

BAB I

PENDAHULUAN



Hak Cipta dilindungi Undang-undang
© Hak cipta dimiliki oleh KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

A. Ide bisnis

Ide bisnis *sneakers* didapatkan melalui pengalaman individu sendiri. Pengalaman dalam dunia *sneakers* didapatkan pada saat melakukan *mentorship* di toko *sneakers offline* milik teman penulis. Pengalaman yang didapatkan adalah melayani pembeli, mendapatkan pengetahuan tentang dunia persepatuan, dan dapat mengetahui strategi yang dibutuhkan agar dapat bersaing dengan pesaing – pesaing lain. Pengalaman serta pengetahuan yang didapatkan pada saat melakukan *mentorship* menjadikan penulis dapat mewujudkan membangun bisnis *sneakers* ini.

Sepatu termasuk dalam salah satu unsur penting dalam kehidupan manusia. Sepatu digunakan tidak hanya untuk melindungi kaki, namun sepatu juga dapat digunakan untuk ajang gengsi dan dapat menambah nilai lebih dari penampilan. Saat seseorang menggunakan sepatu yang bagus dan nyaman akan meningkatkan kepercayaan dalam diri.

Pada saat ini masyarakat Indonesia sedang marak menampilkan atau menggunakan *outfit* yang jarang digunakan masyarakat lain pada umumnya. Kemudian kondisi sekarang yang sudah boleh berpergian ke mall serta tempat wisata lainnya. Sehingga banyak orang – orang yang ingin menampilkan *outfit* yang keren di tempat umum, seperti *mall*, *event – event* dan tempat wisata.

Maraknya masyarakat yang mencari sepatu untuk dijadikan ajang *fashion* di tempat umum memunculkan kembali dunia persepatuan di Indonesia, masyarakat biasa membeli sepatu untuk memenuhi kewajiban dari suatu pekerjaan atau acara formal lainnya, tetapi





kali ini masyarakat mulai tertarik untuk membeli sepatu *limited* yang dapat digunakan untuk *fashion* dan bisa juga dapat digunakan sebagai investasi.

Sepatu diluncurkan di pasaran dalam jumlah terbatas dan memiliki banyak permintaan di pasaran membuat sepatu ini langka. Para pedagang sepatu yang memanfaatkan momen ini untuk mencari keuntungan dengan menaikkan harga sepatu ini beberapa kali lipat dan menanamkan kesan unik pada sepatu ini sehingga harga sepatu tersebut dengan harga yang cukup mahal mulai dari jutaan hingga puluhan juta rupiah. Oleh para *sneakerhead* terkadang nominal bukanlah halangan melainkan dilihat sebagai peluang bisnis yang menggiurkan karena pendapatan laba yang sangat besar. *Trend sneakers* dan *street style* yang sedang berkembang di Indonesia semakin meningkat, dan banyak peminat dari berbagai latar belakang sosial bersaing memiliki dan memakai sepatu langka yang mereka inginkan meningkatkan *pride* dan status sosial mereka (Noam, 2019).

Tingginya harga *sneakers* yang langka sering menjadi kendala bagi beberapa kalangan, sehingga adanya peluang pasar untuk dapat memenuhi permintaan peminat *sneakers*. Fenomena ini membuat penulis memiliki ide untuk mendirikan toko *sneakers online*. SneakMab menjadi toko yang menjual sepatu dengan harga sepatu dibawah harga *offline reseller store*, toko sepatu SneakMab menjual sepatu *original* dengan harga yang lebih murah dibanding pesaingnya dengan kualitas terbaik membuat calon pembeli tidak ragu dan mempercayakan pembelian *sneakers* hanya di SneakMab. Kualitas dan keaslian *sneakers* yang terjamin serta permintaan pasar yang besar juga merupakan gairah menjalankan bisnis ini. SneakMab mewujudkan akan keinginan masyarakat yang ingin membeli dan memiliki *sneakers limited* tersebut, *sneakers* yang ditawarkan juga sangat cocok untuk masyarakat yang ingin memiliki sepatu yang terbatas ini dengan harga yang jauh lebih murah dibanding dengan *offline reseller store* lainnya.



B. Gambaran Usaha

Gambaran usaha adalah sebuah gambaran informasi yang memberikan gambaran yang mengenai bidang usaha yang akan dijalankan, visi, misi, dan tujuan pelaku bisnis (Nurfitriani, 2020). Berikut ini adalah gambaran usaha SneakMab:

1. Bidang Usaha

SneakMab merupakan usaha yang bergerak di bidang *fashion*, yaitu sebagai toko *online sneakers* yang menjual berbagai macam merek sepatu dalam kondisi baru, *original*, dan memiliki kualitas terbaik.

SneakMab menargetkan penjualannya pada masyarakat yang memiliki hobi untuk koleksi sepatu *limited* dan masyarakat yang ingin membeli untuk dipakai dengan tujuan meningkatkan kepercayaan dirinya dalam mengenakan *outfit*.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Setiap usaha pasti memiliki visinya masing-masing karena visi menjadi suatu fondasi berdirinya usaha tersebut. Visi yang sudah dibuat dan dilaksanakan dengan baik dapat membawa usaha tersebut mencapai tujuannya.

Visi adalah suatu rangkaian kata yang berisikan impian, cita-cita, nilai, masa depan dari sebuah usaha atau organisasi. Visi juga merupakan sebuah tujuan organisasi dalam bekerja.

Berikut adalah visi dari SneakMab “Menjadi toko *online sneakers* dengan kualitas terbaik, harga terjangkau, dan terbesar di Jakarta”.

b. Misi

Misi adalah suatu cara sebuah perusahaan agar dapat mewujudkan cita- cita



perusahaan di masa depan. Misi merupakan sekumpulan cara atau rencana yang

ditentukan untuk mewujudkan visi yang sudah ditetapkan.

Berikut adalah misi dari SneakMab :

- Membuat toko sepatu *online* yang berkualitas dan terpercaya.
- Melayani *customer* dengan ramah, responsif, dan informatif.
- Memberikan harga yang terjangkau.

C. Tujuan Usaha

Setiap usaha pasti memiliki tujuan dalam menjalankan bisnisnya. Tujuan ini berguna untuk menjadi target sebuah usaha untuk mencapainya dibutuhkan perencanaan yang strategis dan efektif. Tujuan usaha terbagi menjadi 2 yaitu tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang.

Berikut merupakan tujuan jangka pendek dari SneakMab adalah:

- a. Mendapatkan profit dari hasil penjualan sebesar 30% - 40% dari harga modal.
- b. Meningkatkan penjualan sebesar 20% per tahun.
- c. Memperluas pemasaran dengan menggunakan jasa *endorsement* dan iklan.

Berikut merupakan tujuan jangka panjang dari SneakMab adalah:

- a. Mendapatkan profit dari hasil penjualan sebesar 40% - 50% dari harga modal.
- b. Meningkatkan penjualan sebesar 25% per tahun.
- c. Mendirikan usaha *offline* di daerah strategis Jakarta.

D. Besarnya Peluang Bisnis

Masyarakat Indonesia seperti generasi milenial memiliki persepsi tentang pentingnya sepatu untuk menunjang penampilan. Oleh karena itu, toko *online* SneakMab memiliki prospek bisnis yang menjanjikan kedepannya. Toko sepatu *online* SneakMab berdiri



untuk memenuhi permintaan pasar di kalangan milenial yang ingin menggunakan sepatu yang *limited* dan memenuhi keinginan para kolektor *sneakers* dengan harga yang lebih murah dibanding *offline store* lainnya.

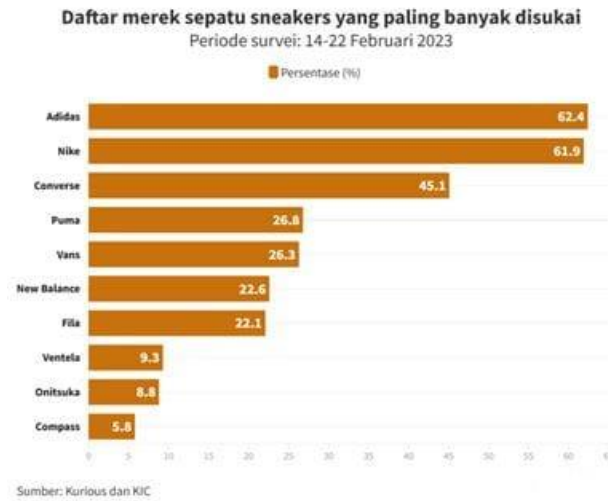
Penulis melihat lebih banyak permintaan dari masyarakat Indonesia dibandingkan penawaran yang ada. Sehingga peluang bisnis *online* sepatu ini memiliki peluang yang menjanjikan untuk dijalankan karena para penggemar sepatu *limited* (*Sneakerhead*) khususnya generasi milenial akan setia membeli saat terdapat rilis *sneakers* terbaru. Kemudian dalam membuka toko *online* tidak memerlukan biaya sewa sehingga penulis dapat meminimalisir pengeluaran dibanding *offline store* lainnya. Kemudian SneakMab juga bisa menawarkan harga yang lebih murah dibanding pesaing lainnya karena tidak perlu membayar biaya sewa. Namun SneakMab juga menawarkan produk yang *original* serta kualitas produk yang baik yang sesuai dengan standar pasarnya (Hopkin, 2017).

Toko SneakMab menawarkan produk sepatunya dengan harga yang sesuai dengan jenis produk yang diinginkan calon pembeli. Kisaran harga yang ditawarkan SneakMab beragam mulai dari harga satu jutaan sampai lima jutaan tergantung jenis sepatu yang dicari



Gambar 1.1

Persentase Penjualan Sneakers Indonesia Tahun 2023



Produk *sneakers* yang ditawarkan SneakMab berfokus pada merek sepatu Adidas dan Nike yaitu, Nike Dunk, Air Jordan, dan Yeezy. Berdasarkan Gambar 1.1 di atas dapat disimpulkan bahwa *sneakers* merek Adidas memiliki jumlah peminat paling banyak pada tahun 2023 dan merek Nike hanya berselisih 0,5% dari Adidas. Dari data yang tertera di atas dapat disimpulkan bahwa *demand* merek sepatu Adidas dan Nike sangat tinggi. Adidas dan Nike juga sering digunakan oleh para artis dan *influencer* sehingga menjadikan kedua brand tersebut memiliki nilai jual yang lebih tinggi dibanding kompetitornya.

Usaha sepatu ini dapat dijadikan peluang karena memiliki pangsa pasar yang sangat besar sehingga dapat membuat usaha sepatu *online* atau *offline* akan mendapat keuntungan dan prospek yang cerah. Pangsa pasar bukan hanya berasal dari dalam negeri tetapi bias berasal dari luar negeri juga, jadi dapat dikatakan bisnis ini memiliki pasar global.

E. Kebutuhan Dana

Toko *online* sepatu SneakMab memerlukan dana untuk beroperasi dan menjalankan usahanya. SneakMab membutuhkan perkiraan dana sebesar Rp. 83.512.000,- untuk membangun bisnisnya yang berasal dari modal sendiri, dengan harapan SneakMab dapat diketahui dan lebih dikenal masyarakat secara lebih luas.

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

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



Rincian kebutuhan dana yang diperlukan SneakMab akan dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 1.1

Kebutuhan Dana SneakMab

(Rupiah)

Kategori	Harga
Kas Awal	10.000.000
Biaya Sewa dan Renovasi	18.000.000
Baya Peralatan	16.500.000
Biaya Perlengkapan	352.000
Biaya Pemasaran	15.000.000
Pembelian Sepatu	23.660.000
Total	83.512.000

Sumber : SneakMab, 2023

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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