**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Ide Bisnis**

Seperti yang kita ketahui saat ini masyarakat telah berubah dari sisi gaya hidup serta pemikiran terhadap perkembangan yang berlangsung di dunia. 18 tahun yang lalu masyarakat yang ingin berbelanja pakaian secara grosir pasti akan beramai-ramai pergi ke pusat grosir pakaian seperti Pasar Cipulir, Tanah Abang, Jatinegara, dan tempat pasar grosir lainnya. Namun sekarang masyarakat sudah beralih ke gaya hidup modern mengikuti teknologi jaman yang sedang tren hingga saat ini dan terus berkembang tanpa henti, seperti pasar grosir *online*.

Masyarakat perlahan mulai meninggalkan cara lama berbelanja yakni dengan mengunjungi toko kemudian memesan dan dikirim ke tempat tujuan. Alasan-alasan mereka pun beragam, dari yang sudah malas untuk datang ke tempat secara langsung, ataupun sudah terbiasa berbelanja secara *online* melalui media *online* yang tersedia. Pembeli pun mulai mencari toko-toko *online* yang dirasa lebih mudah dan lebih praktis ketimbang harus bersusah payah untuk datang ke berbagai pusat grosir.

Dari perubahan tersebut dapat dilihat perubahan yang masih bertahap namun pasti bahwa masyarakat akan berpaling ke toko-toko *online* yang lebih mudah dan praktis, meskipun masih ada beberapa pembeli yang lebih senang berbelanja dengan cara langsung ke toko karena dapat melihat secara langsung barang yang dibutuhkan. Namun masyarakat sudah mulai terbiasa dengan cara belanja *online*, karena kalaupun barang tidak sesuai keinginan, meretur barang pun sudah menjadi hal yang mudah di semua toko *online*.

**Tabel 1.1**

**Pertumbuhan Industri Pakaian Jadi**

**Sumber : bps.go.id, diakses tahun 2018**

Melihat tabel diatas membuat penulis semakin yakin untuk membuka bisnis grosir pakaian jadi ini. Data pada tabel diatas menunjukkan pertumbuhan industri pakaian jadi dari tahun 2012 sampai pada 2017 dalam satuan unit. Memang pertumbuhan industri tersebut sempat mengalami penurunan, namun pada 2017 industri pakain jadi mengalam peningkatan yang cukup signifikan sehingga menunjukkan adanya prospek yang cukup baik pada bisnis ini.

Penulis pun melihat ada potensi yang amat besar dalam bisnis grosir secara *online*, usaha atau bisnis grosir di pusat-pusat grosir sudah mulai menurun bahkan ada yang tutup sejak adanya media *online* serta toko-toko *online* yang sedang marak dikunjungi oleh masyarakat.

Hal ini sebagai akibat dari pekembangan teknologi khususnya di teknologi internet serta media sosial yang terus bekembang merupakan peluang besar untuk berbisnis secara *online* dilihat dari peningkatan jumlah pengguna media *online* serta transaksi secara *online*. Penulis pun melihat adanya potensi untuk membuka bisnis grosir pakaian jadi secara *online*. Hal ini dikarenakan seiring pertumbuhan dan perkembangan jaman, juga pada pertumbuhan pengguna internet khususnya di jejaring media sosial, maka akan menjadi celah yang sangat baik untuk masuk dalam bisnis *online*.

Dilihat dari perilaku masyarakat yang sudah mulai cenderung berkurang untuk pergi ke pusat grosir untuk bebelanja baju, maka bisnis grosir *online* ini akan menjadi trobosan yang baik untuk menembus pangsa pasar yang sedang lesu. Penulis memilih bisnis grosir *online* ini bukan tanpa sebab, penulis sendiri akan membuka toko grosir di pusat grosir di Tanah Abang untuk melakukan penjualan baik secara *offline* maupun *online*.

Penulis yakin dengan membuka bisnis grosir secara *online* akan meningkatkan penjualan juga menarik masyarakat untuk berbelanja grosir *online*. Dengan perkembangan teknologi yang makin cepat ini khususnya di bidang internet, tentu akan meningkatkan seluruh kegiatan yang dilakukan melalui media *online*, hal ini bukan hanya mempercepat namun juga akan mempermudah masyarakat dalam melakukan transaksi.

**Gambar 1.1**

**Barang yang Paling Banyak Dibeli di Toko *Online* Tahun 2018**

 **Sumber : diakses melalui google.com, 2018**

Seperti yang bisa kita lihat dari tingkat penjualan tertinggi pada toko *online* diatas jatuh kepada kategori fashion. Hal tersebut membuat keyakinan pada penulis untuk menjalankan bisnis grosir pakain jadi ini ke bagian *online*. Dengan menjual pakaian-pakain yang diproduksi secara *online* tentu dapat meningkatkan pendapatan.

1. **Tujuan dan Bidang Usaha**

Saat kita mendirikan suatu bisnis, makan kita pasti memiliki tujuan apa yang ingin kita capai dalam merintis bisnis tersebut. Suatu bisnis akan hancur atau kehilangan arah jika kita tidak menentukan tujuan apa yang ingin kita capai. Di sini penulis memiliki tujuan dari didirkannya bisnis ini yaitu memberi kemudahan bagi masyarakat yang ingin berbelanja pakaian grosir tidak harus dengan cara *offline* namun bisa secara *online* di Usaha Grosir Kaos *KENO* yang menyediakan katalog-katalog grosir pakaian yang sudah tertera di toko-toko *online* seperti Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee sehingga memudahkan pembeli untuk *browsing* pakaian dan memudahkan dalam proses transaksi. Serta menyediakan layanan *feedback* untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan yang berbelanja melalui *online shop* Usaha Grosir Kaos *KENO*. Kami juga akan menata sistem belanja *online* ini agar respon terhadap pembeli cepat dan proses pengiriman langsung dilakukan begitu transaksi telah selesai diverifikasi sehingga tidak ada keterlambatan pengiriman juga tidak ada kesalahan pengiriman kepada pembeli. Penulis pun memiliki tujuan jangka panjang untuk bisnis ini yaitu Usaha Grosir Kaos *KENO* menjadi salah satu pemain grosir pakaian *online* terbesar di Indonesia dan di kenal oleh masyarakat luas.

Usaha Grosir Kaos *KENO* merupaka sebuah bisnis yang bergerak di bidang grosir pakaian *online*. Usaha Grosir Kaos*KENO* menawarkan berbagai produk pakaian yang diproduksi di pabrik sendiri. Usaha Grosir Kaos *KENO* juga menawarkan *custom* model pakaian yang dapat di*request* oleh pembeli namun dalam persyaratan minimum jumlah pembelian pakaian yang akan di*custom* oleh pembeli. Penulis memilih *custom* model pakaian ini bukan tanpa alasan, namun melihat para pelanggan yang sering melakukan permintaan terhadap produksi baju custom untuk grup, partai, dan untuk acara-acara tertentu sehingga kami memberikan layanan untuk *custom* model pakaian namun tentunya dibatasi dengan minimum pemesanan pakaian yang akan dibuat sesuai dengan permintaan *customer* tersebut. Rencananya grosir pakaian Usaha Grosir Kaos *KENO* ini akan dibuka di Pusat Grosir Metro Tanah abang dan *online*Usaha Grosir Kaos *KENO* ini akan dijalankan di *E-Commerce* Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee.

1. **Besarnya Peluang Bisnis**

Peluang pasar yang ada dalam bisnis grosir *online* dapat dikatakan memiliki potensi yang besar, karena masyarakat sekarang ini khususnya masyarakat Indonesia sudah terbiasa menggunakan teknologi internet dan sudah menjadi kebiasaan sehari-hari menggunakan media s*ocial*, internet dan belanja secara *online*. Maka dari itu peluang bisnis grosir *online* ini amat besar apalagi dengan penjualan di *E-Commerce* ternama seperti Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee. Karena ketiga *E-Commerce* tersebut paling banyak dikunjugi oleh masyarakat Indonesia sehingga meningkatkan peluang yang besar untuk bisnis grosir *online* Usaha Grosir Kaos *KENO*. Bisnis Usaha Grosir Kaos *KENO* ini memiliki keunggulan dimana masih bergerak sendiri dan sedikitnya saingan, karena belum banyak toko di Pusat Grosir Metro Tanah Abang yang membuka bisnis grosirnya ke bisnis grosir *online*. Dengan melihat pertumbuhan masyarakat yang berbelanja secara *online* dengan mengunjungi *E-Commerce* ternama cenderung meningkat dari tahun ke tahun penulis memiliki keyakinan akan potensi bisnis grosir *online* ini akan sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Maka dari itu beberapa faktor tersebut menguatkan keyakinan penulis akan potensi bisnis grosir *online* ini akan berkembang pesat seiring berjalannya waktu.

**Gambar 1.2**

**10 *e-Commerce* dengan Pengunjung Terbanyak Tahun 2018 di Indonesia**

**Sumber : diakses melalui google.com, 2018**

Setelah dilihat dari **Gambar 1.2** dapat disimpulkan bahwa jumlah pengunjung di *E-Commerce* sangatlah banyak dan terus meningkat setiap tahunnya terutama pada tahun 2018 ini. Data tersebut menguatkan keyakinan penulis akan peluang bisnis grosir *online* yang akan berjalan dengan baik melihat tingkat pengunjung di *e-Commerce* yang begitu banyaknya dan terus meningkat setiap tahunnya. Kemudian dengan didukung perubahan gaya hidup masyarakat yang sudah beralih dari berbelanja dengan pergi langsung ke toko berubah menjadi belanja *online* yang lebih praktis dan tidak merepotkan serta tidak memakan banyak biaya. Mereka lebih memilih belanja *online* ketimbang harus bersusah payah berjalan ke tempat tujuan, harus melewati macet serta mencari parkir yang sulit di dalam gedung pusat perbelanjaan. Sedangkan dengan berbelanja secara *online* mereka hanya perlu duduk dengan santai di rumah dan dengan bermodalkan *handphone* ataupun laptop mereka sudah dapat melakukan transaksi secara *online* dan hanya perlu menunggu barang yang dipesan sampai dan telah dikirim oleh penjual.

1. **Identitas Perusahaan**

Pada bagian ini 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**

Nama Perusahaan : Usaha Grosir Kaos *KENO*

Bidang Usaha : Grosir Pakaian Jadi

Jenis Produk : Menjual baju kaos oblong

Alamat : PGMTA Lantai 5, Blok B, No. 27, Jakarta Pusat

Instagram : Usaha Grosir Kaos *KENO*

Facebook : Usaha Grosir Kaos *KENO*

Whatsapp : 081-593-593-29

Line : @Grosirkaoskeno

Email : Kenogrosir@yahoo.com

Bentuk Badan Hukum : Badan Usaha Perorangan

1. **Nama dan Alamat Pemilik Perusahaan**

Nama : Kevin Novandio Layvin

Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 2 November 1997

Alamat Rumah : JL. Kenari Golf 5 No. 3, Jakarta Utara

Telepon : 081-593-593-29

E-Mail : nl.kevin@yahoo.com

1. **Kebutuhan Dana**

Sumber pendanaanUsaha Grosir Kaos *KENO* ini berasal dari pendanaan pribadi dengan orang tua sebagai sumber dana. Total kebutuhan dana yang diperlukan Usaha Grosir Kaos *KENO*sebesar Rp 2.247.523.300. Pendanaan usaha dapat dijabarkan sebagai berikut:

**Tabel 1.2**

****

**Sumber : Usaha Grosir Kaos *KENO*, Tahun 2018**

**Rincian Kebutuhan Dana *KENO***

Dilihat dari rincian diatas, dapat disimpulkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai Usaha Grosir Kaos *KENO* adalah Rp 2.247.523.300. Usaha Grosir Kaos *KENO* akan memulai usahanya dengan modal orang tua dan berharap di kemudian hari bisa memperluas usaha ini.