

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1. Deskripsi Konsep Bisnis

Jaket parka merupakan salah satu tren *fashion* yang sedang berkembang akhir-akhir ini. Jaket ini sendiri sudah mulai dikenal dari dulu sebagai pakaian untuk orang yang tinggal di Kutub Utara yang dingin. Awalnya jaket parka terbuat dari kulit karibu. Karibu adalah hewan bertanduk yang banyak ditemukan di Kutub Utara. Jaket parka awalnya dipakai untuk berburu seperti di Kutub Utara karena tebal dan tahan air. Pada awal 1950, jaket parka digunakan untuk penggunaan militer yang ditempatkan di tempat-tempat dingin. Untuk mendukung pemakaian militer, material jaket parka diganti menggunakan sutra, nilon, dan wol.

Pada akhir 1970, jaket parka mencapai masa kejayaannya dimana jaket ini banyak digunakan oleh anak-anak sekolah di Inggris. Material yang digunakan sedikit berubah menjadi *poliester* yg bisa membuat jaket tersebut lebih ringan dan hangat. Pada saat itu, anak-anak muda di Inggris suka keluar pada saat malam hari, dan mereka menggunakan skuter yang merupakan kendaraan yang paling terjangkau bagi mereka pada 1970 an. Mereka memakai jaket parka untuk melindungi pakaian yang mereka pakai, dan juga untuk melindungi mereka dari cuaca malam yang dingin. Seiring dengan berjalannya waktu, tren tersebut bertahan sampai sekarang, dan secara tidak sengaja menjadikan jaket parka sebagai pakaian wajib bagi para pengendara skuter.

Di Indonesia sendiri, jaket parka mulai digemari oleh anak-anak muda. Melihat karakteristik anak muda di Indonesia yang senang mengikuti perkembangan tren *fashion*

global, terutama anak-anak muda di kota-kota besar di Indonesia, seperti Jakarta, Bandung, dan kota-kota besar lainnya, maka jaket parka pun menjadi salah satu fashion menarik bagi gaya hidup anak muda di Indonesia. Bandung merupakan salah satu kota yang paling cocok untuk penggunaan jaket parka, karena cuacanya yang dingin. Selain itu, jaket parka juga identik dengan para pengendara skuter. Di Bandung sendiri banyak terdapat komunitas skuter, salah satunya adalah VAC (*Vespa Antique Club*). VAC memiliki 18 cabang yang tersebar di Sumatera, Banten, Jakarta, Jawa Barat, dan anggota yang mencapai ribuan orang. Untuk daerah Bandung, VAC memiliki 3.299 orang anggota yang tercatat aktif. Jumlah seluruh anggotanya mencapai 6.480 orang.

Jaket parka sudah mulai banyak dijual di Indonesia, tetapi masih belum sebanyak kaos, jadi peluang untuk sukses masih besar. Harga jaket parka yang dijual di Indonesia berkisar antara Rp 300.000,00 – Rp 500.000,00. Untuk jaket parka impor, harganya Rp 1.000.000,00 keatas. Pemilik menjual jaket parkanya lebih murah daripada pesaingnya. Walaupun lebih murah, tetapi kualitas yang ditawarkan sebanding dengan kualitas jaket parka pesaing. Pemilik mendapatkan inspirasi untuk desain jaket parka dari internet, tetapi pemilik tidak membuat sama persis dengan yang ada di internet. Yang membedakan jaket parka pemilik dengan jaket parka pesaing adalah penggunaan *elbow patch* yang masih belum ada pada jaket parka di Indonesia. *Elbow patch* ini lah yang menjadi ciri khas dari jaket parka yang diproduksi pemilik.

Bahan baku yang digunakan oleh usaha jaket parka adalah kain *canvas*, karena kain *canvas* cocok untuk digunakan di daerah beriklim tropis, seperti di Indonesia, tetapi tidak cocok untuk cuaca ekstrim yang ada di luar negeri.

Target pasar dari jaket parka adalah laki-laki dan perempuan remaja sampai dengan dewasa yang berumur 18-35 tahun, karena mereka selalu mengikuti perkembangan tren *fashion* terbaru. Selain itu, target lain dari usaha jaket parka adalah anggota komunitas skuter yang ada di Bandung.

Potensi pasar garmen / pakaian di Indonesia sangat besar. Menurut Ketua Harian Asosiasi Pemasok Garmen dan Aksesori Indonesia (APGAI), Suryadi Sasmita mengungkapkan bahwa pasar garmen pada triwulan I 2013 bisa mencapai USD 3,3 miliar, meningkat dari realisasi periode yang sama tahun lalu sebesar USD 2,8 miliar (*Business News, 2013*).

Pemilik melakukan promosi melalui *facebook* dan *instagram*, karena, Indonesia merupakan negara pengguna *facebook* terbesar keempat didunia, yaitu berjumlah 69.000.000 orang. Jumlah ini terus meningkat. Dalam melakukan promosi melalui *facebook*, pemilik akan mengupload gambar produk ke *facebook* sebanyak 2 kali setiap minggu. . Untuk promosi melalui *instagram*, awalnya pemilik akan meminta teman-teman untuk *follow* dan *like* beberapa gambar produk jaket parka yang ada di *instagram* pemilik. Dengan mereka *like* gambar produk tersebut, maka orang lain yang merupakan teman mereka dapat melihat produk tersebut dan mereka bisa menjadi *follower* yang baru.

Untuk mengukur apakah usaha jaket parka pantas atau tidak untuk dijalankan, maka diperlukan perhitungan kelayakan investasi. Menurut perhitungan *payback period*, usaha jaket parka layak dijalankan karena tingkat pengembaliannya adalah 5 bulan 16 hari, dan nilai dari *profitability index* lebih besar dari satu sehingga bisnis ini layak untuk

dijalankan. Selain itu, usaha jaket parka layak untuk dijalankan sebab nilai *net present value* lebih besar dari nol (Rp 132.783.752,50).

1.2. Deskripsi Bisnis

Dalam suatu usaha bisnis baik itu bidang barang maupun jasa pasti memiliki merek atau *brand* yang berbeda dengan para pesaing. Merek adalah segala sesuatu yang terkait dengan perusahaan, produk, atau layanan, semua atribut, baik yang berwujud maupun tidak berwujud. Pemilik menggunakan nama “PARKA PRENEUR” sebagai merek atau *brand* dari usaha jaket parka. Kata *preneur* berasal dari *entrepreneur*, yang berarti wirasusaha. Pemilik menggunakan kata *preneur* karena pemilik bercita-cita untuk menjadi seorang *entrepreneur* yang sukses. Selain memiliki merek, usaha bisnis yang baik juga harus mempunyai logo (biasanya gambar) agar mudah diingat oleh konsumen. Berikut adalah logo dari usaha jaket parka :



Gambar 1.1. Logo “PARKA PRENEUR”

Usaha bisnis yang pemilik jalankan ini merupakan usaha bisnis yang sederhana dan dapat dikatakan sebagai perusahaan perseorangan, karena kepemilikan bisnis hanya dipegang oleh satu orang saja dan modal yang digunakan untuk memulai usaha relatif kecil. Segala bidang usaha dari perusahaan perseorangan, PT, CV, koperasi, firma maupun BUMN harus memiliki izin usaha dari pemerintah agar kegiatan usaha bisnis dapat

dijalankan dengan lancar sesuai dengan norma hukum. Dikarenakan usaha yang pemilik jalankan ini pengelolaannya masih sederhana, maka belum perlu untuk memiliki izin usaha yang bernama SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan). Untuk saat ini alamat pemilik dapat ditemukan di Jl. Terusan Babakan Jeruk 1 No. 117, RT. 001 / RW 002, Kelurahan Sukagalih, Kecamatan Sukajadi. Alamat tersebut merupakan sebuah kost-kostan sekaligus sebagai tempat penyimpanan jaket parka yang siap dijual. Oleh karena usaha jaket parka belum memiliki alamat perusahaan, untuk melakukan kegiatan produksi ataupun *outlet* untuk berjualan produk-produk jaket parka, sehingga belum memerlukan SITU (Surat Izin Tempat Usaha). Tetapi apabila usaha sudah berkembang dan maju sampai dengan memiliki *outlet* sendiri, maka pemilik akan membuat SIUP dan SITU kepada pemerintah setempat.

Tidak dapat dipungkiri bahwa salah satu keberhasilan suatu perusahaan sehingga dapat berkembang dengan pesat terletak pada penetapan visi dan misi yang jelas sehingga seluruh bagian usaha bisnis mengerti apa yang diinginkan perusahaan. Dengan berdirinya “PARKA PRENEUR”, maka pemilik juga menciptakan suatu visi dan misi yang diharapkan dapat dicapai di masa yang akan datang. Berikut adalah visi dan misi dari “PARKA PRENEUR” :

1. Visi :

- Menjadi produk jaket parka yang dicari dan diingat oleh konsumen Indonesia pada tahun 2020.

2. Misi:

- Terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas jaket parka
- Terus *up to date* terhadap perkembangan model atau desain jaket parka
- Terus menjalin relasi yang baik dengan pelanggan

- Membuka *outlet* “PARKA PRENEUR” di Jakarta dan Bandung pada tahun 2018
- Memberikan pelayanan yang baik dan ramah terhadap konsumen