

# BAB I

## RINGKASAN EKSEKUTIF

### 1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Trendstop merupakan sebuah unit usaha yang bergerak dibidang fashion, khususnya fashion pria. Berawal dari hobi dan minat pemilik dibidang fashion pria ini, dan dengan adanya kesempatan yang masih terbuka lebar didunia bisnis online. Pemilihan bisnis ini karena bisnis fashion ini merupakan salah satu bisnis yang tidak akan berakhir, yang mana *fashion* menjadi salah satu kebutuhan bagi hampir semua orang, khususnya orang-orang menengah keatas yang memperhatikan penampilannya dalam berpakaian.

Hal yang pertama kali dilihat oleh konsumen dalam bisnis ini adalah disain baju dan kualitas produk yang dihasilkan, terutama hasil *desain* yang mengikuti trend jaman sekarang dan terus terupdate. Karena saat ini informasi mengenai *fashion style* dapat dengan mudah dilihat melalui internet, sehingga konsumen dengan mudah mengetahui model *desain* baju-baju yang sedang menjadi *trends* saat ini.

Konsep dalam bisnis ini adalah sistem pemesanan via *website*. Konsep tersebut dibuat karena berdasarkan pengalaman online shop yang ada, konsumen seringkali membeli produk-produk baju menggunakan media sosial dan website, karena konsumen ingin lebih praktis dalam berbelanja dan mungkin tidak mempunyai banyak waktu untuk pergi ke mall dan tentu saja berbelanja online cenderung lebih murah ketimbang berbelanja di mall. Selain itu juga, *website* dan

media sosial berisikan informasi pendukung, seperti portofolio, harga, dan promo-promo. *Website* dan social media tersebut dibuat, agar dapat meminimalisir komunikasi dengan konsumen.

Dalam menjalankan bisnis ini Trendstop memiliki beberapa kompetitor yang cukup terkenal seperti Erigo dan Iwearzule. Mereka adalah pengusaha fashion pakaian yang cukup terkenal saat ini, berikut profilnya :



**Gambar 1.1 Erigo**

Sumber : (Erigostore.com)

Erigo adalah produk fashion yang mengembangkan merek fashion Indonesia yang mengusulkan kualitas tinggi dan desain untuk mendukung perjalanandan kebutuhan sehari-hari. Di Indonesia, Erigo telah menjadi salah satu yang terbaik, berkualitas tinggi dan garis pakaian terpercaya di pasar. Dalam portofolio yang ada, Erigo mencoba untuk bersaing dalam perdagangan bebas internasional sebagai salah satu brand Indonesia di industri fashion dunia.

Ada juga produk sejenis lainnya yang menjadi kompetitor dari Trendstop sendiri yaitu Iwearzule. Berikut gambar logo Iwearzule :



**Gambar 1.2 Iwearzule**

Sumber : (iwearzule.com)

Iwearzule berdiri pada September tahun 2012. Berawal dari 3 orang hingga sekarang sudah lebih dari 50 karyawan. Kini, Iwearzule semakin percaya diri untuk terus berkembang menjadi salah satu brand yang dapat member alasan kepada konsumen “kenapa kalian harus memilih custom clothing”. Tujuan dari Iwearzule ialah menjadi perusahaan teknologi yang berkomoditas di bidang pakaian, kerja keras yang dilakukan semata-mata diapresiasi hanya untuk konsumen.

Target pasar yang akan dituju Trendstop adalah siswa SMA, mahasiswa, dan pria dewasa yang berkisaran umur (17 – 30 tahun) yang memang menjadi target usaha ini. Untuk segmentasi pendapatannya Trendstop memilih orang-orang yang memiliki segmen ekonomi menengah keatas karena untuk membeli produk fashion yang trends saat ini, tentu saja orang tersebut harus memiliki pendapatan yang cukup tinggi.

Salah satu strategi pemasaran yang dilakukan Trendstop adalah dengan mempromosikan produk secara public relation khususnya online melalui media social, adapun media social yang digunakan antara lain line, instagram dan facebook. Trendstop juga melakukan promosi dari mulut ke mulut ( Word Of Mouth), karena tidak menggunakan biaya serta sangat efektif untuk meningkatkan

penjualan dan daya beli konsumen. WOM yang dilakukan dapat dengan cara memberikan promosi besar-besaran kepada konsumen seperti buy 3 get 5 item, untuk semua produk Trendstop. dengan hal ini jika konsumen puas dengan produk dan mutu dari suatu produk, pasti ia akan merekomendasikan kepada kerabat terdekat, keluarga, teman-teman dekat, dan lainnya.

Berdasarkan perhitungan untuk kelayakan investasi, Trendstop memiliki perkiraan penjualan dalam 3 tahun yaitu pada tahun 2017 – 2019. Pada tahun 2017 penjualan sebesar Rp. 663.950.000, tahun 2018 meningkat sebesar 39,51% dari tahun sebelumnya atau sebesar Rp. 926.300.000, dan tahun 2019 meningkat sebesar 66,67% dari tahun sebelumnya atau sebesar Rp. 1.543.900.000, Nilai tersebut memperlihatkan pertumbuhan usaha ini. Untuk perhitungan *net present value* diperoleh dengan hasil Rp 190.511.920, perhitungan *Internal Rate of Return* diperoleh sebesar 118,2% dan *payback period* yang diperoleh dari hasil perhitungan memperlihatkan bahwa dalam waktu 1 Tahun 85 Hari usaha ini dapat mencapai modalnya kembali. Sedangkan *profitability index* yang diperoleh sebesar 2,91 atau lebih besar dari 1 sehingga menjadikan usaha ini layak untuk dijalankan.

## 1.2 Deskripsi Bisnis

Bisnis ini akan dibuat dengan nama Trendstop. Trend diambil dari kata Trends yang merupakan istilah dalam bahasa Inggris yang artinya adalah mengikuti mode. Definisi dari trend sendiri adalah segala sesuatu yang dibicarakan, disukai atau bahkan digunakan oleh sebagian besar masyarakat pada saat tertentu (Remajanew, 2015). Sedangkan Top diambil dari kata yang tidak asing lagi, yang berarti terbaik, tertinggi atau puncak.



**Gambar 1.1 Logo TrendsTop**  
Sumber: Dokumentasi pribadi (2016)

Yang memiliki arti sebagai berikut:

- Trendstop adalah nama dari usaha yang akan dijalankan
- Lambang yang diambil adalah tulisan double T yang merupakan singkatan dari nama usaha itu sendiri.
- Trendstop diartikan ialah Trend fashion pria terupdate yang sedang hits dan yang terbaik yang dapat dipercaya konsumen.
- Warna tulisan berwarna putih untuk memberikan kesan elegan dan terlihat jelas oleh konsumen yang melihat.

- Arti jarum yang memiliki benang pada huruf T memiliki arti bahwa usaha ini bergerak dalam bidang fashion yang membuat produk-produk pakaian yang diproduksi sendiri dengan mesin sendiri.
- Arti lingkaran hitam yang ada pada logo mempunyai maksud untuk menegaskan logo ini sehingga pada pakainya nanti juga dapat digunakan untuk patch pada produk-produk trendstop.

Bentuk kepemilikan dari usaha TrendsTop adalah kepemilikan tunggal, yang hanya dimiliki oleh pemilik, tanpa orang lain sebagai penyalur dana. Bisnis ini belum memiliki perizinan dari pemerintah.

**Visi dari Trendstop adalah:**

Menjadi penyedia jasa *fashion* Pria kelas menengah nomor 1 di kota Bandung di tahun 2019.

**Misi dari Trendstop adalah:**

- Selalu memberikan hasil produk-produk fashion pria terbaik kepada pelanggan
- Meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan secara terus menerus
- Menjadikan kepuasan pelanggan sebagai tolak ukur keberhasilan
- Menjadikan seluruh pelanggan Trendstop menjadi bagian terpenting dari bisnis ini.

**Tujuan dari Trendstop adalah:**

- Menghasilkan peningkatan penjualan tiap tahunnya terus meningkat dan tidak mengalami penurunan
- Menguasai pangsa pasar dalam waktu 1 tahun kedepan
- Mampu membuat *brand positioning* di benak konsumen dalam waktu 1 tahun
- Mampu mengurangi jumlah keluhan dari pelanggan setiap bulan nya
- Memberikan training dan tunjangan kepada setiap karyawan yang bekerja di Trendstop

