1 Solusi Penentuan Harga	53
2.4.2 Solusi Internal Tim	53
BAB III	54
PERENCANAAN BISNIS JANGKA PENDEK	54
3.1 Deskripsi Perusahaan	54
3.2 Struktur organisasi Perusahaan	55

3.3 Analisis Kelayakan Usaha	56
3.3.1 Aspek Pasar dan Pemasaran (Market and Marketing Feasibility)	56
3.3.1.1 Potensi Pasar dan Perilaku Konsumen	56
3.3.1.2 Posisi Pasar dan Diferensiasi Produk	57
3.3.2 Aspek Teknis dan Operasional	59
3.3.2.1 Manajemen Rantai Pasok dan Produksi	60
3.3.2.2 Skalabilitas dan Logistik	60
3.3.3 Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia	61
3.3.3.1 Struktur Organisasi dan Kompetensi Tim	61
3.3.4 Aspek Hukum dan Legalitas	62
3.3.4.1 Kepatuhan Akademik dan Etika	62
3.3.4.2 Hak Kekayaan Intelektual	62
3.3.5 Kelayakan Finansial	63
3.3.5.1 Permodalan dan Struktur Biaya	63
3.3.5.2 Profitabilitas dan Return on Investment (ROI)	63
3.4 Produksi	64
3.4.1 Peralatan dan Perlengkapan Operasional	65
3.4.2 Daftar Vendor Final	66
3.4.3 Risiko Produksi dan Strategi Mitigasi	68
3.5. Strategi Pemasaran	69
3.5.1 Segmentasi - Targeting - Positioning (STP)	69
3.5.2 Segmenting (Segmentasi Pasar)	70
3.5.3 Targeting (Penentuan Target Pasar)	71
3.5.4 Positioning (Posisi Brand di Pasar)	72
3.5.5 Teknik Marketing (4P)	72
3.5.6 Perencanaan Pemasaran 1 Tahun	74
3.5.4 Customer Journey Konsumen Noire	77
3.5.5 Evaluasi Uji Pasar	78
3.6 Strategi Keuangan	81
3.6.1 Modal Awal & Pembagian Modal)	81
3.6.2 Strategi Penetapan Harga (Cost-Plus Pricing)	82
3.6.3 Aspek yang Dipertimbangkan dalam Penetapan Harga	82
3.6.4 Total Pengeluaran Tiap Fase	83
3.6.5 Analisis Modal dan Pendapatan (Revenue)	85
3.6.6 Simulasi Harga Jual Per Unit	86
3.6.7 Efisiensi operasional	87
3.6.8 Analisis Tingkat Pengembalian (Return on Investment / ROI)	88
3.6.10 Grafik Arus Kas	90

3.6.11 Proyeksi Keuntungan 1 – 3 Bulan	91
BAB IV	94
SIMPULAN DAN SARAN	94
4.1. SIMPULAN	94
4.2. Saran	94
DAFTAR PUSTAKA	97
Jurnal	97
Website	97

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perincian Jadwal Kegiatan Prostep	38
Tabel 2.2.1. Arus Kas	42
Tabel 2.2.1. Arus Keluar Biaya Bahan Baku	43
Tabel 2.2.1. Arus Keluar Biaya Validasi Market	47
Tabel 2.2.2 HPP FINAL	47
Tabel 2.2.3 Margin Bersih	48
Tabel 2.2.3 Margin Kotor	49
Tabel 2.2.3 BEP	50
Tabel 3.3.1.2 Posisi Pasar dan Diferensiasi Produk	58
Tabel 3.4.2. Daftar Vendor Final	67
Tabel 3.5.6 Perencanaan Pemasaran 1 Tahun	76
Tabel 3.6.6. Simulasi Harga Jual	87
Tabel 3.6.1, Margin Bersih	88
Tabel 3.6.2, Margin Kotor	89
Tabel 3.6.3, Grafik Arus Kas	90
Tabel 3.6.3, Proyeksi Keuntungan Dalam 3 Bulan	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2.1. Invoice Pembayaran Proses Pembuatan Baju	44
Gambar 2.2.1. Bukti Pesanan Zipper Lock Custom Packaging Produk	45
Gambar 2.2.2. Perhitungan HPP Awal	48
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Nama Lampiran

xiv

