

**PERANCANGAN DAN ANALISIS KELAYAKAN BISNIS
NOIRE**



LAPORAN

PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM

Alken Lay

00000104141

**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.)

Alken Lay

00000104141

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA

NUSANTARA TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Alken Lay

Nomor Induk Mahasiswa : 00000104141

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-2025

*ma

(Alken Lay)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan dengan judul

Perancangan dan Analisis Kelayakan Bisnis Noire.

Oleh

Nama : Alken Lay
NIM : 00000104141
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Laporan Prostep Program Studi
Manajemen Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 5 Desember 2025

Pembimbing

Ketua Program Studi
Manajemen



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



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



HALAMAN PENGESAHAN

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

Oleh

Nama : Alken Lay
NIM : 00000104141
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Sabtu, 13 Desember 2025

Pukul 09.00 s.d 09.30 dan

dinyatakan LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



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

Penguji



Dr. Febri Nila Chrisanty, S.E., M.M.
0307027602

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Alken Lay.
Nomor Induk Mahasiswa : 00000104141.
Program Studi : Manajemen.
Jenjang : Sarjana (S1)
Jenis Karya : Industri Kreatif – Fashion – Streetwear.
Judul Karya Ilmiah : Perancangan Dan Analisis Kelayakan Bisnis
Noire.

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, 5 Desember 2025



Alken Lay

* Pilih salah satu

** Jika tidak bisa membuktikan LoA jurnal/ HKI, saya bersedia mengizinkan penuh karya ilmiah saya untuk diunggah ke KC UMN dan menjadi hak institusi UMN

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Professional Skill Enhancement Program (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

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., 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 MBKM ini..
6. Tim Penulis dan Rekan-Rekan Mahasiswa MBKM 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
(Alken Lay)

Alken Lay

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

Alken Lay

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*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT (English).....	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
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	8
1.4.2 Manfaat Praktis	9
BAB II.....	10
PELAKSANAAN PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM.....	10
2.1. Tahapan Pekerjaan	10
.....	10
2.2. Uraian Pelaksanaan Kerja Chief Financial Officer (Alken Lay)	37
2.2.1 Data Arus Kas dan Biaya Produksi.....	40
2.2.2. HPP FINAL	47
2.2.3. Margin & BEP.....	48
2.3. Kendala yang Ditemukan	50
2.3.1 Kendala Penentuan Harga.....	50
2.3.2 Kendala Internal Tim.....	51
2.4. Solusi atas Kendala yang Ditemukan	52
2.4.1 Solusi Penentuan Harga.....	52
2.4.2 Solusi Internal Tim	52

BAB III.....	53
PERENCANAAN BISNIS JANGKA PENDEK.....	53
3.1 Deskripsi Perusahaan	53
3.2 Struktur organisasi Perusahaan.....	54
3.3 Analisis Kelayakan Usaha	54
3.3.1 Aspek Pasar dan Pemasaran (Market and Marketing Feasibility).....	55
3.3.2 Aspek Teknis dan Operasional	58
3.3.3 Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia	59
3.3.4 Aspek Hukum dan Legalitas.....	60
3.3.5 Kelayakan Finansial	61
3.4 Produksi.....	62
3.4.1 Peralatan dan Perlengkapan Operasional	64
3.4.2 Daftar Vendor Final.....	65
3.4.3 Risiko Produksi dan Strategi Mitigasi.....	66
3.5. Strategi Pemasaran.....	67
3.5.1 Segmentasi - Targeting - Positioning (STP).....	67
3.5.2 Segmenting (Segmentasi Pasar).....	68
3.5.3 Targeting (Penentuan Target Pasar).....	69
3.5.4 Positioning (Posisi Brand di Pasar).....	70
3.5.5 Teknik Marketing (4P)	70
3.5.6 Perencanaan Pemasaran 1 Tahun.....	72
3.5.4 Customer Journey Konsumen Noire	75
3.5.5 Evaluasi Uji Pasar	77
3.6 Strategi Keuangan.....	79
3.6.1 Modal Awal & Pembagian Modal).....	79
3.6.2 Strategi Penetapan Harga (Cost-Plus Pricing).....	80
3.6.3 Aspek yang Dipertimbangkan dalam Penetapan Harga.....	81
3.6.4 Total Pengeluaran Tiap Fase	81
3.6.5 Analisis Modal dan Pendapatan (Revenue).....	83
3.6.6 Simulasi Harga Jual Per Unit.....	84
3.6.7 Efisiensi operasional.....	85
3.6.8 Analisis Tingkat Pengembalian (Return on Investment / ROI)	86
3.6.9 Margin Bersih & Margin Kotor	86
3.6.10 Grafik Arus Kas	89
3.6.11 Proyeksi Keuntungan 1 – 3 Bulan.....	89
3.6.12 Analisis Sensitivitas Jika Penjualan Menurun 20%.....	91

3.6.13	Analisis Harga Kompetitor dan Penyesuaian Harga Segmen Pasar	94
3.6.14	Pricing Flexibility Terhadap Inflasi Bahan Baku & Perubahan Tren.....	96
3.6.15	Proyeksi Kebutuhan Dana Tambahan Untuk Ekspansi Dalam 3 Tahun.	96
3.6.16	Forecast Penjualan 1 Tahun Serta NPV, IRR, dan ROI.....	101
BAB IV.....		105
SIMPULAN DAN SARAN		105
4.1.	SIMPULAN	105
4.2.	Saran.....	106
DAFTAR PUSTAKA		108

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perincian Jadwal Kegiatan Prostep	37
Tabel 2.2.1. Arus Kas	41
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	66
Tabel 3.5.6 Perencanaan Pemasaran 1 Tahun	75
Tabel 3.6.6. Simulasi Harga Jual	85
Tabel 3.6.1, Margin Bersih	87
Tabel 3.6.2, Margin Kotor	87
Tabel 3.6.3, Grafik Arus Kas	89
Tabel 3.6.3, Proyeksi Keuntungan Dalam 3 Bulan	91
Tabel 3.6.12 Pendapatan dan Keuntungan Berkurang 20%	92
Tabel 3.6.13 Analisis Harga Kompetitor	95
Tabel 3.6.13 Strategi Penyesuaian Harga Sesuai Segmen Pasar	95
Tabel 3.6.15 Proyeksi Kebutuhan Dana untuk Ekspansi Dalam 3 Tahun	97
Tabel 3.6.15 Rincian Alokasi Dana Pada Tahun ke-1 (2026)	98
Tabel 3.6.15 Rincian Alokasi Dana Pada Tahun ke-2 (2027)	99
Tabel 3.6.15 Rincian Alokasi Dana Pada Tahun ke-3 (2028)	99
Tabel 3.6.16 Proyeksi Penjualan per Kuartal Dalam 1 Tahun.	101
Tabel 3.6.16 Proyeksi Biaya Produksi (COGS)	101
Tabel 3.6.16 Proyeksi Biaya Operasional	102

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	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Bukti Transfer Sewa Desainer DP 50%.....	109
Lampiran 2 Jualan di Gereja HOB dan Kafe Kulumanu.....	109
Lampiran 3 Focus Group Discussion Di Café Sajian Seduhan	111
Lampiran 4 Mentoring dengan Pak Harlan.....	112
Lampiran 5 Mentoring dengan Pak Arif.....	112
Lampiran 6 Survey Vendor Pandaboo.....	113
Lampiran 7 Validasi Grey Market Jualan Online	114
Lampiran 8 Validasi Grey Market Mobile Booth	114
Lampiran 9 Surat Penerimaan LoA	115
Lampiran 10 Form Counselling Prostep.....	118
Lampiran 11 Surat Pengantar MBKM Kewirausahaan (MBKM 01)	119
Lampiran 12 Kartu MBKM Kewirausahaan (MBKM 02).....	120
Lampiran 13 Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04)	121
Lampiran 14 Lampiran pengecekan hasil Turnitin	122