# BAB IPENDAHULUAN

## Ide Bisnis

Dewasa ini, kebutuhan akan kaos sablon kian meningkat. Kaos sablon yang merupakan bentuk pakaian yang paling praktis, juga merupakan media komunikasi yang efektif, dimana si pemakai kaos dapat menyampaikan pesan melalui kaos yang dipakai. Maka dari itu, kaos bersablon ini dapat digunakan oleh banyak pihak sebagai sarana penyampaian pesan, contohnya penggunaan kaos bergambar partai politik untuk penyampaian kampanye partai tersebut, atau penggunaan kaos bersablon sebagai seragam dalam suaitu *event* suatu komunitas atau perusahaan. Selain itu, kebutuhan akan kaos sablon untuk pemakaian pribadi juga terus meningkat, karena sebagian besar merek distro penyedia kaos bersablon tidak menyediakan kaos dengan gambar atau sablon yang persis diminta oleh konsumen. Maka dari itu, bisnis kaos sablon menjadi salah satu sektor bisnis yang menjanjikan, karena kebutuhan dan permintaan terhadap kaos akan terus ada.

Industri kaos sablon adalah sektor industri yang sangat kompetitif. Banyaknya permintaan konsumen dan spesifikasinya, dan banyaknya juga vendor kaos sablon dengan kelebihannya masing-masing, membuat konsumen dapat mencari vendor kaos sablon yang paling cocok dengan kebutuhannya. Maka, vendor sablon harus memiliki spesifikasi yang cocok dengan apa yang diminta banyak konsumen, sehingga konsumen tidak ragu untuk membeli atau melakukan pembelian kembali ke vendor yang sama, bahkan merekomendasikan vendor tersebut ke pihak yang akan berkepentingan kedepannya, khususnya pada wilayah Jabodetabek, yang merupakan pusat komersil dan pusat *lifestyle* dan juga merupakan wilayah yang memiliki penduduk terbanyak di Indonesia.

Ide bisnis ini muncul ketika penulis menjalani *mentorship* di Milus Sport Fashion, dimana penulis melihat bahwa permintaan untuk kaos *custom* cukup banyak, namun mash banyak penyedia kaos tidak menyediakan jasa pencetakan kaos *custom*, dan jika ada, tidak memasarkan jasanya secara luas, dan juga tidak menyediakan pelayanan jasa kaos yang fleksibel dan sesuai permintaan pelanggan. Maka dari itu, penulis berkeinginan untuk membangun usaha kaos *custom* bernamakan “*EVERINKED*”.

Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* merupakan perusahaan kaos sablon *custom* yang menyediakan jasa pencetakan dan pembuatan kaos sesuai dengan keinginan pembelinya, dengan proses pembuatan yang fleksibel, tanpa minimal jumlah pemesanan. Banyaknya kebutuhan akan kaos bergambar, dan minimnya proses dan syarat pembuatan kaos akan menjadi keunggulan utama perusahaan.

## Gambaran Usaha

Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED,* seperti selayaknya banyak perusahaan penyedia kaos, bergerak di bidang kaos, dimana Usaha Kaos Sablon *Custom* *EVERINKED* menyediakan dan menjual kaos secara langsung ke konsumen. Produk adalah sesuai permintaan konsumen, dan akan dicetak dan dijual berdasarkan permintaan konsumen. Produksi Usaha Kaos Sablon *Custom* *EVERINKED* akan dijalankan sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan oleh konsumen.

1. **Bidang Usaha**

Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* bergerak di bidang usahaka kaos, yang menyediakan kaos secara ritel langsung ke konsumen. Usaha Kaos Sablon *Custom* *EVERINKED* menyediakan kaos sesuai dengan permintaan konsumen, dan hanya membuat kaos berdasarkan permintaan dan spesifikasi konsumen (*made to order).* Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* dikhususkan kepada konsumen yang ingin membuat kaos satuan dengan desain dan bahan sesuai keinginan konsumen, namun juga melayani pemesanan kaos berkuantitas banyak. Kualitas dan spesifikasi kaos, dan sablonnya dapat disesuaikan, karenaperusahaan menyediakan banyak pilihan baik jenis bahan kaos, dan jenis sablonnya.

1. **Visi, Misi, dan Tujuan Perusahan**
2. Visi Perusahaan

Sebuah bisnis didirikan harus dengan tujuan dan apa yang ingin kita capai. Visi adalah tujuan yang ingin dicapai dimasa depan ( Fred R David, 2017 : 171).

Visi *EVERINKED* adalah :

Menjadi penyedia kaos sablon yang berkualitas di Jabodetabek

b. Misi Perusahaan

Misi merupakan sebuah deklarasi dari organisasi tentang apa yang ingin dicapai. (Freed R David, 2017 : 171).

Misi *EVERINKED* adalah :

1. Menyediakan produk kaos sablon berkualitas tinggi dengan harga kompetitif.
2. Menciptakan pelayanan yang baik, mudah, praktis, dan efisien.
3. Memasarkan produk kepada khalayak umum melalui media sosial
4. Menyediakan produk yang sesuai kebutuhan konsumen dan komunitas.

c. Tujuan Perusahaan

Tujuan jangka panjang Perusahaan adalah :

1. Menjadi penjual kaos sablon custom untuk segala kalangan
2. Menyediakan jawaban untuk kebutuhan kaos pribadi
3. Memperluas *supply* kaos *custom* di Jabodetabek

Tujuan jangka pendek Perusahaan adalah :

1. Mencapai target penjualan tiap bulannya.
2. Menjaga kualitas kaos dan produk yang diberikan kepada klien.
3. Menjadi perusahana yang dikenal di lingkungan Jabodetabek

# Besarnya Peluang Bisnis

Banyaknya jumlah penduduk Indonesia, dan permintaan akan kebutuhan dasar berupa kaos di Indonesia telah menjadi indicator bahwa perusahaan kaos di Indonesia memiliki potensi yang sangat besar. Jika diarahkan ke sasaran pasar yang tepat, dan jika perusahaan dapat beradaptasi dengan kebutuhan dan teknologi baru, maka permintaan akan kaos *custom* dapat terus berkembang, dan bertahan lama. Perusahaan dapat menganalisa kelebihan yang dimiliki oleh internal, dan juga dapat mempelajari kekurangan yang dijumpai dalam eksternal, sehingga perusahaan dapat menjadi *vendor* yang dapat menjawab segala kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, prospek perusahaan ini sangatlah baik.

Selanjutnya, pada **Tabel 1.1** memperlihatkan Indeks Produksi Triwulanan Industri Pakaian dan Kaos yaitu sebagai berikut:

**Tabel 1.1**

**Indeks Produksi Triwulanan Industri Pakaian dan Kas 2011-2018**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Tahun** | **Triwulan I** | **Triwulan II** | **Triwulan III** | **Triwulan IV** | **Tahunan** |
| 1 | 2011 | 100.54 | 103.84 | 111.26 | 106.79 | 105.61 |
| 2 | 2012 | 107.08 | 105.26 | 111.5 | 116.14 | 110 |
| 3 | 2013 | 115.14 | 125.31 | 119.61 | 117.41 | 119.37 |
| 4 | 2014 | 118.94 | 128.28 | 121.74 | 127.6 | 124.14 |
| 5 | 2015 | 128.11 | 137.68 | 131.17 | 132.78 | 132.44 |
| 6 | 2016 | 135.53 | 149.31 | 140.54 | 141.42 | 141.7 |
| 7 | 2017 | 142.84 | 155.44 | 150.33 | 150.91 | 149.88 |
| 8 | 2018 | 153.97 | 164.59 | 157.84 | 162.3 | 160.45 |

Sumber: <https://www.bps.go.id/subject/170/industri-mikro-dan-kecil.html>

Berdasarkan **Tabel 1.1,** diketahui bahwa setiap tahunnya Indeks Produksi kaos dan pakaian jadi mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Hal ini merupaka pertanda bahwa industri kaos sedang mengalami peningkatan yang besar.

**Gambar 1.1
Grafik Kontribusi PDB Ekonomi Kreatif Menurut Subsektor di Indonesia**Sumber : Usaha Kaos Sablon *Custom* *EVERINKED*

Berdasarkan grafik di atas, uga dapat disimpulkan bahwa di Indonesia, sektor kaos dan pakaian merupakan salah satu sektor yang paling diminati dan ramai peminatnya, baik dari sisi pelanggan maupun dari sisi pemasok atau produsen. Hal ini dipengaruhi oleh kaos yang merupakan kebutuhan sandang, dan pertumbuhan jumlah penduduk negara Indonesia yang terus berkempang. Maka, dapat disimpukan bahwa peluang kaos polos untuk berada di pasar sangatlah besar.

# Kebutuhan Dana

Sumber pendanaan Usaha Kaos Sablon *Custom* *EVERINKED*berasal dari pendanaan pribadi dengan orangtua dan beberapa rekan pemilik sebagai sumber dana. Hal ini dilakukan untuk mengurangi risiko beban bunga dan tingkat pengembalian dengan waktu yang cukup lama. Penjabaran pendanaan perusahaan adalah sebagai berikut.

**Tabel 1.2
Rincian Kebutuhan Dana Usaha Kaos Sablon *Custom* EVERINKED**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rincian** | **Biaya (Rp)** |
| Sewa Bangunan | 40.000.000 |
| Peralatan | 75.701.000 |
| Perlengkapan | 5.473.000 |
| Kompensasi Karyawan | 437.580.000 |
| Biaya Perizinan | 6.000.000 |
| Kas Awal | 25.000.000 |
| Pembelian Bahan Baku | 67.000.000 |
| TOTAL |  656.754.000  |

*Sumber:* Usaha Kaos Sablon *Custom* *EVERINKED*

Berdasarkan **Tabel 1.2** disimpulkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha *EVERINKED*  adalah Rp. 656,754,000.