

Bab 1

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Menurut Affuah (2004) Bisnis merupakan sekumpulan aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi barang jasa yang diinginkan konsumen. Penulis membuat bisnis dengan mengandalkan beberapa sumber daya yang bisa dimanfaatkan untuk menciptakan suatu peluang usaha yang bagus untuk dikembangkan dalam generasi milenial.

“Uptomecustom.com” adalah suatu konsep bisnis yang bertemakan Produk *Custom* dan berbasis *online*. Pada awalnya dengan melihat satu peluang yang menarik dalam situasi generasi milenial sekarang ini, begitu banyak sekali *social media* yang berkembang pada jaman ini. Begitu pula dengan gaya hidup masyarakat sekarang. Ada ribuan bahkan jutaan pengguna *social media* di dunia yang sangat potensial untuk dimasuki peluang bisnis.

Dengan banyaknya *social media* yang banyak berkembang saat ini membuat banyak pengguna internet berubah. Salah satunya adalah Cara berbelanja lewat internet. Masyarakat sudah mengetahui bagaimana cara bertransaksi lewat *online*. Mereka cenderung lebih memilih transaksi *online* ketimbang berkunjung dan berbelanja di toko offline. Banyak dari mereka lebih memilih transaksi *online* karena dianggap lebih mudah dan lebih efisien dari segi waktu. Selain efisiensi waktu mereka juga lebih efisien dalam biaya penunjang ketika mereka harus berkunjung ke sebuah toko. Mereka tidak perlu mengeluarkan biaya bensin ataupun mencari parkir ataupun biaya parkir dan lain sebagainya. Praktis itulah salah satu alasan yang menjadi salah satu kunci orang lebih memilih bertransaksi *online*. Selain itu pada saat konsumen yang hanya ingin melihat barang yang dijual di toko maka konsumen tidak akan dipusingkan dengan karyawan toko yang setiap detik mengikuti kemana konsumen pergi melihat. Ketika di toko *online* konsumen bisa

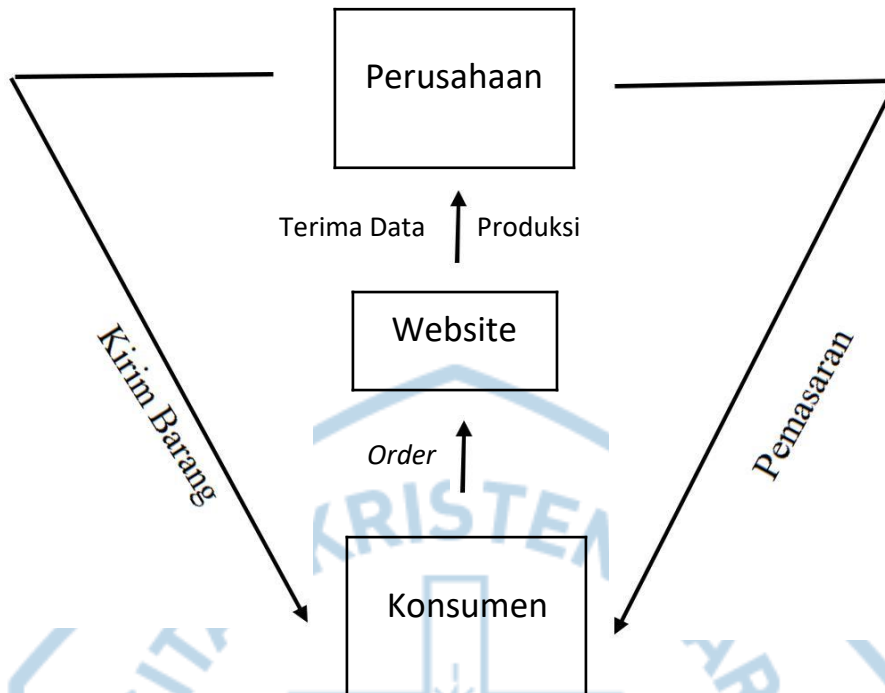
dengan leluasa memilih, menilai bahkan melihat produk sesuai dengan apa yang mereka inginkan.

Dampak dengan adanya social media yang berkembang saat ini juga membuat perilaku bersosial dalam masyarakat berbeda. Dengan hadirnya *social media* banyak sekali masyarakat yang selalu membagikan kegiatan sehari-harinya ke akun *social media* mereka. Tidak sedikit dari Mereka yang selalu mengupdate konten *Social Media* menjadi viral karena konten yang Mereka buat karena dianggap menarik oleh pengguna social media lain. Contoh saja sepasang kekasih yang memakai baju *couple* dengan desain yang unik lalu dibagikan di *Media Social*. Hal itu ternyata memicu pengguna *Social Media* lain untuk menginginkan barang yang sama. Dengan kejadian tadi mengakibatkan permintaan terhadap produk *custom* meningkat

Penulis juga melihat dengan banyaknya *social media* saat ini banyak sekali komunitas *online* yang berkembang pesat di internet. Ada banyak sekali akun *social media* komunitas yang berkembang di sana. Dengan berkembangnya komunitas maka permintaan terhadap atribut komunitas juga akan meningkat.

Disinilah Penulis melihat adanya suatu peluang bisnis yang bagus untuk dijalankan. Uptomecustom adalah perusahaan *e-commerce* yang bergerak dibidang *Product Custom* untuk memenuhi gaya hidup sesuai dengan kemauan dan keinginan konsumen. Konsepnya adalah uptomecustom akan menjadi ikon untuk pembuatan atribut komunitas ataupun satuan yang diproduksi berdasarkan "*Print on Demand*". Perusahaan ini akan memberikan sebuah *template* yang akan menjadi platform untuk admin komunitas mendesain atribut komunitas atau orang yang ingin membuat produk *custom* secara satuan. Pada dasarnya hampir mirip dengan sablon kaos lusinan yang banyak sekali di produksi di toko jasa percetakan *offline* hanya saja kami membuat ini secara *online* dan bisa di produksi satuan. Mereka hanya perlu mengupload gambar berupa format PNG lalu di aplikasikan pada template yang sudah *website* sediakan, lalu mengisi data *order* dan melakukan pembayaran selanjutnya hanya menunggu barang yang dipesan untuk dikirim.

Dibawah ini adalah skema sistem Perusahaan :



Gambar 1.1 Skema Sistem Perusahaan Uptomecustom.com

Bisnis ini menerapkan bisnis *e-commerce* berbasis B to C atau juga bisa B to B tergantung *order* yang masuk. Dengan kata lain perusahaan ini bukan *marketplace* yang secara terbuka. Perusahaan memproduksi barang sendiri dan langsung dijual kepada konsumen baik itu untuk dijual kembali maupun untuk dipakai sendiri.

1.1.2 Produk Bisnis

Barang yang diproduksi adalah barang *custom* seperti kaos, *casing smartphone*, *emoney*, *flazz* dan *flash disk*. Perusahaan ini memanfaatkan website sebagai platform untuk membuat template *custom* produk lebih mudah yang dilakukan secara *online*. Jadi *customer* yang *order* akan mendesain produk yang mereka mau dan admin akan mendapatkan gambar yang akan dicetak yang dibeli oleh *customer*. Selain itu untuk memudahkan *customer order* barang perusahaan

juga sudah menyiapkan desain yang sudah siap diproduksi. Produk ini akan ditampilkan di website dan *customer* hanya perlu memilih barang yang akan dibeli.

1.2 Deskripsi Bisnis

Bisnis ini dibuat dengan nama *Uptome Custom*. Pemilihan nama ini memiliki arti yang sangat sederhana yaitu *custom* yang bisa sesuai dengan apa yang kita mau. *Uptome* yang dalam bahasa Inggris berarti terserah pada kita dan *custom* adalah produk yang akan dikustomisasikan. Berikut adalah desain logo Perusahaan



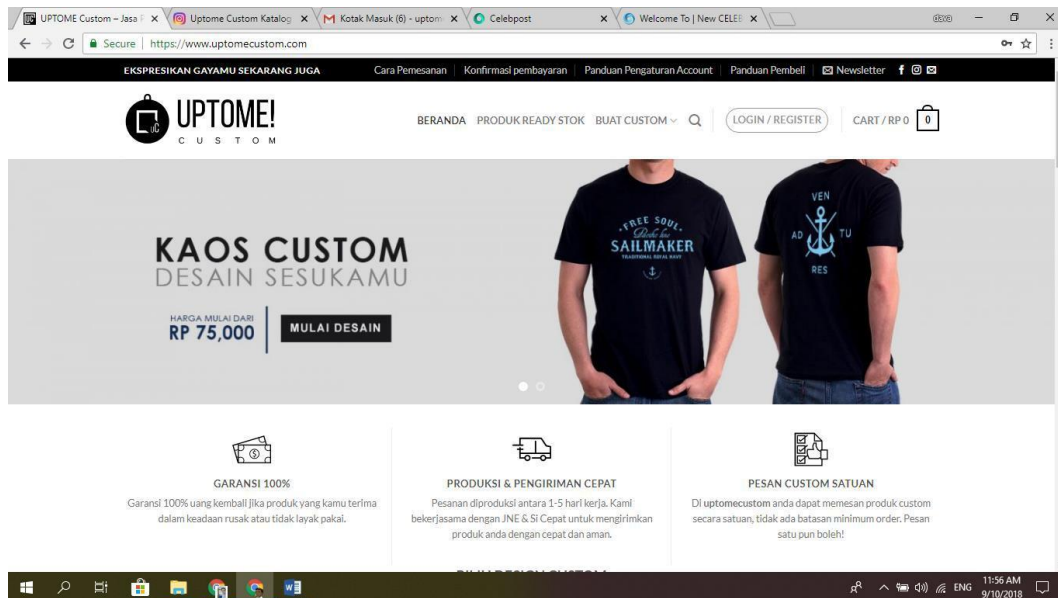
Gambar 1.2 Logo Uptomecustom.com

Sumber (www.instagram.com/uptomecustom/)

Jika kita melihat detail logo *uptome custom* ada logo yang mirip sekali dengan label baju yang biasa kita lihat di toko. Label ini akan menandakan ikon dari *uptome* itu sendiri bahwa perusahaan ini bergerak di bidang *fashion*. Selanjutnya logo yang didalam label ada kotak dan ada huruf UC yang berarti singkatan dari perusahaan itu sendiri. Alasan mengapa lambang UC diletakkan disamping kanan pada kotak adalah untuk menandakan bahwa *uptomecustom* adalah sarana untuk menuangkan karya yang tidak dibatasi oleh kotak. Maksud disini adalah dengan kata lain bahwa

kreatifitas tidak bisa dibatasi, website ini akan menjadi sarana bagi orang yang ingin menuangkan karya dan diaplikasikan pada produk *custom*.

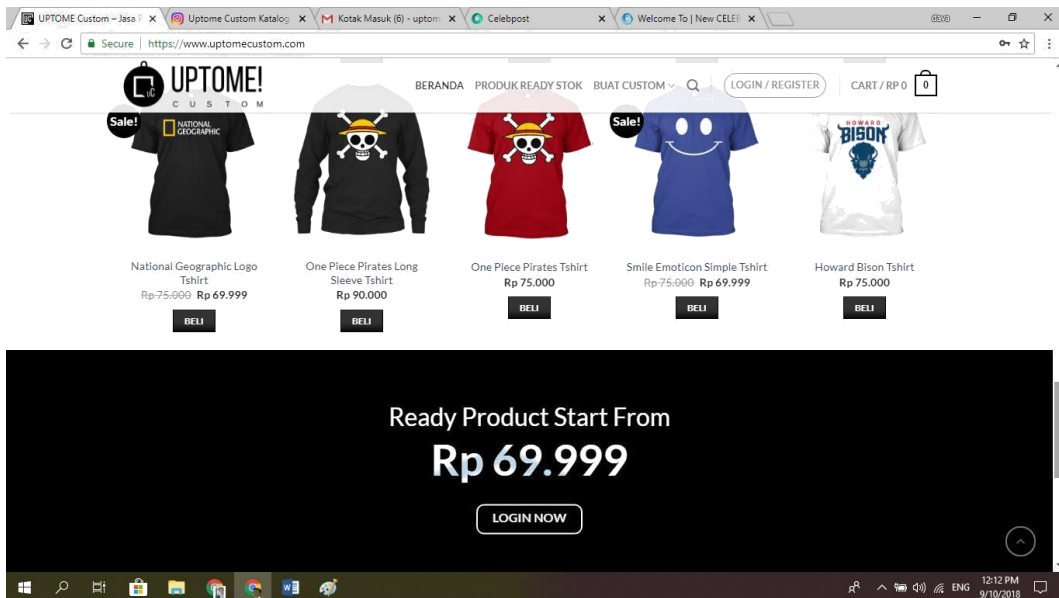
Berikut ini adalah *screenshot* dari website Perusahaan



Gambar 1.3 Halaman Awal/Beranda Uptomecustom.com

Sumber (<https://www.uptomecustom.com/>)

Halaman diatas adalah halaman dasar atau biasa kita sebut dengan *home*. Disana terdapat beberapa tombol yang bisa diklik untuk melihat produk atau register. *User* akan disuguhkan dengan tampilan yang sangat menarik untuk membeli produk. Ketika *discroll* ke bawah maka halaman yang akan tampil adalah produk yang terlaris ataupun yang sedang *hot product* seperti di bawah

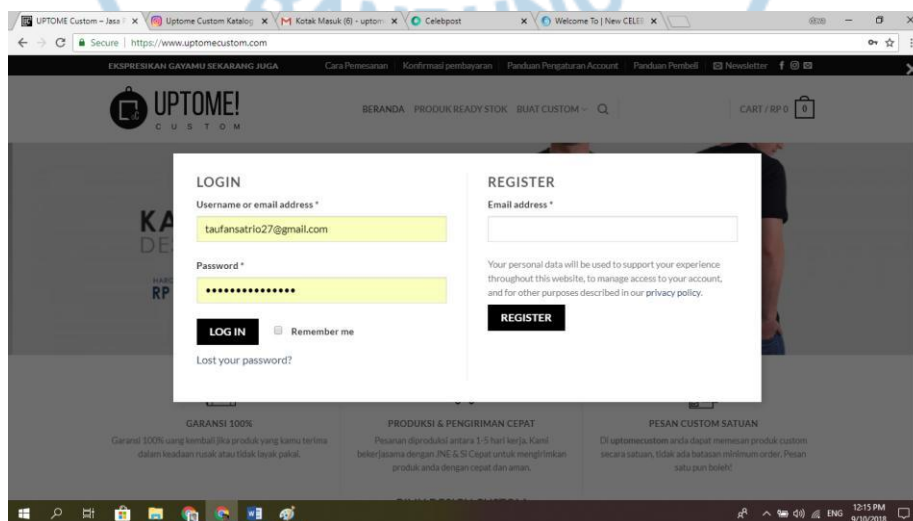


Gambar 1.4 Hot Product Uptomecustom.com

Sumber (<https://www.uptomecustom.com/>)

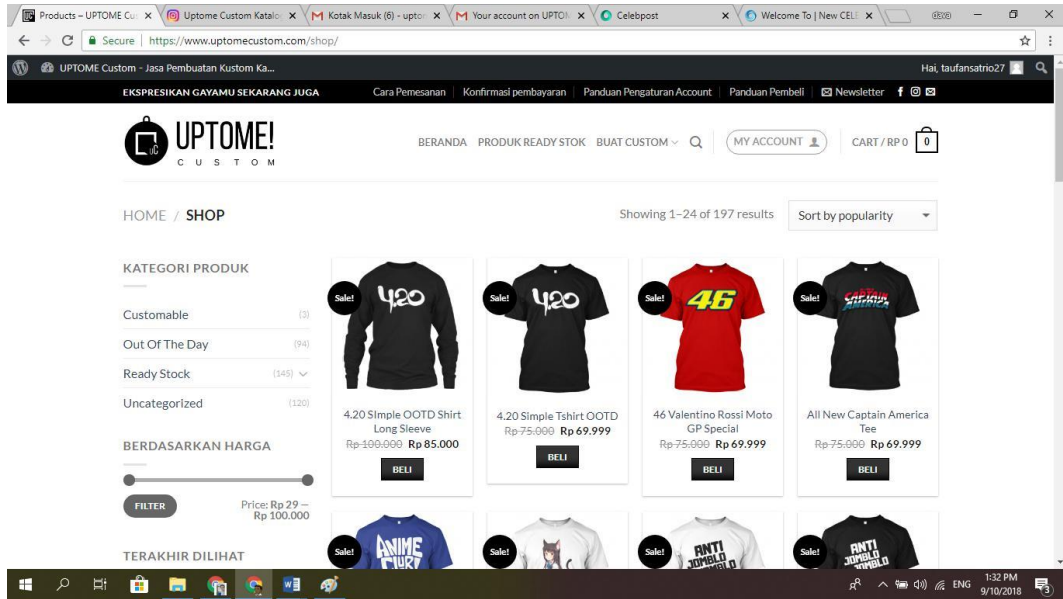
Ketika *user* klik register maka akan muncul kotak seperti di bawah. *User* akan di hadapkan pada 2 pilihan yaitu Log In atau Register. Bagi *user* yang sudah memiliki akun maka isi kotak Login dan *user* bisa masuk ke halaman *user*. Jika *user* yang belum melakukan registrasi akun maka *user* harus memasukan email yang tertera

Gambar 1.5 Pop Up Register Account



Sumber (<https://www.uptomecustom.com/>)

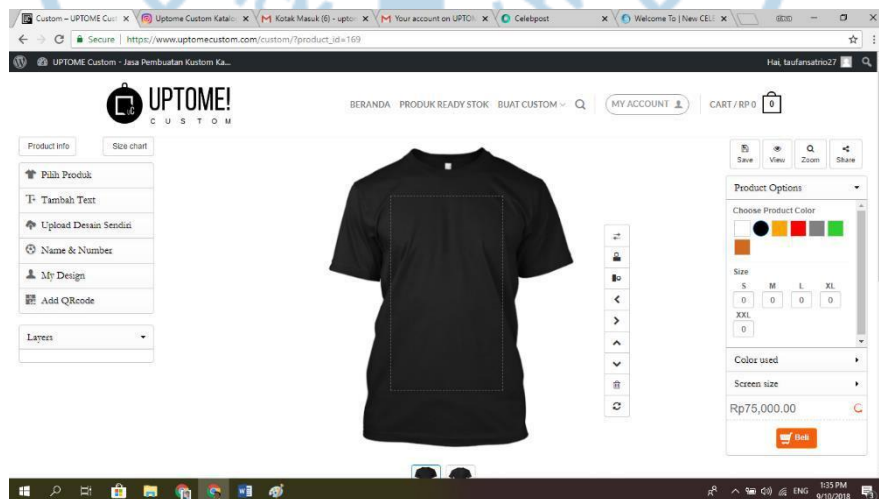
Halaman ini adalah halaman pencarian produk. Ada banyak sekali desain yang sudah disediakan oleh admin dan *user* hanya perlu pilih dan menentukan yang mana yang akan dibeli.



Gambar 1.6 Produk Desain Siap Produksi

Sumber (<https://www.uptomecustom.com/>)

Gambar yang di bawah ini adalah halaman desain produk.

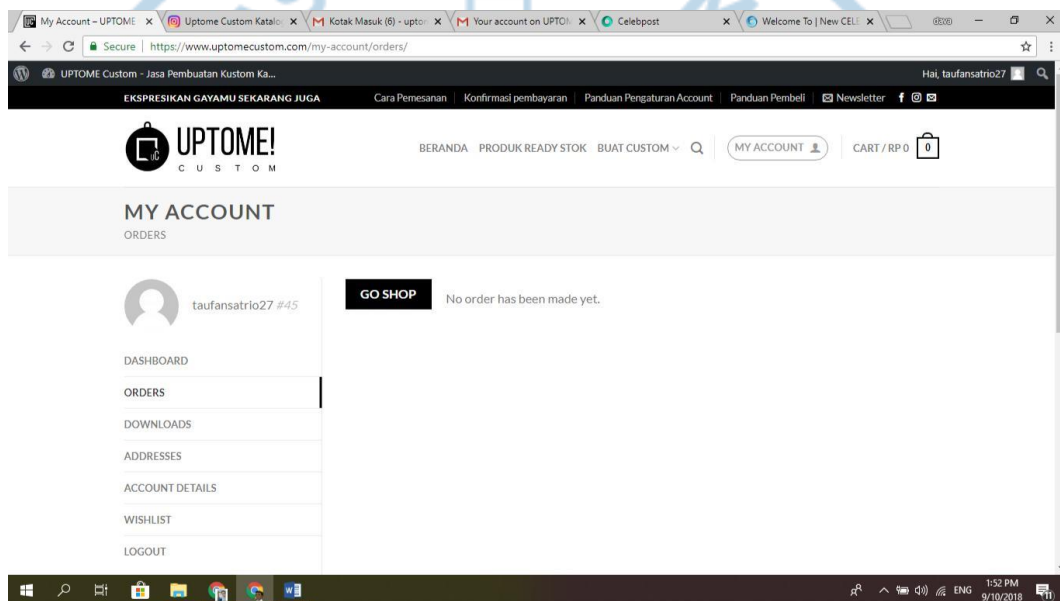


Gambar 1.7 Halaman Desain Produk

Sumber (<https://www.uptomecustom.com/>)

Bagi *user*/konsumen yang ingin membuat kaos atau produk mereka sendiri mereka akan dibawa pada halaman ini. Mereka bisa mengupload karya gambar mereka sendiri ataupun gambar yang sudah admin sediakan didalam template. Perusahaan juga sudah menyiapkan berbagai *template* font tulisan yang bagus dan unik untuk membantu para konsumen mendesain yang kreatif.

Halaman dibawah adalah halaman *my account*. Halaman ini akan berfungsi sebagai pengaturan akun. Disana ada beberapa lagi *sub page* seperti *order* untuk *tracking order*, *Account Details* untuk perubahan nama dan password account, *Wishlist* untuk menampilkan barang yang sudah masuk dalam daftar *wishlist* dan *logout* untuk sign out dari account.



Gambar 1.8 Halaman My Account

Sumber (<https://www.uptomecustom.com/my-account>)

Visi

“Menjadikan Perusahaan yang menjadi jawaban bagi pembuatan atribut dan produk *custom* secara *online* dengan mewujudkan kemudahan dalam memproduksi barang yang sesuai dengan keinginan konsumen dan memberikan kepuasan pada konsumen berupa kualitas dan mutu yang baik.”

Misi

Memproduksi produk *custom* dengan memberikan kemudahan dalam pembuatan produk dengan menggunakan sistem *e-commerce*

Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk yang dijual

Menjadikan kepuasan sebagai tolak ukur keberhasilan

