



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

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

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha

##### 1. Konsep Bisnis

LOOKISM merupakan suatu bisnis yang bergerak pada bidang fashion yang menyajikan produk pakaian *oversize* dengan desain yang mengusung dengan tema *simple*, unik, dan trendi karena desain tersebut dihasilkan oleh para desainer kami sendiri dengan mengusung ide kreatif mereka tanpa adanya batasan oleh para atasan. Pakaian yang dihasilkan dapat digunakan secara unisex atau dapat digunakan oleh laki-laki maupun perempuan. LOOKISM merupakan bisnis yang dijalankan secara online sehingga para customer tidak perlu untuk datang ke outlet, tetapi hanya perlu penggunaan smartphone dan penggunaan aplikasi *e-commerce* seperti Shopee dan Titkok Shop yang dimana pada tampilan produk sudah tertera semua informasi mengenai produk dari size chart, jenis bahan dan penggunaan sablon, dan video mengenai kualitas produk sehingga para customer tidak perlu takut atas kualitas produk yang dihasilkan oleh LOOKISM. Kemasan yang digunakan adalah dengan kemasan zipper bag sehingga memudahkan konsumen dalam menyimpan baju barunya serta keamanan kemasannya yang tidak perlu diragukan lagi serta dalam kemasan terdapat beberapa bonus kecil seperti stiker dan kartu nama sehingga konsumen dapat terus ingat dengan brand LOOKISM. Produk yang dihasilkan mudah untuk diperpadukan dengan berbagai outfit seperti celana pendek, celana jeans, celana cargo, dan berbagai jenis celana lainnya.

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,
  - 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.



## 2. Visi dan Misi Usaha

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

LOOKISM mempunyai visi perusahaan yaitu “Menjadi perusahaan *clothing* yang dapat menciptakan produk fashion dengan standar kualitas internasional dan memiliki merek yang terdaftar pada majalah forbes pada kategori fashion”. Sedangkan misi perusahaan dari LOOKISM adalah sebagai berikut :

- a. Menawarkan produk yang selalu *update to date* dengan kualitas premium dan desain yang menarik sesuai target pasar.
- b. Memprioritaskan kepuasan konsumen dengan memberikan *service* terbaik sehingga membekas pada benak konsumen.
- c. Menciptakan hubungan yang baik dengan konsumen.

## 3 Produk

LOOKISM merupakan usaha yang bergerak pada bidang fashion dengan menciptakan produk yang memiliki konsep ukuran pakaian yang kebesaran atau *oversize* dengan penggunaan jenis bahan *cotton combed 20s* serta mengusung konsep desain yang memberikan kesan *simple* dan *hype*, konsep desain tersebut dirancang berdasarkan trend fashion masa kini serta penggunaan konsep konsep desain yang dimiliki oleh brand kami seperti streetwear, dan animasi. LOOKISM memiliki konsep penjualan dengan kuota terbatas atau bisa dikatakan LOOKISM akan menghasilkan produk pakaian baju dengan jumlah yang terbatas (*limited edition*) setiap peluncurannya tetapi apabila produk tersebut habis terjual maka LOOKISM akan meluncurkan pada sesi berikut yang memiliki desain yang sama tetapi ditambah dengan beberapa ornamen desain tipis lainnya. Tujuan konsep penjualan yang akan diterapkan karena LOOKISM ingin membangun brand image pada benak konsumen agar menjadi salah satu *clothing line* dengan peluncuran produk yang eksklusif

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,
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



#### 4. Persaingan

(C)

Bisnis LOOKISM termasuk bisnis yang bergerak pada industri fashion.

Kategori tersebut termasuk dalam pasar persaingan sempurna karena terdapat banyak sekali kompetitor yang memiliki penjualan dengan produk serupa serta memiliki peminat yang tinggi. Pada usaha ini LOOKISM memiliki pesaing potensial yang menjual produk serupa dan dijadikan sebagai tolak ukur untuk dapat melihat keunggulan dan kelemahan bisnis fashion seperti DOODS, OOTD Supply, dan Nomad Studio. Oleh karena itu tolak ukur tersebut dijadikan oleh LOOKISM untuk dapat menginovasi produk serupa menjadi produk yang berbeda dari para kompetitor tersebut serta merencanakan strategi pemasaran dan penjualan yang lebih matang lagi

#### 5. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar yang dimiliki oleh LOOKISM terbagi menjadi beberapa faktor seperti target berdasarkan usia, pekerjaan, dan jenis kelamin. LOOKISM menargetkan segmentasi geografis yaitu seluruh dunia dengan menggunakan *e-commerce* sebagai perantara penjualan untuk mencapai seluruh indonesia, lalu segmentasi demografis yang LOOKISM menargetkan kalangan remaja sampai dewasa dengan rentan usia 15 tahun - 40 tahun serta dapat digunakan oleh laki-laki maupun perempuan, lalu segmentasi psikografis yang dimana menargetkan kepribadian manusia yang menyukai konsep pakaian kebesaran atau *oversize* serta menyukai pakaian yang memiliki desain *simple* dan yang terakhir segmentasi perilaku yang dimana LOOKISM menargetkan konsumen yang menyukai pakaian dengan bahan adem dan tidak terlalu panas apabila dengan digunakan dengan harga yang murah.

**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,
  - 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.

Ukuran pasar yang dimiliki oleh LOOKISM berdasarkan Undang-Undang

**C**Nomor 20 Tahun 2008 mengenai usaha kecil, mikro, dan menengah yang dimana LOOKISM masuk dalam kategori bisnis kecil karena memiliki aset dalam rentang Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) hingga Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dengan pendapatan kotor tahunan sekitar Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) hingga Rp 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juga rupiah).

Berdasarkan klasifikasi ISIC yang disesuaikan dengan kondisi di Indonesia, usaha LOOKISM termasuk dalam skala kecil dengan hanya memiliki 6 tenaga kerja.

## 6. Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran yang digunakan oleh LOOKISM untuk dapat memperkenalkan brand atau produk yang dihasilkan serta untuk dapat meningkatkan penjualan yaitu dengan menggunakan platform media sosial seperti *Tiktok Shop* dan *Marketplace* seperti *Shopee Live* sebagai strategi pemasaran secara langsung, serta LOOKISM menggunakan *advertising* by media sosial seperti pembuatan konten untuk diupload pada *Instagram*, *Tiktok*, *Facebook*, dan *Grup Whatsapp* serta menggunakan *advertising* pada *e-commerce* yang bekerja sama seperti *Shopee* dan *Tik Tok Shop*, selain itu LOOKISM menggunakan *sales promotion* sebagai salah satu strategi pemasaran dengan memberikan diskon atau promo pada hari besar, promo pada *e-commerce* yang bekerja sama, serta pemberian sticker dan kupon pembelian dalam bentuk *scan QR* yang dimana apabila adanya pembelian selanjutnya akan mendapatkan diskon, lalu penggunaan *instagram ads*, *tiktok ads*, dan *e-commerce ads*.

## Tim Manajemen

LOOKISM memiliki 3 pekerja pada tahun 2025 yang dimana mempekerjakan staff administrasi, staff produksi, dan manajer, lalu pada tahun

- 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,
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

2024 mengalami penambahan tenaga kerja 1(satu) staff marketing, pada tahun 2027

**C**adanya penambahan tenaga kerja pada staff produksi sehingga pada staff produksi yang bertotalkan 2 karyawan, lalu 2028 sampai 2029 dan seterusnya diperkirakan penambahan karyawan pada staff administrasi yang jumlah 2 staff administrasi, sehingga dapat diperkirakan bahwa LOOKISM akan memiliki 6 (enam) tenaga kerja sampai 2029 yang akan datang. Tenaga kerja memiliki kewajiban waktu kerja mulai dari hari senin sampai hari sabtu dengan waktu kerja sehari yaitu 9 jam sudah termasuk istirahat yang akan dimulai pada pukul 08.00 WIB sampai 17.00 WIB.

## **8. Kelayakan Keuangan**

Kelayakan usaha dari LOOKISM dapat dilihat dari laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan neraca. Pada laporan laba rugi 2025 tercatat laba yang dihasilkan oleh LOOKISM sebesar Rp 110.161.607, nilai tersebut sudah tercatat sebagai laba bersih lalu sampai pada tahun 2029 laba yang dihasilkan oleh LOOKISM selalu mengalami nilai plus sehingga dapat disimpulkan bahwa bisnis LOOKISM ini layak untuk dijalankan sesuai dengan laporan laba rugi tahun 2025 sampai 2029. Lalu pada laporan arus kas LOOKISM pada setiap tahunnya mengalami peningkatan aset yang signifikan pada saldo kas awal di tahun 2023 ditetapkan sebesar Rp 27.000.000 dan sampai dengan akhir tahun 2029 tercatat bahwa saldo kas akhir sebesar Rp 604.414.489 dengan nilai saldo kas akhir pada tahun 2029 dapat disimpulkan bahwa bisnis LOOKISM layak untuk dijalankan sesuai dengan laporan arus kas tahun 2025 - 2029. Lalu pada laporan neraca pada setiap tahunnya LOOKISM memiliki nilai total investasi pada tahun 2024 sebesar Rp 224.848.808 hingga pada akhir 2029 dan total laba ditahan yang dimiliki oleh LOOKISM sebesar Rp 110.161.608 hingga akhir tahun 2029 sebesar Rp 437.986.287. Dengan nilai tersebut dapat disimpulkan bahwa bisnis

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,
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

©2024-2029.

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:

  - Pengutipan hanya untuk kepentingan penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

## B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Analisis kelayakan rencana bisnis LOOKISM terdiri dari *Payback Period* (PP),

*Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), dan nilai BEP (*Break Even Point*).

Berikut merupakan tabel hasil dari analisis kelayakan usaha oleh LOOKISM :

**Tabel 9.1**

**Tabel Analisis Kelayakan Investasi Rekomendasi Visibilitas Usaha LOOKISM**

Keterangan	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Payback Period (PP) <sup>(1)</sup>	> 5 tahun	2 Tahun 9 Bulan 29 Hari	<b>LAYAK</b>
Net Present Value (NPV) <sup>(2)</sup>	> 0	Rp 247.146.842 93	<b>LAYAK</b>
Profitability Index (PI)	> 1	2 10	<b>LAYAK</b>

Sumber : <sup>(1)</sup>Tabel 7.21, <sup>(2)</sup>Tabel 7.23

**Tabel 9.2**

**Tabel Analisis *Break Even Point* Rekomendasi Visibilitas LOOKISM**

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel (VC)	Biaya Tetap	1- (VC/Penjualan)	Break Even Point (BEP) (Rp)
2025	657.583.250	232.045.667 14	316.888.059 00	0 65	489.687.134 85
2026	723.341.575	255.714.178 68	403.292.033 63	0 65	623.825.501 00
2027	831.842.811	299.732.213 52	489.245.969 00	0 64	764.832.995 22
2028	998.211.374	372.447.954 83	581.411.488 95	0 63	927.461.631 09
2029	1.247.764.217	457.576.491 16	604.109.165 19	0 63	953.932.559 15

Sumber Tabel 7.24

Berdasarkan **Tabel 9.2** menunjukkan bahwa penjualan per tahun LOOKISM memiliki angka yang melebihi dari nilai BEP (*Break Even Point*) sehingga dapat disimpulkan bahwa bisnis LOOKISM layak untuk dijalankan berdasarkan hasil analisis BEP dari tahun 2025 sampai dengan 2029.