

## BAB I PENDAHULUAN



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### A. Ide Bisnis

Bisnis *fashion* tidak akan pernah hilang karena *fashion* adalah sebuah tren di kalangan masyarakat. Setiap masyarakat di dunia pasti menggunakan pakaian dan aksesoris lainnya yang menunjang penampilan mereka. Ketika hari raya Lebaran, Natal ataupun Imlek tiba, masyarakat yang merayakan hari raya tersebut pasti akan membeli pakaian baru untuk merayakannya. Hal ini merupakan salah satu pembuktian bahwa bisnis *fashion* akan terus ada. Semakin bertambahnya usia maka individu tersebut akan semakin memperhatikan busana yang mereka kenakan. Contoh nyata dalam kehidupan sehari-hari adalah ketika seseorang yang sedang melamar pekerjaan, mereka akan mengenakan busana yang telah ditentukan sebagai *dress code* suatu pekerjaan. Individu tersebut tidak akan mengenakan busana seperti baju tidur untuk melamar pekerjaan tetapi mereka akan mengenakan busana yang rapi dan sopan karena standar umum yang ditetapkan adalah seperti itu. *Fashion* tidak hanya soal pakaian saja tetapi ada unsur pendukung lainnya yaitu aksesoris. Salah satu bidang *fashion* yang diamati oleh penulis adalah aksesoris *fashion* dari kulit. Target pasar bisnis aksesoris ini adalah para pria berusia 15 tahun ke atas karena merupakan umur yang produktif untuk bekerja. Berikut adalah data mengenai pertumbuhan populasi pria di Indonesia.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



**Tabel 1.1**  
**Penduduk Indonesia Berdasarkan Jenis Kelamin dan Umur Tahun 2013-2014**

Jenis Kelamin dan Kelompok Umur Sekolah	2013			2014		
	Tidak/Belum Pernah Sekolah	Masih Sekolah	Tidak Sekolah Lagi	Tidak/Belum Pernah Sekolah	Masih Sekolah	Tidak Sekolah Lagi
Laki-Laki						
7-12	1,1	98,22	0,68	0,92	98,82	0,26
13-15	0,75	89,83	9,42	0,65	93,66	5,69
16-18	0,86	63,55	35,59	0,77	69,91	29,33
19-24	1,03	20,11	78,86	0,95	22,98	76,07
7-24	0,98	68,43	30,59	0,85	71,17	27,98

Sumber : <https://www.bps.go.id/>

Data diatas menunjukkan bahwa jumlah populasi pria setiap tahun bertambah dan membuktikan bahwa jumlah pria yang berusia produktif setiap tahun juga bertambah.

Ide bisnis penulis bermula dari keinginan penulis untuk mencari tahu mengenai informasi penggunaan jeans. Informasi utama yang dicari oleh penulis adalah mengenai teknik *Fading*, *Soak*, dan *Seawash*. Pada saat penulis semakin mendalami teknik jeans, penulis menemukan sejarah awal munculnya jeans dan munculnya ide penulis untuk memproduksi aksesoris dari kulit. Celana jeans pertama kali digunakan pada tahun 1848. Ketika itu di California, Amerika Serikat, masyarakatnya tengah dilanda demam emas. Banyak diantara pekerja tambang yang mengeluh karena pakaian yang mereka gunakan cepat rusak. Pakaian cepat rusak itu digantikan dengan penggunaan jeans. Selain penggunaan jeans, Para pekerja tambang juga menggunakan jenis bahan dari kulit yang berjenis *Crazy Horse* baik digunakan pada sepatu ataupun barang lainnya yang bisa terbuat dari kulit. Dari informasi yang ditemukan penulis,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



penulis menarik kesimpulan bahwa bangsa barat adalah bangsa yang mulanya terdiri dari pekerja kasar dan dari poin ini mulai muncul ketertarikan penulis kepada kulit.

Seiring berjalannya waktu, tanpa penulis sadari ternyata penulis memiliki ketertarikan yang lebih besar terhadap kulit daripada jeans. Penulis menyadari ini pada saat penulis membandingkan informasi yang penulis ketahui mengenai kulit jauh lebih banyak daripada informasi mengenai jeans.

Awalnya penulis hanya mengetahui satu jenis kulit yaitu jenis *Crazy Horse*. *Crazy Horse* adalah jenis kulit yang akan mengalami penuaan atau biasanya disebut *aging*. Jenis kulit ini dulunya digunakan oleh kaum pekerja kasar seperti yang telah disebutkan pada paragraf sebelumnya. Alasan kenapa kulit ini yang dipilih oleh kaum pekerja kasar karena keunikan kulitnya yang terletak pada daya tahannya. Proses penciptaan seni dari kulit ini adalah melalui goresan alami atau biasa kita sebut *Scratch*. Semakin banyak goresan maka pemakainya akan semakin terlihat macho atau jantan. Dari sisi perawatan pun sangatlah mudah bahkan dianjurkan untuk dirawat. Dari kulit jenis ini, wawasan penulis mengenai kulit semakin luas.

Pada saat penulis ingin merancang bisnis ini, penulis menemukan bahwa masih banyaknya konsumen kulit yang belum mengetahui seni dari kulit berjenis *Crazy Horse*. Hal ini mendorong penulis dan memberikan tekad yang lebih kuat untuk fokus berjualan produk yang berasal dari kulit khususnya kulit sapi.

Setelah menentukan usaha yang akan dijalankan oleh penulis, kesulitan penulis lainnya adalah penciptaan logo. Penulis sudah menghabiskan dana kurang lebih sebesar satu juta rupiah hanya untuk menciptakan logo usahanya. Namun bukannya semakin terpukul karena mengeluarkan dana yang besar untuk sebuah logo, penulis malah merasa tertantang untuk terus maju dan menghasilkan yang terbaik. penulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



merasa bahwa tanpa kegagalan yang dialaminya, penulis tidak akan menemukan logo yang bisa sesuai dan pas dengan selera penulis.

## B. Tujuan dan Bidang Usaha

Penggunaan produk-produk kulit biasanya paling sering kita temui pada bidang *fashion*. Produk kulit memiliki ciri khas unik yaitu bersifat *Timeless* atau biasa dikenal dengan model yang bisa bertahan lama. Pemakaian warna kulit yang harus dipilih agar bersifat *timeless* adalah warna hitam ataupun coklat yang tentunya mudah dipadukan dengan *outfit* pemakainya. Penggunaan produk kulit sendiri banyak memberikan nilai tambah kepada pemakainya seperti nilai estetis, nilai klasik, nilai seni dan nilai elegan pun bisa didapatkan tergantung model yang dipilih. Produk kulit sendiri dipilih karena memiliki sifat tahan lama (selain dari segi model) yaitu berupa daya tahannya yang lama. Bagi para pengguna produk kulit, salah satu hal yang paling dicari adalah proses *aging* produk kulit dapat berbeda antara yang satu dengan pengguna yang lainnya sesuai dengan karakter atau gaya pemakainya walaupun produknya sama. Hal inilah yang menjadikannya sebagai salah satu daya tarik para pecinta produk kulit.

KRISNANT diciptakan untuk memenuhi keinginan para pecinta kulit. Salah satu kendala paling besar bagi pecinta kulit adalah harga produk dari kulit asli yang terlalu mahal. KRISNANT berusaha untuk menyediakan produk kulit asli tentunya dengan harga yang terjangkau. Kulit yang ditawarkan oleh KRISNANT adalah kulit yang bersifat *aging* dan *scratch*. Kulit jenis ini akan menimbulkan kesan jantan dan warna yang semakin tua jika sering dipakai. *Aging* berarti produk kulit KRISNANT memiliki warna kulit yang semakin tua seiring dengan durasi pemakaiannya. Sedangkan *scratch* berarti semakin banyak goresan yang tercipta pada produk kulit

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



KRISNANT sesuai dengan tempo alamiah penggunaannya. Selain menjual produk kulit dengan harga yang terjangkau, KRISNANT ingin menawarkan apa yang seharusnya didapatkan ketika membeli produk kulit. Sering kali ditemui dalam masyarakat kita, kita sulit membedakan mana produk kulit asli dan mana produk kulit palsu. KRISNANT akan secara sukarela membagikan *tips-tips* bagaimana menemukan perbedaan kulit asli dan palsu. Pembagian *tips* ini pun akan dilakukan melalui *Marketing Campaign*.

KRISNANT direncanakan akan mendapatkan *sales* 50% secara *online* sehingga KRISNANT akan berfokus melakukan promosi secara *online*. Sedangkan *offstore* akan menggunakan teknik *standing store*. *Standing store* adalah kegiatan mengikuti bazar yang ada sehingga KRISNANT mampu memperluas *brand awareness* dan mengenali daerah mana yang memiliki potensi konsumsi produk paling besar.

Fokus utama KRISNANT adalah *online selling* sehingga KRISNANT akan menciptakan metode yang nyaman bagi konsumen ketika memesan secara *online*. Pemesanan secara *online* perlu didukung dengan layanan seperti *delivery* dan *customer service* yang memadai. Walaupun KRISNANT masih usaha skala kecil, KRISNANT mengutamakan kemampuan *customer service* yang *fast response*. Kemampuan ini secara tidak langsung memberikan kesan profesional bagi para konsumen.

Pada tahap awal, KRISNANT akan fokus memasarkan produknya menggunakan metode *offstore* di wilayah Jakarta khususnya di pusat perbelanjaan yang sedang mengadakan *event* kemudian KRISNANT baru akan melebarkan sayapnya ke wilayah Jabodetabek bahkan sampai Bali dan masih banyak lagi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



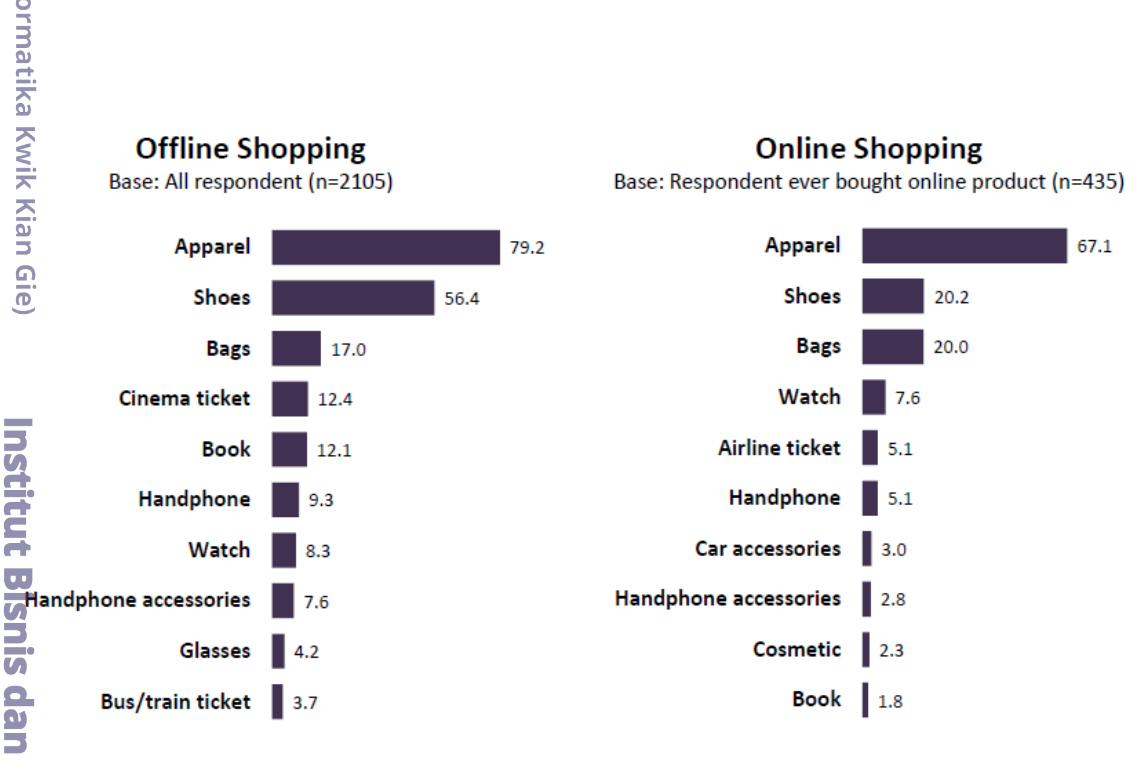
### C. Besarnya Peluang Bisnis

Ⓒ Saat ini minat masyarakat terhadap penampilan diri mereka sudah semakin meningkat. Kita dapat menemukan banyak penjual di bidang *fashion*, baik itu berupa *online store* atau *off store*. Bisa dibilang bahwa usaha *fashion* ini cukup menjanjikan karena masih banyaknya peluang yang tersedia bagi penulis untuk menjual produknya khususnya di Jabodetabek.

Minat masyarakat terhadap produk *fashion* dapat kita lihat pada gambar 1.1 dibawah ini.

Gambar 1.1

#### Statistik Produk yang Paling Banyak Dibelanjakan



Sumber: <http://teknologi.metrotvnews.com>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Berdasarkan data diatas, dapat dilihat bahwa minat masyarakat terhadap produk fashion(Apparel, shoes dan bags) memiliki nilai paling tinggi yaitu tiga teratas baik dari secara *offline shopping* maupun *online shopping*. Bukti ini semakin dikuatkan dengan semakin banyaknya jumlah *e-commerce* yang semakin meningkat. Alasan ini juga yang membuat KRISNANT terlebih dahulu fokus menjual produknya secara *online* karena masih begitu banyak pangsa pasar yang bisa didapat jika menggunakan sistem *online*.

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa peluang KRISNANT untuk memasarkan produknya sangatlah besar mengingat minat masyarakat terhadap produk fashion begitu besar.

#### D. Identitas Perusahaan

Disini penulis akan menguraikan secara rinci mengenai nama perusahaan, alamat perusahaan, nama pemilik perusahaan dan alamat tempat tinggal pemilik, yaitu sebagai berikut:

##### 1. Nama dan Alamat Perusahaan

- |                       |                                |
|-----------------------|--------------------------------|
| 1. Nama Perusahaan    | : KRISNANT                     |
| 2. Bidang Usaha       | : Fashion                      |
| 3. Jenis Produk       | : Dompot                       |
| 4. Alamat Perusahaan  | : Kelapa Gading, Jakarta Utara |
| 5. Instagram          | : krisnant.inc                 |
| 6. Facebook           | : krisnant.inc                 |
| 7. Kaskus             | : krisnant.inc                 |
| 8. E-mail             | : krisnant.inc@gmail.com       |
| 9. Bentuk Badan Hukum | : Perseorangan                 |



## 2. Nama dan Alamat Pemilik Perusahaan

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| 1. Nama                  | : Andre krisnanto  |
| 2. Tempat, Tanggal Lahir | : Jambi, 28 April 1995   |
| 3. Alamat Rumah          | : jln. Prof. Hmo. Bafadhal, Kampung Manggis<br>RT 10, Kel. Sungai Asam, Kec. Pasar Jambi |
| 4. Telepon               | : 081287789449   |
| 5. E-mail                | : <a href="mailto:andreignatius28@gmail.com">andreignatius28@gmail.com</a>               |

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

KRISNANT merupakan bisnis yang yang termasuk dalam industri *fashion* dengan tujuan untuk memperoleh laba dan menyediakan kebutuhan produk kulit dengan beragam model dan warna untuk konsumen. Menurut Kotler dan Amstrong (2012:255) "*a Brand is a name, term, sign, symbol, or design, or a combination of these, that identifies the maker or seller of a product or service.*" ( merek adalah sebuah nama, istilah, tanda, simbol, atau desain, atau kombinasi dari hal - hal tersebut yang mengidentifikasi pembuat atau penjual dari produk atau jasa tersebut ).

## E. Kebutuhan Dana

Modal awal yang digunakan untuk usaha KRISNANT ini bisa dibilang tidak terlalu besar, karena usaha ini tidak dibuka dalam bentuk gedung atau ruko. Penulis hanya menggunakan *stand* kecil yang digunakan dalam mengikuti berbagai *Event* yang tentunya bisa diikuti oleh KRISNANT. Penulis ingin fokus pada *brand awareness* merek sehingga mengikuti setiap *event* yang ada tentunya memiliki biaya yang jauh lebih murah daripada menggunakan media iklan dimana keuntungan mengikuti *event*,

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.





KRISNANT mampu berinteraksi secara langsung dengan pelanggannya. Selain faktor tersebut, menyewa sebuah ruko ataupun gedung akan mengeluarkan biaya yang jauh lebih besar daripada menggunakan sebuah *stand*. Perhitungan dana awal yang akan dibutuhkan untuk pembukaan KRISNANT adalah sebagai berikut.

**Tabel 1.2**

**Rincian Modal KRISNANT**

Keterangan	Harga (Rp)
Kas Awal	Rp15,000,000
Pembelian Bahan Baku	Rp235,392,000
Biaya Perlengkapan	Rp5,120,440
Biaya Peralatan	Rp30,931,900
Biaya sewa Kos	Rp18,000,000
Biaya Sewa <i>Stand</i>	Rp30,000,000
<b>Total</b>	<b>Rp334,444,340</b>

Sumber: diolah oleh KRISNANT

Dilihat pada tabel 1.2 dapat disimpulkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha KRISNANT adalah Rp. 406.444.340,- yang tidak tergolong sebagai usaha besar. KRISNANT akan memulai usahanya dengan modal yang kecil dan berharap di kemudian hari bisa memperluas usaha kulit ini.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.