

# BAB I

## *EXECUTIVE SUMMARY*

### 1.1 Pendahuluan

Di era ekonomi digital seperti sekarang ini, kewirausahaan atau *entrepreneurship* adalah salah satu kata yang tidak lagi asing didengar. Secara sederhana, kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk menciptakan visi, inovasi dan melihat suatu peluang di masa datang. Dalam bahasa yang lebih sederhana lagi, istilah wirausahawan pada bidang ini dapat disebut sebagai pengusaha, yakni mereka yang menjalankan praktek kewirausahaan.

Kewirausahaan adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi adalah ide inovatif, peluang, kemungkinan, dan cara yang lebih efisien dalam mencapai sesuatu. Hasil akhirnya adalah penciptaan usaha baru yang memiliki resiko dan peluang yang tidak pasti. Dalam tugas akhir kuliah ini NagihVans mencoba melakukan sebuah usaha sederhana, guna mendapatkan pembelajaran untuk menjadi seorang wirausahawan.

Usaha yang NagihVans jalankan merupakan sebuah usaha *online* yang bisa dibidang pasaran, tetapi NagihVans memiliki strategi yang sangat unik dan berbeda untuk penetrasi pasar. Saat ini NagihVans menawarkan berbagai varian produk, tetapi tetap berada pada segmen *fashion streetwear* atau “mode anak jalanan”. NagihVans

yakin akan mendapatkan keuntungan dan kesempatan untuk masuk ke dalam pasar *fashion streetwear*.

NagihVans melihat potensi yang sangat besar dan fleksibel dalam memasarkan produk yang ditawarkan. Hal ini NagihVans lihat dari perkembangan tata busana di Indonesia semenjak tahun 2016, dimana gaya *fashion streetwear* semakin berkembang di Indonesia. Gaya berpakaian anak jalanan banyak digandrungi oleh orang Indonesia, baik dari kalangan bawah sampai atas pun ada pasarnya tersendiri, bahkan dari yang muda sampai tua pun memiliki porsi pasar *streetwear* masing-masing. Kesempatan ini akan NagihVans ambil untuk masuk ke pasar tata busana, dan akan terus mengikuti perubahan *fashion* seiring waktu. Peluang ini semakin meyakinkan NagihVans bahwa bisnis *fashion* tidak lekang oleh waktu, asalkan terus mengikuti *trend* yang berkembang pada masa yang ada.

## **1.2 Deskripsi Perusahaan**

Seiring berkembangnya *trend* pada pasar retail dan juga tata busana, bisnis *fashion* dari era ke era semakin berkembang dengan pesat, ditambah besarnya peluang bertumbuhnya model-model dan merk baru yang semakin beredar dikalangan masyarakat. Hal ini secara langsung pun mengubah ketertarikan konsumen pada model-model baru yang berkembang dipasar. Dengan adanya peluang dagang *face pace movement fashion* ini, NagihVans melihat adanya kesempatan untuk dapat

berkontribusi dalam menyediakan jenis produk yang dibutuhkan oleh konsumennya sebagai retailer dari merk dagang “Deus Ex Machina”.

Ide untuk membentuk bisnis *onlineshop* NagihVans sendiri muncul di akhir 2018 dan terealisasi pada tahun 2018 akhir menjelang ke 2019 awal. NagihVans memilih nama NagihVans di karenakan pada awalnya toko ini hanya menjual produk sepatu bermerk dagang “Vans” namun semakin berkembangnya zaman dan *fashion*, NagihVans menjual produk yang bervariasi. Dalam praktik dagangnya, NagihVans memilih sarana media dagang online untuk dapat memudahkan proses jual beli dan memastikan konsumen dapat mengakses produk yang diinginkan dengan cara yang praktis dan efisien. NagihVans menyediakan beberapa media pembelian produk melalui *Instagram*, dan juga melalui platform *e-commerce* layaknya *Shopee* dan Tokopedia. NagihVans pun menyediakan jenis layanan cepat tanggap konsumen atau customer service dalam bentuk *Line@* untuk dapat memenuhi segala informasi dan konsiderasi yang dibutuhkan konsumen dalam proses pembelian produk.

### **1.3 Analisa Industri**

Industri *fashion* dikenal sebagai salah satu bidang usaha yang sangat menjanjikan. Peralnya, dapat diketahui bahwa ketahu setiap hari pasti ada aja orang yang membeli baju hingga tas. Sama halnya seperti bisnis kuliner atau makanan, *fashion* tidak memiliki usia dalam dunia perdagangan, bahkan terus berkembang mengikuti perubahan zaman. NagihVans bergerak di bidang industri produk *fashion* yang menawarkan produk bukanya hanya pakaian, tetapi juga atribut *fashion* lainnya.

Industri *fashion* adalah industri yang selalu mengalami perkembangan dan inovasi setiap tahun semaki banyaknya *event-event fashion* di Indonesia membuktikan bagaimana industri ini sangat menjanjikan di negeri ini.

Untuk media transaksi, NagihVans memilih melakukan penjualan melalui *platform online* dikarenakan faktor modal. Seperti yang dapat digambarkan secara jelas, dengan menggunakan metode dagang ini, tentu berbagai *cost* perdagangan fisik dapat langsung dipangkas. Selain itu, hal ini pun dikarenakan sosial media dan industri *e-commerce* yang sedang mengalami peningkatan pesat dari tahun ke tahun. Penggunaan *platform online* sebagai media sosial pun juga di gunakan oleh semua kalangan di Indonesia. Namun pada harapannya, NagihVans memiliki target untuk memiliki toko retail fisik.

#### **1.4 Analisa Pasar**

Pada kenyataannya, perkembangan industri *fashion* terus berkembang dari masa ke masa. Pada akhir 2018 NagihVans melihat maraknya perkembangan budaya *fashion* terutama *fashion streetwear*. Bahkan pada praktiknya, beberapa merk dagang *highpend fashion* pun merubah designya menjadi budaya *streetwear*. Ini semua membuktikan bahwa *fashion* akan terus berevolusi.

Di tahun 2018 *fashion streetwear* menjadi konsumsi semua kalangan mulai dari anak kecil hingga orang tua. *Onlineshop* menyediakan kebutuhan dari konsumen *fashion* tersebut.

## 1.5 Rencana Pemasaran

Proses pemasaran yang NagihVans gunakan dalam upaya untuk memasarkan produk NagihVans adalah secara online dan menawarkan produk ini dengan mendekati suatu komoditi, contoh dua produk andalan NagihVans adalah *brand* sepatu “Vans” dan apparel “Deus Ex Machina”, masing-masing *brand* ini memiliki kultur atau budaya mereka masing-masing. Sebagai contoh, *brand* “Vans”, brand asal ini memiliki kultur kental yaitu *skateboard*, disinilah NagihVans mengenalkannya melewati *influencer skateboard* sehingga lebih mudah mencakup pecinta *skate* lainnya, atau bahkan bisa juga dipakai oleh non *skateboarder*. Selanjutnya *brand* “Deus ex machina”, dimana merk dagang asal Australia ini memiliki kultur kental otomotif motor, sesuai dengan namanya “Deus Ex Machina” yang berarti dewa dari mesin. Brand ini sangat terkenal dikawasan Bali. Hal ini menjadi peluang NagihVans untuk mengenalkan pasar diluar Bali, lalu NagihVans akan menggunakan platform *online* seperti *Instagram* dan *platform online* lainnya.

## 1.6 Tim Manajemen dan Struktur Perusahaan

Usaha ini merupakan usaha pertama dari dua pihak yakni Patrick Nikolas dan Alvin Ansari. Dua pihak ini akhirnya mengembangkan usaha ini agar dapat berkembang lebih besar dan lebih baik. Pada struktur perusahaan, deskripsi pekerjaan yang diambil oleh Patrick Nikolas adalah mengurus keperluan administrasi, foto produk, stock barang, dan menginput produk ke *online marketplace*. Alvin Ansari memiliki *jobdesk* antara lain menjadi maskot *instagram* yang lebih banyak

muncul di sosial media, menjadi *influencer* membagi edukasi dan kerja lapangan lainnya.

### **1.7 Perencanaan Operasional**

Dalam melakukan operasional, NagihVans membagi menjadi beberapa bagian yang berada di lapangan dan di luar lapangan. Pada operasional dagang langsung yang terjadi di lapangan, Alvin Ansari mengambil serta proses pekerjaan yang ada pada bidang ini, mulai dari proses *meeting* dengan pihak resmi “Deus Ex Machina”, promosi melalui media *snapgram* pada *platform* media sosial *instagram*, membahas edukasi *Deus*, memberikan informasi *barcode*, hingga menjadi *influencer*. Patrick Nikolas bertanggung jawab untung mengendalikan operasional dibelakang layar, baik dari mengurus email, barang masuk dan keluar, memesan barang untuk stock, hingga menangani masalah administrasi. Bidang keuangan menjadi bagian dari deskripsi pekerjaan dari pihak Alvin maupun Patrick.

### **1.8 Rencana Pengembangan Produk dan Jasa**

Rencana pengembangan yang di miliki oleh NagihVans untuk beberapa tahun kedepan adalah menambah variasi produk, karena adanya kesadaran akan semakin berkembangnya suatu zaman, maka produk yang ditawarkan pada konsumen harus semakin relevan. Kemudian daripada itu, perlu juga mengikuti pameran dan *bazaar* bahkan *event-event* besar seperti *Urban Sneakers Society*, *Jakarta Sneakers Day*, atau bahkan *event biker*. Jika modal terpenuhi, NagihVans berencana membuka *offline*

*store* sehingga *customer* bisa datang langsung dan melihat dan bercengkrama dengan NagihVans. NagihVans juga akan terus mengedukasi para konsumen agar mengetahui informasi dari produk yang NagihVans jual dan bagaimana membedakan produk yang original dan palsu.

### **1.9 Proyeksi Keuangan**

Pada awal mendirikan NagihVans, toko ini tidak mengeluarkan modal sepeserpun untuk produk NagihVans hanya menggunakan modal untuk alat elektronik saja, karena NagihVans mengambil gambar dari toko *online* “Deus Ex Machina” langsung kemudian menjualnya. Pada awalnya NagihVans adalah reseller online, lalu pada saat toko ini sudah memperoleh keuntungan yang cukup akhirnya NagihVans mengeluarkan modal untuk iklan dan *endorsement*.