**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Ide Bisnis**

Dewasa ini masyarakat telah berubah dari sisi gaya hidup, dulu masyarakat yang akan membeli kebutuhan sandang mulai dari baju, celana, jaket dan lainnya akan berbondong-bondong untuk pergi ke pusat perbelanjaan pakaian untuk membeli kebutuhan pangan. Namun saat ini masyarakat telah beralih ke gaya hidup yang lebih kekinian dimana beberapa ibu rumah tangga sudah mulai perlahan meninggalkan berbelanja di pusat perbelanjaan dan lebih memilih berbelanja lewat media *online* seperti *Instagram, Tokopedia, Shopee* dan lain-lain.

Penulis memperoleh ide bisnis untuk membuka bisnis pakaian dalam anak-anak secara *online* karena keluarga penulis memiliki usaha pakaian dalam anak-anak, namun penjualan usaha tersebut belum dilakukan secara *online*, sehingga penulis memiliki ide untuk mengembangkan usaha tersebut dengan penjualan secara *online*.Penulis memutuskan untuk membuat toko *Online* *Kids Underwear* “*Neiku Underwear’’*, penulis memilih nama *Neiku* karena *Neiku* sendiri berasal dari bahasa mandarin yang memiliki arti celana dalam.

 Penulis lebih memilih membuka usaha *online* karena penulis pun melihat ada potensi yang amat besar dalam bisnis *Online* dan *E-Commerce* , bisnis *Online* di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir ini serta banyak department store juga yang mengembangkan penjualan secara *online* seperti Matahari dan lainnya. Faktor yang makin menguatkan penulis dalam memilih usaha di bidang pakaian dalam anak-anak yaitu sebagai manusia tentunya tidak bisa lepas dari kebutuhan sandang. Maka dari itu penulis tertarik untuk menekuni bisnis *online* pakaian dalam anak-anak.

1. **Gambaran Usaha**

*Neiku Underwear* merupakan sebuah bisnis *online* yang menjual produk celana dalam anak-anak yang *trendy. Neiku Underwear* menawarkan produk dengan kualitas yang terbaik seperti tampilan gambar produk yang disukai oleh anak-anak dan kenyamanan produk yang baik untuk digunakan serta harga produk yang mampu bersaing secara kompetitif dengan para kompetitor atau pesaing yang sudah ada. *Neiku Underwear* rencananya akan didirikan di Jalan Pademangan 3 Gang 18 No 252, Jakarta Utara.

 Visi dapat diekspresikan seperti apa yang ingin dicapai dari suatu perusahaan atau bisni. Visi dapat diekspresikan seperti seperti apa yang ingin dicapai dari suatu perusahaan atau visi. Visi menurut David (2017:158), adalah sebuah pernyataan visi harus dapat menjawab pertanyaan “*What do we want to become*?”. Sebuah visi yang jelas memberikan fondasi untuk mengembangkan pernyataan misi yang komprehensif. Banyak organisasi yang memiliki pernyataan visi dan misi, tetapi pernyataan visi seharusnya dibuat terlebih dahulu. Penyataan visi harus singkat, lebih baik satu kalimat, dan harus memiliki input dari sebanyak mungkin manajer untuk mengembangkan pernyataan pernyataan visi tersebut.

 Visi dari *Neiku Underwear* yaitu “Menjadi *brand* celana dalam anak-anak yang ternama di Indonesia.’’

 Misi menurut David (2017:160), adalah menanyakan “*What is our business?’’* memiliki arti yang sama seperti menanyakan *“What is our mission*?’’Sebuah pernyataan tujuan yang membedakan satu organisasi dengan organisasi lain yang sejenisnya, pernyataan misi tersebut adalah sebuah deklarasi dari “alasan sebuah organisasi dengan organisasi lain yang sejenisnya, pernyataan misi tersebut adalah sebuag deklarasi dari “alasan sebuah organisasi itu ada”. Pernyataan misi itu menjawab pertanyaan “*What is our business*?’’ Sebuah pernyataan misi sangat penting untuk dapat mengembangkan objektif dan memformulasi strategi secara efektif. Maka misi *Neiku Underwear* adalah sebagai berikut:

1. Menciptakan kepuasan pelanggan dengan memberikan produk yang berkualitas.
2. Membangun hubungan yang baik dengan para pelanggan didasarkan atas kepercayaan yang telah diberikan.

 Pada zaman sekarang ini tidak mudah untuk bisa mempertahankan dan menjaga keunggulan yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Tak hanya itu, sebuah perusahaan apabila ingin tetap eksis di dalam waktu yang lama harus memiliki tujuan yang spesifik atau khusus, bisa diukur, memiliki orientasi pada tindakan, realistis, serta ada jelas penentuan waktu.

 Menurut David (2013:130), “Tujuan perusahaan dapat didefinisikan sebagai hasil tertentu di mana suatu organisasi berupaya untuk mencapai dalam mengejar misi dasarnya. Tujuan juga memiliki makna agar bisnis terus bertumbuh dan memiliki target yang ingin dicapai.” Tujuan penulis mendirikan toko *online* ini adalah untuk dapat membantu para ibu-ibu dan orang tua untuk mempermudah membeli pakaian dalam anak-anak dengan kualitas produk dan desain yang terbaik.

Selain itu penulis memiliki tujuan jangka panjang antara lain adalah:

1. Menjadi toko *online* yang terkenal di Indonesia.
2. Memiliki *Reseller* yang tersebar di seluruh Indonesia.
3. Memiliki produksi sendiri.

Kemudian untuk tujuan jangka pendek *Neiku Underwear* yaitu:

1. Membangun kesadaran konsumen akan produk dari *Neiku Underwear*.
2. Meningkatkan kualitas mutu hasil produk serta performa pelayanan ke konsumen.
3. Membangun *brand image* yang baik dengan mengutamakan kepuasan pelanggan.
4. **Besarnya Peluang Bisnis**

Peluang bisnis menjual pakaian dalam anak-anak sangat besar potensinya, pangsa pasarnya yang luas karena jumlah pertumbuhan anak-anak di Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat dan juga jaman sekarang banyak ibu-ibu yang senang dengan kebutuhan anak-anaknya namun sebagian orang tidak meliki waktu untuk berbelanja membeli kebutuhan anak-anak mereka dan pertumbuhan berbelanja online semakin meningkat dari tahun ketahun dikarenakan berbelanja online memiliki beberapa keuntungan seperti lebih efisien dan efektif serta dapat menghemat biaya dibandingkan berbelanja secara langsung.

 Guna lebih memastikan bahwa peluang bisnis ini sangat besar, penulis menyajikan data jumlah penduduk di Indonesia menurut kelompok umur dan jenis kelamin (2017). Sebagaimana yang terlihat pada Gambar 1.1 pada halaman berikut ini.

**Gambar 1.1**

 **Jumlah Penduduk Indonesia Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin (2017)**



Sumber: <http://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/05/18/2018-jumlah-> penduduk-indonesia-mencapai-265-juta-jiwa

 Berdasarkan Gambar 1.1 di atas dapat dilihat bagaimana piramida penduduk Indonesia termasuk tipe ekspansif. Ini tercermin dari pola piramida yang melebar di bagian bawah dan cembung di bagian tengah yang merupakan penduduk usia muda. Sementara di bagian atas yang merupakan penduduk usia tua meruncing. Dengan jumlah penduduk usia 0-4 tahun yang terbanyak, yakni mencapai 23,85 juta. Jumlah penduduk Indonesia berdasarkan kelompok umur 0-4 tahun, 5-9 tahun sangat besar jumlahnya. Sesuai dengan pangsar pasar yang akan dituju oleh *Neiku Underwear* yaitu anak-anak yang berumur sekitar 3-9 tahun.

 Selanjutnya untuk melihat peluang, Pertumbuhan positif *ecommerce* di Indonesia, membuat perubahan pola belanja masyarakat yang semakin bergeser ke arah elektronik atau *online shopping.* Sebagaimana yang terlihat pada Gambar 1.2 dibawah ini

**Gambar 1.2**

**Pola Perilaku Belanja Bergeser ke *Online***

Sumber: https://nextren.grid.id/read/0124363/inilah-tren-e-commerce-2018-di-indonesia-menurut-toko-online-ini?page=all

 Berdasarkan Gambar 1.2 di atas dapat dilihat bagaimana perubahan pola perilaku belanja ini juga ditunjukkan dengan volume transaksi *e-commerce* yang meningkat. Laporan tahunan yang dikeluarkan *We Are Social* menunjukkan, persentase masyarakat Indonesia yang membeli barang dan jasa secara online dalam kurun waktu sebulan di 2017 mencapai 41% dari total populasi, meningkat 15% dibanding tahun 2016 yang hanya 26%.

 Adanya perkembangan yang pesat perusahaan *e-commerce* seperti *Tokopedia, Shoppe, Bukalapak dan Instagram* turut memberi peluang besar dan kesempatan bagi penjual online untuk dapat ikut menjualkan produknya di situs mereka yang dikunjungi oleh ratusan ribu orang per hari berdasarkan kondisi tersebut. Kedepannya, penulis juga akan merencanakan untuk memasarkan produk ke berbagai *e-commerce*, karena dari pengamatan penulis setiap *e-commerce* memiliki potensi penjualan yang besar karena dapat menjangkau seluruh pangsa pasar dari berbagai daerah.

 Perusahaan jasa pengiriman juga sangat mepermudan dan membantu bagi aktivitas bisnis *online.* Perusahaan pengiriman seperti JNE, TIKI, J&T, Wahana, dan Pos Indonesia memiliki layanan pengiriman paket se Indonesia dengan harga yang relatif murah. Adanya kemajuan teknologi informasi, memungkinkan adanya sistem pengiriman paket menggunakan ojek *online*. Layanan pengiriman paket seperti *go-send* yang disediakan oleh Gojek dan grab *deliver*y yang disediakan oleh Grab sangat mendukung aktivitas bisnis dengan layananya. Membuat konsumen/pembeli dengan cepat dapat menerima produk yang dibelinya, sehingga banyak aktivitas bisnis yang dimudahkan dengan layanan ini.

1. **Kebutuhan Dana**

 Sehubungan dengan bisnis yang dijalankan ini, *Neiku Underwear* berencana menggunakan modal sendiri. Karena modal awal yang digunakan *Neiku Underwear* tidak terlalu besar, karena usaha ini dijalankan secara *Online* dan tidak perlu menyewa gedung atau ruko yang menggunakan biaya yang besar. Penulis hanya menggunakan ruangan di tempat tinggal penulis.

 Pada proses pendirian, modal usaha yang dibutuhkan oleh *Neiku Underwear* dapat dilihat di Tabel 1.1 pada halaman berikut ini.

**Tabel 1.1**

**Rencana Kebutuhan Modal**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO** | **Keterangan** | **Jumlah** |
| 1 | Kas Awal |  Rp 50.000.000 |
| 2 | Biaya Peralatan |  Rp 28.765.000 |
| 3 | Biaya Perlengkapan |  Rp 4.424.000 |
| 4 | Biaya Barang Dagang |  Rp 661.389.176 |
| 5 | Biaya Instalasi |  Rp 1.150.000 |
|  | **Total** |  **Rp 745.728.176** |

Sumber : *Neiku Underwear*

 Berdasarkan Tabel 1.1, dapat disimpulkan bahwa modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha *Neiku Underwear* adalah sebesar Rp 745.728.176,- yang tidak tergolong sebagai usaha besar. *Neiku Underwear* akan memulai usahanya dengan modal yang kecil.