

ABSTRAK

Fashion memiliki keterkaitan yang sangat erat dengan mode, penampilan dan gaya hidup. Seiring berjalannya waktu, fashion akan terus berkembang mengikuti zamannya, baik secara fungsional dan emosional sesuai dengan apa yang diharapkan serta bentuk penggambaran di benak penggunanya. Perencanaan usaha *thrift shop* dapat dilakukan dengan menganalisis aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek sumber daya manusia, dan aspek keuangan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan latar alami yang digambarkan secara naratif, sehingga dapat ditemukan kegiatan dan dampak tindakan yang dilakukan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha *thrift shop* bagi generasi Z memiliki peluang yang sangat baik untuk memulai sebuah usaha. Pengembangan bisnis *thrift shop* ur.secondhand membutuhkan pendanaan total sebesar Rp3.030.000 dengan biaya total depresiasi peralatan sebesar Rp638.611. Bisnis *thrift shop* mendapatkan total penjualan hingga Rp49.750.000 dengan biaya operasional yang dikeluarkan mencapai Rp29.400.000 dalam periode bulan Maret 2021 hingga Februari 2022. Pendanaan yang dikeluarkan dapat menghasilkan *Pay Back Period* (PBP) selama 1 tahun 8 bulan, *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp17.320.000, *Return on Investment* (ROI) sebesar 16%, *Return on Assets* (ROA) sebesar 75%, *Return on Equity* (ROE) sebesar 631%, dan *Return on Sales* (ROS) sebesar 38%. Dari perhitungan analisis yang ada maka dapat disimpulkan bahwa usaha *thrift shop* dapat dilaksanakan dan *feasible* atau layak untuk dijalankan

Kata Kunci: *Business plan*, kelayakan bisnis, *thrift shop*.