

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Tren penggunaan *internet* secara *global* untuk penggunaan sehari-hari semakin meningkat. Begitu pentingnya arti *internet* hingga tak jarang orang lebih banyak menghabiskan waktunya di dunia maya entah untuk *social networking*, mencari informasi ataupun berbelanja.

Internet merupakan jaringan yang luas dari *server* dan komputer yang terhubung antara satu sama lain melalui saluran telepon, gelombang mikro, satelit, dan lain-lain. Dalam perkembangannya, *internet* sekarang bukan hanya berfungsi sebagai media informasi dan media komunikasi saja. Namun, *internet* juga dapat menambah pendapatan seseorang dalam bidang perekonomian. Saat ini masyarakat menyukai semua hal yang dapat digunakan secara praktis dan otomatis untuk menjalankan kelangsungan hidupnya, terutama dalam hal menjalankan transaksi jual beli.

Mempunyai penghasilan yang besar merupakan impian setiap orang. Salah satu bisnis yang dapat memberikan keuntungan yang besar ialah dengan berbisnis *online*.

Meningkatnya jumlah pengguna *internet* saat ini menciptakan banyak peluang untuk melakukan bisnis *online*. Sebelum memulai berbisnis *online* ada baiknya memahami atau melakukan riset mengenai kondisi pasar *internet*. Pasar atau target *market* harus dikenali dengan baik karena pasar di *internet* sangat luas dan

beraneka ragam. Dalam membuat bisnis *online* ini bisa memilih pasar yang cukup besar jika punya kemampuan untuk merebut perhatian pasar lewat produk atau jasa yang ditawarkan ([http:// tekno.kompas.com/ read/ 2012/ 07/ 11/ 12534692/ bisnis.online.bisnis.sampingan.yang.laris.manis](http://tekno.kompas.com/read/2012/07/11/12534692/bisnis.online.bisnis.sampingan.yang.laris.manis)).

Usaha jual beli melalui *Internet* ini tentu sangat menjanjikan. Sesuai dengan data yang didapat dari Kompas.com, Indonesia memasuki peringkat 6 di dunia dengan jumlah pengguna *internet* mencapai 83,7 juta orang pada tanggal 24 November 2014, dan akan terus meningkat setiap tahunnya.

(<http://tekno.kompas.com/read/2014/11/24/07430087/Pengguna.Internet.Indonesia.Nomor.Enam.Dunia>).

Salah satu bisnis yang menjanjikan, yang dilakukan menggunakan *internet* adalah bisnis *online shop*. *Online Shop* terhitung mudah untuk dijalankan, karena tidak memerlukan modal yang besar. Cukup dengan adanya foto produk dan akses *internet* untuk memasarkannya, usaha ini sudah dapat berjalan. Dilain sisi *Online Shop* mempunyai beberapa kelebihan seperti mudah dan murah untuk diakses, karena konsumen cukup untuk melihat contoh barang melalui *internet*, tanpa harus datang ke toko seperti jual beli pada umumnya. Oleh karena itu tidak heran jika *Online Shop* sangat cepat berkembang.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan jual beli barang secara *online* karena saat ini penjualan melalui *online* sedang marak-maraknya. Dalam bisnis *Online Shop* ini *Jonsnow Apparel* merupakan usaha yang bergerak di bidang *fashion pria*. *Fashion* adalah sebuah produk yang mempunyai ciri-ciri khusus yang tepat dan memiliki *style* yang sedang tren dalam suatu kurun waktu. *Fashion* merupakan tanda dari suatu periode waktu yang selalu mengembangkan kebudayaan,

perasaan, pemikiran, dan gaya hidup masyarakat dalam suatu kurun waktu tertentu. Sebuah produk dikatakan *fashionable* jika produk-produk tersebut memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Konsumen bersedia untuk meluangkan waktu, uang, dan tenaganya untuk memperoleh suatu produk.
2. Produk yang menambah *image retailer* dan *traffic* konsumen.
3. Adanya pembeda dari produk sejenis.

Sementara itu seorang pemerhati mode akan melihat produk *fashionable* berdasarkan hal-hal berikut:

1. Produk yang berorientasi pada kehidupan masyarakat sekitarnya.
2. Produk yang dapat memberikan kesenangan dan kepuasan terhadap konsumen.

Barang *fashion* mempunyai kriteria, ada yang disebut dengan barang putus dan ada barang konsinyasi. Pengertian barang putus yaitu jika barang yang dibeli langsung dibayar, tunai maupun giro atau dengan perjanjian tertentu tetapi kedua belah pihak tidak mengikatkan diri dalam perjanjian apapun selain jual beli ini. Jadi masing-masing pihak tidak bertanggung jawab dan tidak berkewajiban apapun setelah transaksi selesai. Sedangkan untuk pengertian konsinyasi yaitu salah satu pihak memiliki barang atau produk yang ditempatkan di lokasi pihak lainnya, pihak yang ditempati berkewajiban mempromosikan dan menjual barang tersebut dengan berbagai macam cara, *retail* maupun grosir, pembayaran baru dilakukan jika barang sudah terjual oleh pemilik toko atau tempat. *Jonsnow Apparel* melakukan penjualan menggunakan barang putus dan konsinyasi. Hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk dari *Jonsnow Apparel*. Melihat pesatnya perkembangan industri *fashion* di Indonesia khususnya kota Bandung serta

banyaknya pembelian melalui *online shop*. *Jonsnow Apparel* memanfaatkan peluang tersebut dengan membuat produk pakaian jadi pada pria.

Usaha pakaian jadi bisa terbilang sangat banyak di kota Bandung, tentu saja banyak persaingan. Walaupun demikian persaingan dalam bisnis juga sangat diperlukan, dengan adanya persaingan di situ ada pasar dan bisa memotivasi agar *Jonsnow Apparel* bisa lebih baik dari segi produk dan pelayanan. Persaingan adalah semua penawaran dan produk substitusi yang ditawarkan oleh pesaing, yang mungkin dipertimbangkan oleh pembeli (Kotler. 2009 : 15). Saat ini bisnis *online shop* menjadi salah satu bisnis yang dapat dikatakan sedang berkembang pesat dan banyak sekali dijumpai di media sosial manapun. Hal ini didukung perkembangan teknologi yang semakin meningkat dari hari ke hari. Selain itu kemudahan yang ditawarkan dalam proses jual beli di *online shop* menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen yang ingin segala sesuatunya serba praktis dan tidak memiliki waktu luang untuk pergi ke toko. Hal ini membuat banyak orang membuat *online shop* untuk memperjual belikan barang mereka. Selain tanpa izin perdagangan, *online shop* juga tidak membutuhkan modal yang cukup besar. Hanya diperlukan *internet*, *handphone* dan media sosial semua orang dapat membuat *online shop*. Namun, ada hal berbeda yang dapat membuat *online shop* menjadi sukses dan dipilih oleh banyak orang. Pertama, teknologi. Dalam melakukan bisnis online shop, hal yang perlu diperhatikan persaingan adalah mengikuti perkembangan teknologi. Dengan mengikuti perkembangan teknologi tentunya akan semakin mudah untuk menyesuaikan arus zaman dan akan semakin mudah pula dalam melakukan berbagai inovasi yang menarik dan sesuai dengan tren masa kini. Kedua, memperlihatkan keunggulan produk yang ditawarkan. *Jonsnow Apparel* memberikan kualitas barang

yang baik dan memberikan desain yang unik agar konsumen tertarik terhadap produk yang ditawarkan. Ketiga, menjaga kepercayaan konsumen. Kepercayaan harus diberikan kepada konsumen untuk menjaga kenyamanan yang dapat menciptakan loyalitas konsumen terhadap *Jonsnow Apparel* dengan cara memberikan pelayanan *fast response* dan ketepatan waktu.

Produk yang ditawarkan oleh *Jonsnow Apparel* yaitu kemeja, *sweater*, kaos, dan dompet. semuanya diproduksi dengan menggunakan jasa maklon. *Jonsnow Apparel* memilih menjual produk tersebut karena barang-barang itu merupakan barang yang biasanya digunakan oleh pria untuk mendukung penampilan mereka.

Jonsnow Apparel menjual barang-barang yang dikhususkan untuk keperluan pria dari kalangan remaja hingga dewasa dengan memfokuskan penjualan melalui *online shop*. Dipilihnya target ini dikarenakan berdasarkan data yang diperoleh, persentasi penggunaan internet yang mencapai 52% di Indonesia, sebanyak 250 ribu pecandu *internet* masuk dalam usia remaja dan dewasa. Saat ini *Jonsnow Apparel* melakukan penjualan melalui *online* dan *offline*. Pada media *online* yaitu *instagram* dan kaskus sedangkan untuk *offline* melakukan penjualan dengan menggunakan sistem konsinyasi pada distro *Storehouse* Bandung yang berlokasi di jalan aceh no.66 Graha Manggala Siliwangi Bandung. Alasan melakukan penjualan melalui *instagram* dan kaskus karena pada media sosial tersebut sedang marak-maraknya digandrungi oleh para remaja dan jaringannya pun sangat meluas. Target pasarnya yaitu pria dari remaja hingga dewasa, mulai dari kalangan menengah sampai kalangan atas. *Jonsnow Apparel* memilih target pasar pria dari remaja hingga dewasa karena kebanyakan orang yang bermain *internet* adalah remaja hingga dewasa. Mereka lebih cepat terpengaruh oleh perkembangan zaman. Dari segi kalangan, *Jonsnow Apparel*

memilih kalangan menengah sampai menengah atas, karena barang-barang yang dijual di *Jonsnow Apparel* tidak tergolong murah, tapi harga tetap bisa bersaing dengan *online shop* lainnya, selain itu biasanya kalangan menengah sampai menengah atas jika berbelanja membeli dengan jumlah yang cukup banyak atau lebih dari satu buah. Pada sistem konsinyasi *Jonsnow Apparel* membagi hasil penjualan dengan distro *Storehouse* Bandung sesuai prosedur distro tersebut. Laporan hasil penjualan di *Storehouse* Bandung akan diberitahukan kepada pihak *Jonsnow Apparel* pada awal bulan.

Strategi pemasaran yang *Jonsnow Apparel* lakukan yaitu dengan memberikan *discount* untuk konsumen yang membeli barang minimal 3 buah atau lebih, atau memberikan *free* ongkos kirim untuk daerah kota Bandung. Dalam hal pelayanan, *Jonsnow Apparel* selalu memberikan pelayanan yang ramah serta merespon konsumen secepat mungkin karena jika kita merespon konsumen secara lama, bisa jadi konsumen pun lari ke *online shop* lainnya karena merasa tidak dilayani. Strategi lain yang dilakukan *Jonsnow Apparel* menggunakan sistem *endorse* yang merupakan kerjasama yang dibangun antara *online shop* dengan *public figure*/artis, sebagai ajang promosi. Sistem *endorse* ini tidak hanya kepada artis atau *public figure* saja, akan tetapi bisa juga pada teman-teman atau orang lain yang memiliki *followers* yang jumlahnya banyak.

Menurut perhitungan *Net Present Value*, bisnis ini layak dijalankan sebab nilai *net present value* dari perhitungan keuangan *Jonsnow Apparel* lebih besar dari nol (Rp 583.031.123), selain itu dari perhitungan *Payback Period* bisnis ini juga layak dijalankan sebab tingkat pengembalian dari bisnis ini adalah 5 bulan 7 hari,

dan juga nilai *Profitability Index* > 1 (11.53) sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan.

1.2 Deskripsi Bisnis

Nama usaha yang dijalankan dalam bisnis *online* ini adalah *Jonsnow Apparel* dengan pendiri yang bernama Andreas Sandi. Nama *Jonsnow Apparel* diambil dari tokoh sebuah film. Nama ini dipilih berdasarkan ketertarikan pemilik terhadap karakter yang diperankan. Karakter pemain tersebut menunjukkan sikap seseorang yang berani menerima tantangan, tidak mudah menyerah, dan seseorang yang tangguh. Hal tersebut menjadi pemilihan nama karena menunjukkan beberapa karakteristik *entrepreneur*. Berikut logo usaha dari *Jonsnow Apparel*



Gambar 1.1 Logo Perusahaan

Logo tersebut sengaja dibuat sangat sederhana dengan menuliskan nama *Jonsnow Apparel* agar konsumen yang melihat logo tersebut mudah mengenali *brand Jonsnow Apparel*.

Bentuk kepemilikan dari usaha *Jonsnow Apparel* adalah kepemilikan bersama, yang dimiliki oleh 2 orang yang memberikan modal. Perizinan yang dimiliki masih belum ada karena masih menggunakan sistem *online* dan konsinyasi.

Dalam membuat suatu usaha Visi dan misi sangat penting untuk sebuah perusahaan, visi misi adalah pondasi dari sebuah perusahaan. Ada pun visi dan misi dari *Jonsnow Apparel* adalah:

VISI

Menjadi Perusahaan yang unggul dan handal untuk memproduksi berbagai macam pakaian dan memasok *superstore* terkemuka di Indonesia.

MISI

- Memenuhi kebutuhan industri dengan mutu, harga dan pasokan yang berdaya saing tinggi melalui pengelolaan yang *professional* demi kepuasan pelanggan
- Meningkatkan kebutuhan konsumen dengan kualitas yang baik
- Menghasilkan laba untuk mendukung pengembangan usaha
- Menjalinkan kemitraan kerja sama dengan pemasok dan penyalur yang saling menguntungkan
- Membangun serta menciptakan citra perusahaan

Jonsnow Apparel merupakan sebuah usaha dalam bentuk *online* jadi saat ini alamat perusahaan merupakan alamat tempat tinggal pengusaha yaitu Jalan Silih Asih No. 12, Bandung 40292.