

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep bisnis

DN *Camouflage* merupakan bisnis yang bergerak dibidang konveksi kaos militer. Konsep bisnis ini adalah dengan melakukan sistem *pre-order* dengan minimal pemesanan 50pcs per motif per model, kecuali model *custom* minimal pemesanan 20pcs per model. Keuntungan menggunakan sistem *pre-order* penulis tidak perlu menyimpan stok kaos. Bisnis ini merupakan pengembangan bisnis dari bisnis orang tua dimana orang tua penulis memiliki bisnis dibidang kain (bahan) militer.

Latar belakang pemilihan bisnis koveksi kaos militer ini adalah karena orang tua penulis memiliki bisnis kain militer yang sudah berdiri sejak 2006 untuk memenuhi kebutuhan konveksi-konveksi militer yang ada di Kota Bandung dan sekitarnya. Berdasarkan cerita orang tua penulis keuntungan konveksi jauh lebih besar dibanding menjual kain (bahan) saja, orang tua penulis sempat mencoba membuka konveksi kaos militer, namun tidak berjalan lancar karena banyak hal diluar dugaan yang menghambat bisnis ini. Penulis sangat menginginkan bisnis konveksi kaos militer yang sempat dicoba oleh orang tua kembali dijalankan, karena ada prospek yang besar pada bisnis tersebut.

Peluang bisnis konveksi kaos militer salah satunya adalah berdasarkan data pada tahun 2017 personel TNI aktif di Indonesia sebanyak 876.000 personel dan jumlah personel TNI tersebut akan bertambah setiap tahunnya karena pada tahun

2024 direncanakan jumlah TNI di Indonesia menjadi 0,4% dari total penduduk atau sebanyak 1.100.000 personel. Presentasi 0.4% merupakan jumlah ideal personel tentara disetiap negara begitu pula Indonesia yang ditargetkan akan mencapai jumlah tersebut pada tahun 2024. Peluang lain dalam bisnis konveksi militer adalah pusat-pusat militer banyak tersebar di Indonesia terutama pulau jawa dan disetiap pusat militer pasti ada toko yang menjual perlengkapan militer sehingga kebutuhan akan kaos militer inipun menjadi vital. Berdasarkan data di Pulau Jawa yang menjadi target pasar terdapat 4 KODAM (Komando Daerah Militer) dan 14 KOREM (Komando Resor Militer) dimana menjadi yang terbanyak dibandingkan pulau lain di Indonesia. Data tersebut menjadi bukti bahwa pulau jawa memiliki potensi pasar yang besar bagi konveksi militer.

Toko-toko perlengkapan militer yang ada saat ini sebagian besar berasal dari konveksi yang mengambil bahan ditoko keluarga, sehingga bisnis yang akan dijalani dapat memiliki harga jual yang lebih rendah dibandingkan pesaing dan pesaing tidak akan memiliki stok bahan sebanyak DN *Camouflage*. Keunggulan DN *Camouflage* selain harganya yang murah, juga memiliki kaos *custom* yang dapat dipesan sesuai keinginan konsumen dan DN *Camouflage* menggunakan *template* untuk mengurangi kesalahan dalam desain kaos *custom* yang diinginkan konsumen. Pesaing dalam bisnis ini cukup banyak dan sebagian besar toko perlengkapan militer di Indonesia disuplai oleh konveksi yang ada di Kota Bandung, di Kota lainpun ada namun pada umumnya konveksi militer berada di Kota Bandung. Keunggulan pesaing lain adalah memperbolehkan cicilan yang cukup lama dalam pembayarannya.

Target pasar yang dituju adalah Toko perlengkapan militer yang ada di Pulau Jawa, dikarenakan pulau Jawa banyak terdapat pusat militer seperti di Jakarta, Bandung, Cimahi, Magelang, Malang, dan Surabaya. DN *Camouflage* akan lebih mengarah kepada kota yang sudah terkenal memiliki pusat toko perlengkapan militer seperti Jakarta (pasar senen), Semarang (sekitar jalan kauman), Malang (pasar besar), Surabaya (pasar turi). Kota Bandung tidak menjadi target karena banyak toko perlengkapan militer di Kota Bandung justru merangkap menjadi konveksi sehingga kebutuhan toko sudah dipenuhi oleh konveksinya sendiri.

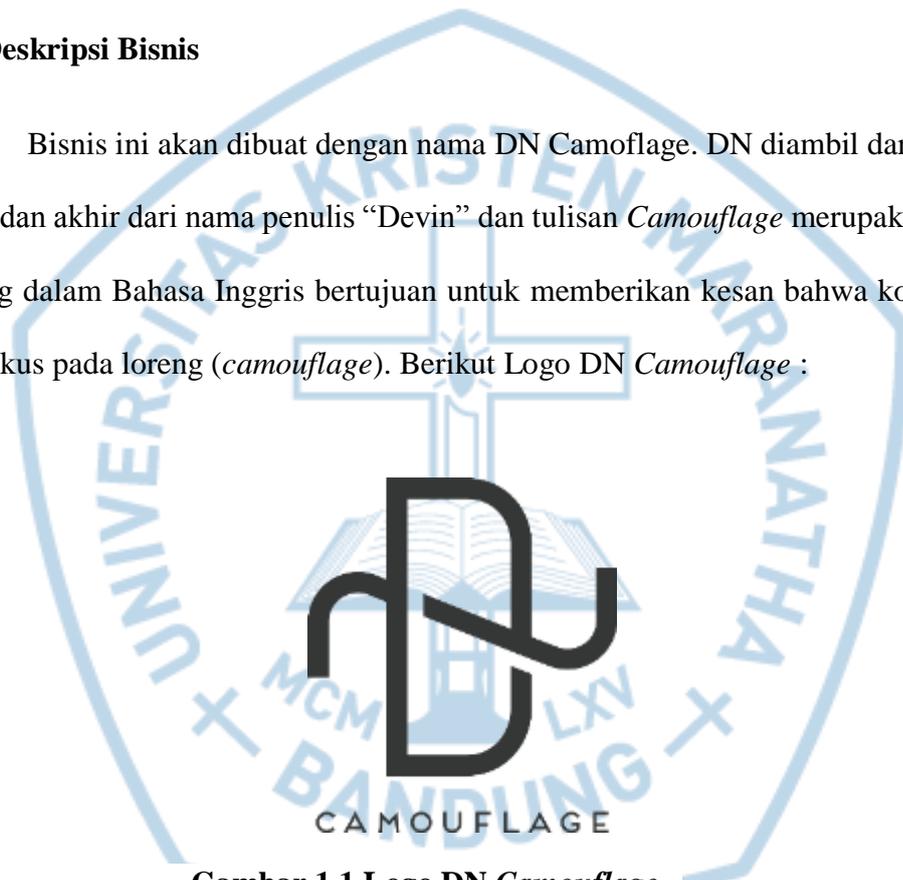
Strategi Pemasaran yang akan dilakukan oleh DN *Camouflage* adalah dengan menggunakan *Personal Selling* dan *Word of Mouth*. *Personal Selling* dilakukan dengan menghubungi langsung toko perlengkapan militer maupun mendatangi lokasi toko perlengkapan militer yang dapat dijangkau oleh penulis. *Word of Mouth* akan muncul seiring dengan berjalannya bisnis ini, salah satu cara untuk membuat konsumen membicarakan hal baik dari DN *Camouflage* adalah dengan memberikan produk yang terbaik bagi konsumen mulai dari awal hingga produk sampai ditangan konsumen dan dengan harga yang murah. Metode *Word of Mouth* yang akan digunakan

Berdasarkan hasil yang didapatkan penulis selama masa *trial and error* bisnis konveksi kaos militer hasil yang diperoleh cukup menguntungkan dan bisnis ini dapat dijalankan. Perhitungan kelayakan investasi, DN *Camouflage* memiliki perkiraan penjualan mulai dari 2018 – 2020. Pada tahun 2018 penjualan sebesar Rp 328,100,000.00, tahun 2019 penjualan sebesar Rp 532,665,000.00 atau meningkat 61.6% dari tahun sebelumnya dan , tahun 2020 penjualan sebesar Rp 756,866,250.00 atau meningkat 70,38% dari tahun sebelumnya. Perhitungan *Net*

Present Value (NPV) sebesar Rp 235,761,401.20, Perhitungan *Profability Index (PI)* sebesar 10.32 , perhitungan *Payback Period* menunjukkan bahwa bisnis ini akan mencapai modal kembali dalam waktu 4 bulan 28 hari. Berdasarkan pehitungan kelayakan investasi maka bisnis ini layak dijalankan karena *Net Present Value (NPV) > 0* dan *Profability Index (PI) > 1*.

1.2 Deskripsi Bisnis

Bisnis ini akan dibuat dengan nama DN Camouflage. DN diambil dari huruf awal dan akhir dari nama penulis “Devin” dan tulisan *Camouflage* merupakan kata loreng dalam Bahasa Inggris bertujuan untuk memberikan kesan bahwa konveksi ini fokus pada loreng (*camouflage*). Berikut Logo DN *Camouflage* :



Gambar 1.1 Logo DN *Camouflage*
Sumber : Dokumentasi Pribadi (2017)

Logo memiliki arti sebagai berikut :

- DN merupakan huruf awal dan akhir dari nama penulis “Devin”.
- *Camouflage* merupakan kata loreng dalam Bahasa Inggris bertujuan untuk memberikan kesan bahwa konveksi ini fokus pada loreng.

- Huruf “N” yang menembus huruf “D” menggambarkan bahwa angin masuk melewati lubang yang memiliki arti energi positif terus mengalir melewati bisnis ini.
- Warna abu memiliki arti netral, serius, stabil, dan bisa diandalkan.

Bentuk kepemilikan dari usaha DN *Camouflage* adalah kepemilikan tunggal, yang hanya dimiliki oleh pemilik. Bisnis ini belum memiliki perizinan dari pemerintah. Izin usaha dari lingkungan setempat saat ini menumpang pada izin usaha orang tua.

Visi dari DN *Camouflage* adalah

Menjadi konveksi kaos loreng terbesar di Bandung pada tahun 2025.

Misi dari DN *Camouflage* adalah

- Menjaga kualitas produk dengan standar yang tinggi.
- Kepuasan konsumen sebagai tolak ukur keberhasilan.
- Meningkatkan kemudahan konsumen mengakses produk yang diinginkan.

Alamat perusahaan DN *Camouflage*

Produksi akan bertempat di rumah keluarga penulis yang beralamat Komplek. Nusa Hijau GV no 02, Cimahi, Jawa Barat