

ABSTRAK

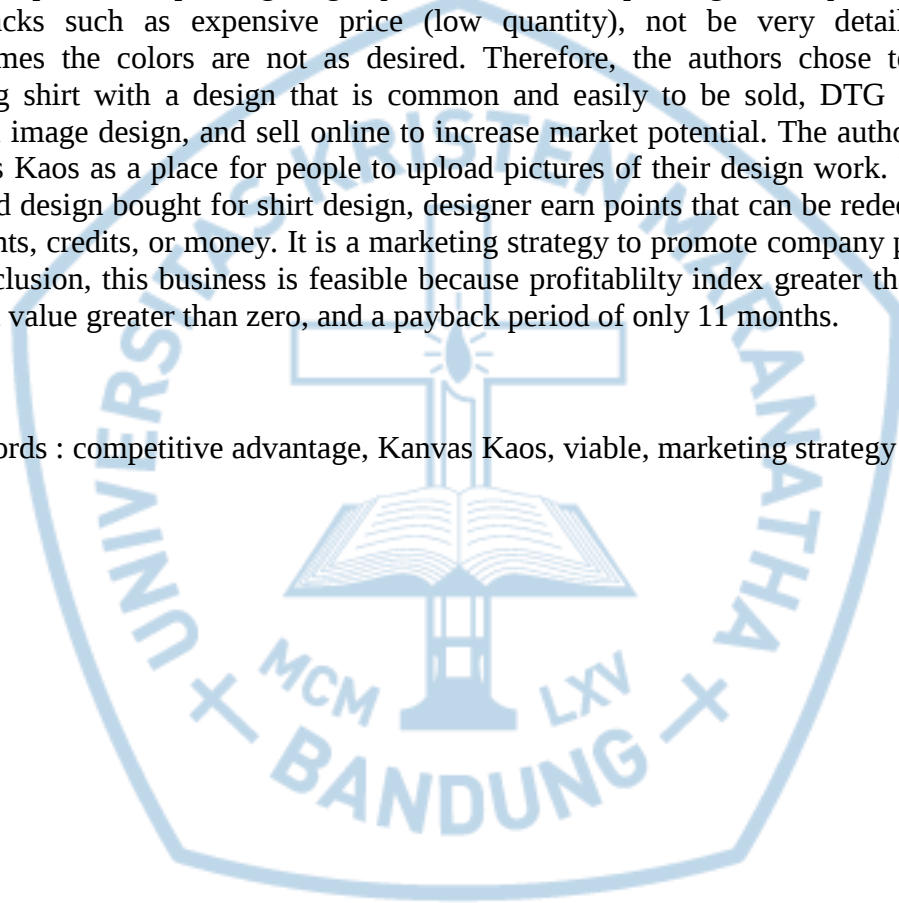
Kanvas Kaos adalah perusahaan yang bergerak di bidang pakaian khususnya kaos. Perusahaan terletak di Bandung, Jawa barat, Indonesia. Kanvas Kaos menggunakan kemajuan teknologi sebagai salah satu cara untuk memiliki keunggulan kompetitif. Kanvas Kaos menggunakan teknologi *Printer DTG* yang mampu mencetak langsung desain gambar kaos. Dengan adanya teknologi tersebut, Kain Kanvas mampu memenuhi permintaan desain gambar khusus dengan harga yang lebih murah dan kualitas gambar yang lebih detail daripada sablon untuk kuantitas yang sedikit. Meskipun harga sablon lebih murah bila dalam kuantitas banyak. Teknik sablon memiliki banyak kelemahan seperti harga mahal (kuantitas sedikit), tidak bisa sangat detail, dan terkadang warna tidak sesuai keinginan. Karena itu, penulis memilih untuk mensablon kaos dengan desain yang umum dan mudah terjual, *memprint DTG* desain gambar yang diinginkan untuk beberapa konsumen, dan menjual *online* untuk meningkatkan potensial pasar. Penulis menjadikan Kain Kanvas sebagai wadah untuk orang-orang dapat mengupload karya gambar desain mereka. Setiap karya yang dipilih pembeli kaos mereka, pendesain gambar mendapatkan poin yang bisa ditukar dengan diskon, pulsa, atau uang. Ini adalah strategi pemasaran untuk mempromosikan produknya. Kesimpulannya bisnis ini layak dijalankan karena *profitabilty index* lebih dari 1, memiliki net present value lebih dari 0, dan *payback periode* hanya 11 bulan.

Kata kunci: keunggulan kompetitif, Kain Kanvas, layak dijalankan, Strategi pemasaran

ABSTRACT

Kanvas Kaos is a company engaged in the field of clothing, especially T-shirts. The Company locate in Bandung, West Java, Indonesia. Kanvas Kaos using advances technology as one way to have competitive advantage. Kanvas Kaos using DTG Printer technology that is able to print direct to T-shirt. With the technology, Kanvas Kaos able to meet the demand for custom image design at a price that is cheaper and more detailed picture than screen printing for a small quantity. Although the price was cheaper when printing large quantities. Screen printing technique has many drawbacks such as expensive price (low quantity), not be very detailed, and sometimes the colors are not as desired. Therefore, the authors chose to screen printing shirt with a design that is common and easily to be sold, DTG print for custom image design, and sell online to increase market potential. The author makes Kanvas Kaos as a place for people to upload pictures of their design work. For each selected design bought for shirt design, designer earn points that can be redeemed for discounts, credits, or money. It is a marketing strategy to promote company products. In conclusion, this business is feasible because profitablilty index greater than 1, net present value greater than zero, and a payback period of only 11 months.

Key words : competitive advantage, Kanvas Kaos, viable, marketing strategy



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN MENGADAKAN PENELITIAN TIDAK MENGUNAKAN PERUSAHAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
 BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF.....	 1
1.1. Deskripsi Konsep Bisnis.....	1
1.2. Deskripsi Bisnis.....	4
BAB II ANALISA PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK.....	6
2.1. Analisis Peluang.....	6
2.2. Analisis Ide Produk dan Pasar.....	10
BAB III ASPEK PEMASARAN.....	17
3.1. Strategi Pemasaran.....	17
3.2. Bauran Pemasaran.....	21
3.3. Perkiraan Penjualan.....	25
BAB IV ASPEK OPERASIONAL.....	41
4.1. Peralatan dan Kapasitas Produksi / Operasi.....	41
4.2. Proses Produksi / Operasi.....	43
4.3. Lokasi dan Tata Letak (<i>Lay out</i>).....	47
BAB V. ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN.....	50
5.1. Struktur Organisasi.....	50
5.2. Waktu Kerja dan Kompensasi.....	54
5.3. Standard Operating Procedure.....	57
BAB VI. ASPEK KEUANGAN.....	68
DAFTAR PUSTAKA.....	xi
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	xiii

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Logo Perusahaan Kanvas Kaos.....	4
Gambar 2.1 Statistik Pengguna Internet Di Indonesia.....	13
Gambar 2.2 Kategori Paling Populer Pengguna Belanja Online Di Indonesia Bulan Agustus 2013.....	13
Gambar 4.1 Tata Letak Perusahaan.....	48
Gambar 5.1 Struktur Perusahaan.....	50
Gambar 5.2 SOP Proses Pembelian Bahan Baku Produk Kategori Pertama dan Kedua.....	58
Gambar 5.3 Proses Produksi Produk Kategori Pertama.....	58
Gambar 5.4 Proses Produksi Produk Kategori Kedua.....	59
Gambar 5.5 Proses Produksi Produk Kategori Ketiga.....	60
Gambar 5.6 Promosi Anggota Perusahaan.....	61
Gambar 5.7 SOP Proses Transaksi Penjualan Kaos Kepada Pembeli.....	62
Gambar 5.8 SOP Proses Pembukuan Transaksi dan Pajak.....	62
Gambar 5.9 SOP Perekrutan dan Pelatihan Karyawan.....	63
Gambar 5.10 SOP Pemberitahuan Informasi Ke Pelanggan atau Calon Pembeli	63
Gambar 5.11 SOP Pembukaan Usaha.....	67
Gambar 5.12 SOP Penutupan Usaha.....	67

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Contoh Perhitungan Perkiraan Penjualan Kategori 1 atau 2.....	26
Tabel 3.2 Contoh Perhitungan Perkiraan Penjualan Kategori 3.....	26
Tabel 3.3 Tabel Perkiraan Penjualan Tahun 2017-2019.....	29
Tabel 5.1 Jadwal Kegiatan.....	55
Tabel 5.2 Jadwal Operasional Perusahaan.....	64
Tabel 6.1 Neraca aktiva lancar.....	68
Tabel 6.2 Neraca Aktiva Tetap.....	69
Tabel 6.3 Pasiva modal.....	71
Tabel 6.4 Pasiva Hutang.....	71
Tabel 6.5 Proyeksi Laporan Laba Rugi Bulan Pertama.....	71
Tabel 6.6 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun Pertama.....	74
Tabel 6.7 <i>Operational Cash Flow</i> Tahun 2017-2019.....	77
Tabel 6.8 Perhitungan NPV (dengan discount factor 5%).....	80
Tabel 6.9 Perhitungan Payback Period.....	81

