

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Deskripsi Bisnis

Bisnis kaos oversize ini yaitu yang mempunyai nama Why2K didirikan oleh kelompok WMK Entrepreneurship yang bergerak pada bidang fashion kaos oversize yang mempunyai tema Y2K atau yang mempunyai arti tahun 2000-an. Why2k ini dirancang oleh mahasiswa UMN yang mengambil jurusan Entrepreneurship yang ingin menambah pengalaman dan wawasan mahasiswa dalam membangun bisnis dari awal, sehingga mahasiswa tersebut dapat mengetahui jatuh naiknya dalam membangun bisnis dari kecil. Dalam WMK ini Why2k memilih brand fashion karena Why2k ingin menjual kaos oversize yang mempunyai tema Y2K, dan menyebarkan informasi tentang Y2K sehingga Y2K dapat dikenal oleh lebih banyak Gen Z. Brand Why2k ini dapat dipilih oleh kelompok WMK karena dapat menaikkan kembali nama Y2K yang sudah lama redup sehingga Why2k akan bersedia mengenalkan banyaknya gambar-gambar bagus yang bertemakan Y2K.

Setelah Why2k ini mengikuti banyaknya mentoring dan bimbingan yang dilakukan kami menyepakati bahwa Why2k ini dapat menjadi brand yang kami bangun bersama karena mahasiswa yang merancang ini adalah Gen Z, dan target marketnya yaitu Gen Z sehingga Why2k dapat dengan mudah mengikuti perkembangan trend yang Gen Z sukai yaitu dengan mudah melalui platform yang namanya Tiktok, Instagram, Twitter (x), Facebook, berbagai informasi akan lebih mudah didapatkan dari media sosial tersebut karena akan lebih banyak konten yang berisikan tentang Y2K.

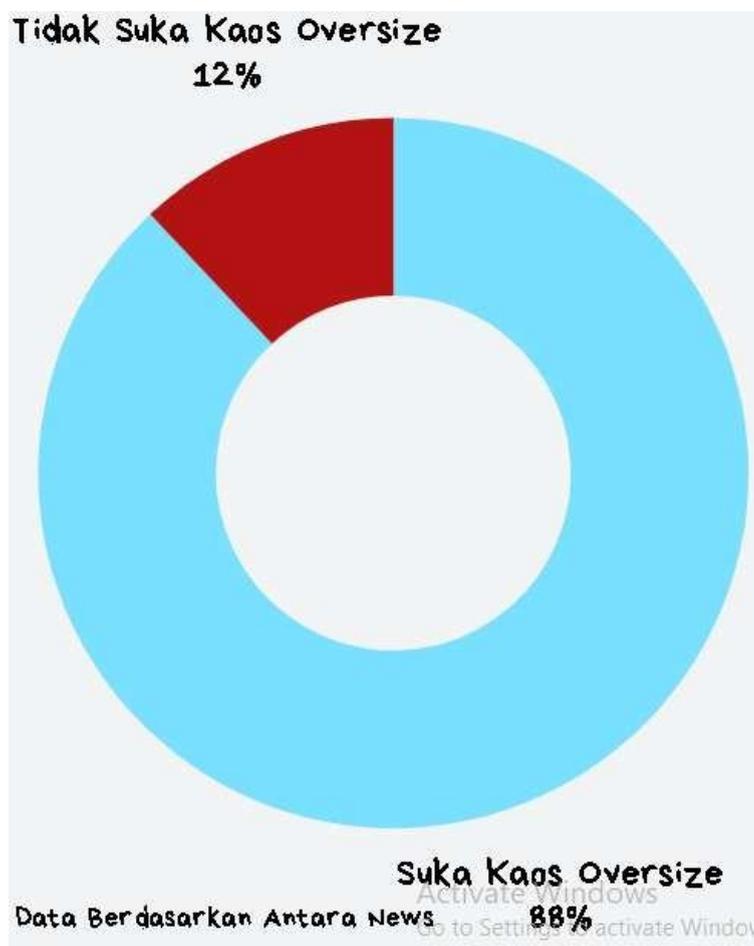


Gambar 2.1 Data penggunaan sosmed terbanyak

Sumber: GoodStats

Maka dengan itu kami memilih brand Why2k ini sebagai bisnis kelompok kami dan kami juga melihat banyaknya peluang yang dapat kami manfaatkan untuk kedepannya dan kami dapat belajar tentang memanfaatkan peluang tersebut. Selain itu kami juga mempunyai business plan yang sangat dapat membantu Why2k dalam membikin brand baju oversize. Why2k ini mempunyai 3 design yang bertemakan Y2K yang mempunyai nama “Why2k Original”, “Neo”, dan “Slick” dengan adanya 3 design tersebut membuat Gen Z lebih banyak pilihan

untuk membeli kaos Why2k sehingga dapat lebih banyak pilihan dan lebih cepat untuk dipasarkan kepada Gen Z. Why2k sudah melewatkan Demo Day yang telah dilakukan di Universitas Multimedia Nusantara di gedung D PK. Ojong, dan mendapatkan pembelian dari Demo Day tersebut. Untuk memperlancar penjualan kami juga menyediakan dari platform lain yaitu Tiktok, Shopee, kami juga menyediakan fitur Tiktok Live untuk pembelian baju secara langsung dan dengan mudah.



Gambar 2.2 Data Ketertarikan Gen Z terhadap Kaos Oversize

Sumber: Antara News

Menurut data yang didapatkan yaitu dari Antara News sebanyak 88% Gen Y dan Gen Z menyukai kaos oversize karena tidak terlalu fit terhadap tubuh, lalu

juga menyukai kaos oversize yang mempunyai kualitas yang tidak tipis dan tidak terlalu tebal sehingga nyaman untuk digunakan dalam kegiatan sehari-hari. Kaos oversize juga dapat digunakan untuk memberikan kesan style yang bagus untuk digunakan dalam kegiatan yang formal maupun informal, dapat digunakan dengan celana pendek ataupun celana panjang sehingga dapat digunakan dengan keduanya ataupun bisa dicocokkan dengan outer yang digunakan yaitu seperti kemeja polos ataupun flanel sehingga menciptakan kesan yang elegan namun terlihat cukup menarik untuk dipandang.



Gambar 2.3 Contoh baju Y2K

Sumber: pinterest

Kaos oversize sedang ramai digunakan oleh kalangan Gen Z dimulai dari 2023-2024 karena banyaknya influencer atau artis yang menggunakan kaos oversize yang menggunakan tema Y2K sehingga hal tersebut dapat memperkenalkan design Y2K kepada Gen Z. Kaos oversize selain dapat berguna

membuat tubuh lebih fleksibel karena sizenya yang besar, kaos oversize juga dapat menutupi bentuk tubuh yang terlihat besar, sehingga jika menggunakan kaos oversize akan terlihat tidak besar karena tertutup oleh baju yang berukuran besar. Berikut ini adalah Contoh dalam penggunaan kaos oversize dengan celana pendek dan celana panjang:



Gambar 2.4 Celana pendek
Sumber: Ryusei



Gambar 2.5 Celana panjang
Sumber: Lunar Garment

2.1.1 Business Model Canvas

Setelah menentukan latar belakang dan perencanaan untuk menjalankan bisnis kaos oversize Why2k ini, tentunya kelompok Why2k juga harus menentukan BMC atau Business Model Canvas yang tepat untuk Why2k, BMC tersebut juga dapat membantu Why2k dalam menentukan STP atau Segmenting, Targeting, Positioning. Selain itu BMC dapat digunakan untuk faktor pendukung dalam penjualan yang dijalankan atau sebagai gambaran agar kelompok Why2k dapat menentukan arah penjualan kaos oversize ini sehingga adanya BMC tersebut dapat membantu Why2k dalam perencanaan bisnis yang akan dijalankan sehingga dapat tertata dengan baik dan lebih teratur.

Pada BMC Why2k dalam Key Partner ada vendor, dan perusahaan pengiriman dan logistik, pada Key Activities ada Design Creation, Production, dan Promotion dan Sales, selanjutnya pada Key Resource mempunyai Tim Kreatif Why2k, vendor terpercaya, dan Online Platforms. Pada Value Propositions yaitu desain yang unik, kaos yang cocok dan nyaman, dan bahas yang berkualitas, dalam customer relationship ada online customer support, engagement, dan Promotion, dalam Channels kelompok Why2k mempunyai Online Store, Social Media, dan Retail Relationship. Untuk Customer Segments yaitu pada penggemar fashion, yang suka membeli online, dan kolaborator dan influencer, lalu pada Cost kelompok Why2k mempunyai biaya untuk produksi, biaya bahan, biaya pemasaran dan promosi, biaya operasional, dan biaya pengiriman logistik, dan terakhir pada Revenue Streams kelompok Why2k yaitu dalam penjualan baju, kolaborasi, dan retail partnerships.

Business Model Canvas				
Key Partners <ul style="list-style-type: none"> • Vendor: Bermitra dengan vendor terpercaya untuk produksi kaos oversized bertema Y2K. • Perusahaan Pengiriman dan Logistik: Berkolaborasi dengan mitra pengiriman dan logistik yang efisien untuk pengiriman tepat waktu dan andal. 	Key Activities <ul style="list-style-type: none"> • Design Creation • Production • Promotion and Sales 	Value Propositions <ul style="list-style-type: none"> • Desain Unik: Tawarkan kemeja oversized bertema Y2K dengan desain unik dan trendi. • Cocok Nyaman: Pastikan kaos memberikan ukuran yang nyaman, memenuhi harapan pelanggan. • Bahan Berkualitas: Gunakan kain dan bahan berkualitas tinggi untuk daya tahan dan kepuasan pelanggan. 	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none"> • Online Customer Support • Engagement • Promotions 	Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> • Penggemar Fashion: Menargetkan individu yang tertarik dengan tren mode Y2K. • Pembeli Online: Menarik bagi pelanggan yang lebih menyukai pengalaman belanja online yang nyaman. • Kolaborator dan Influencer: Berkolaborasi dengan influencer untuk menjangkau audiens yang lebih luas.
	Key Resources <ul style="list-style-type: none"> • Tim Kreatif • Vendor Terpercaya • Online Platforms 		Channels <ul style="list-style-type: none"> • Online Stores • Social Media • Retail Partnerships 	
Cost <ul style="list-style-type: none"> • Biaya Produksi: Termasuk biaya yang terkait dengan pembuatan kaos. • Biaya Bahan: Anggaran untuk kain dan bahan berkualitas tinggi. • Pemasaran dan Promosi: Mengalokasikan dana untuk kampanye pemasaran dan promosi. • Biaya Operasional: Menutupi biaya operasional sehari-hari. • Pengiriman dan Logistik: Termasuk biaya yang terkait dengan pengiriman dan pengantaran. 			Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> • Penjualan Baju: Sumber pendapatan utama dari penjualan kaos berukuran besar bertema Y2K. • Kolaborasi: Jelajahi peluang pendapatan melalui kolaborasi dengan merek atau influencer lain. • Retail Partnerships: Hasilkan pendapatan melalui kemitraan dengan gerai ritel. 	

Gambar 2.6 Business Model Canvas

Sumber: Why2k

2.1.2 Logo Why2k

Logo Why2k dibikin bersama-sama oleh kelompok Why2k sendiri yaitu yang terdiri dari Christina Tan, William Chi, Clifford William, Bernard Abraham, dan Yonathan Heritage. Penulis dan kelompok memilih logo tersebut karena kami mempunyai inspirasi bahwa kami akan membawakan tema Y2K, yang kami sudah inginkan dari awal dan akhirnya kami sepakati bersama. Logo Why2k ini dibuat karena kami ingin menyebarkan informasi tentang Y2K, agar para pelanggan dapat mengetahui bahwa kami menjual kaos oversize yang bertemakan Y2K, selain itu logo Why2k ini adalah salah satu ciri khas dalam penjualan kami dan dijadikan sebagai komponen utama dalam identitas merek. Dengan adanya logo Why2k ini kami mempunyai tujuan yaitu sebagai tanda atau simbol ikonik dalam penjualan baju yang bertemakan Y2K.



Gambar 2.7 Logo Why2k

Sumber: Why2k

2.1.3 Visi Misi Why2k

Why2k ini tentunya memiliki visi misi dalam berbisnis yaitu kami ingin membangun kembali style yang lama hilang yaitu style fashion Y2K,

dikarenakan Gen Z mempunyai trendnya masing-masing, maka kami ingin tetap mengikuti trend tersebut dengan menyebarkan informasi Y2K kepada Gen Z sehingga Y2K juga dapat diketahui Gen Z dan Y2K dapat digunakan untuk fashion style Gen Z. Selain itu kelompok Why2k ini juga ingin para pelanggan dapat mempunyai banyak pilihan baju yang bertemakan Y2K, karena kami menyediakan banyak macam design yang menarik, lalu kelompok Why2k juga ingin mengkombinasikan trend Gen Z zaman sekarang yaitu kaos oversize, jadi Why2k menggabungkan Y2K, dengan kaos oversize agar Y2K juga dapat mengikuti trend yang ada pada Gen Z.

2.2 Struktur Organisasi

Dalam Why2k tentunya kami mempunyai struktur organisasi yang harus kami tentukan yaitu kami terdiri dari 5 mahasiswa UMN yang memilih peminatan Entrepreneurship yaitu ada Clifford William yang mempunyai jabatan sebagai Chief Executive Officer (CEO), William Chi sebagai Chief Digital Officer (CDO), Christina Tan sebagai Chief Marketing Officer (CMO), Bernard Abraham Chief Financial Officer (CFO), dan Yonathan Heritage sebagai Chief Operating Officer (COO).

Setiap divisi dan jabatan tentunya mempunyai tujuan dan tanggung jawab pekerjaannya masing-masing, maka divisi tersebut harus menyelesaikan tugas yang telah diberikan agar Why2k dapat berjalan dengan baik tanpa kurang hal apapun. Maka tugas-tugasnya yaitu:

- 1) CEO (Chief Executive Officer) tugasnya yaitu dalam menjalankan perusahaan yang sukses adalah menyusun visi, misi, dan tujuan jangka panjang yang jelas. Sebagai CEO, Clifford bertanggung jawab untuk mengembangkan strategi bisnis yang komprehensif untuk mencapai tujuan tersebut. Ini termasuk mengidentifikasi peluang pasar baru, mengevaluasi risiko, dan menetapkan arah yang akan diambil oleh perusahaan. Dalam konteks Why2k, memahami tren fashion dan preferensi konsumen adalah

kunci untuk memastikan bahwa produk kaos oversize selalu relevan dan menarik di pasar.

- 2) Tugas COO (Chief Operating Officer) yaitu harus menjadi memegang peran yang penting dalam memastikan operasi perusahaan berjalan dengan lancar dan efisien. Dari pengawasan operasional hingga manajemen tim penjualan, pengembangan strategi operasional, pengelolaan hubungan dengan pelanggan dan mitra bisnis, hingga inovasi dan peningkatan proses, setiap tugas yang COO lakukan berkontribusi langsung terhadap kesuksesan dan pertumbuhan perusahaan. Dengan fokus pada efisiensi, kualitas, dan kepuasan pelanggan, COO dapat memastikan bahwa Why2k tetap kompetitif dan berhasil di pasar kaos oversize.
- 3) Tugas CDO (Chief Digital Officer) adalah memegang peran kunci dalam transformasi digital dan strategi pemasaran perusahaan. Di Why2k, sebuah perusahaan yang menjual kaos oversize, CDO bertanggung jawab untuk memimpin inisiatif digital, mengembangkan strategi pemasaran digital, serta meningkatkan penjualan melalui teknologi dan inovasi.
- 4) Tugas Chief Marketing Officer (CMO) di Why2k, perusahaan yang mengkhususkan diri dalam kaos oversize, CMO memegang peran penting dalam mengembangkan dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan memperkuat posisi merek di pasar. Tugas-tugas CMO mencakup berbagai aspek pemasaran, mulai dari riset pasar hingga pengembangan merek, pengelolaan kampanye pemasaran, dan analisis kinerja.
- 5) Tugas dari Chief Financial Officer (CFO) adalah posisi eksekutif yang memegang peran penting dalam mengelola keuangan perusahaan dan memastikan stabilitas serta pertumbuhan keuangan jangka panjang. Sebagai CFO di Why2k, perusahaan yang mengkhususkan diri dalam penjualan kaos oversize, tugas CFO mencakup berbagai aspek pengelolaan keuangan, perencanaan strategis, analisis kinerja, serta pengelolaan risiko dan kepatuhan.

Pada setiap divisi tentunya mempunyai target dan pekerjaannya masing-masing sehingga setiap anggota mempunyai tanggung jawab yang berbeda-beda. Saya bekerja sebagai COO yaitu saya mengatur pengoperasionalan produk yaitu menghitung jumlah stok yang ada pada penyimpanan, lalu saya selalu update stok baju yang tersedia, lalu saya selalu mengawasi perencanaan produk hingga pemasaran produk, lalu saya juga mengatur pengiriman barang yang dikirim menggunakan ekspedisi, seperti JNE Express, J&T Express, dll. Selain itu saya juga harus aktif dalam menganalisa pasar, serta harus memiliki tugas dalam mengatur strategi pemasaran bersama CEO dan CMO.



Gambar 2.8 Struktur Organisasi Why2k

Sumber: Why2k

2.3 Gambaran Umum Lingkungan Hidup

Why2k ini mempunyai potensi yang cukup besar dalam menjual brand berupa fashion, karena Why2k ini mempunyai target Gen Z, lalu Why2k menawarkan banyak design yang menarik dan tidak membuat bosan, sehingga dapat dicocokkan dengan banyak style berpakaian, kami akan selalu update perihal design yang akan kami produksi, selain itu Why2k juga akan memberikan kualitas pakaian yang nyaman, lembut, dan tidak mudah rusak. Seperti kaos

oversize yang mempunyai bahan 24s yang tidak mudah longgar dan tahan lama, Why2k juga memberikan harga yang cukup terjangkau sehingga memudahkan Gen Z untuk membeli produk yang ditawarkan oleh Why2k, sehingga kami membikin promosi yang menarik untuk Gen Z yaitu seperti potongan harga atau diskon untuk pembelian baju Why2k.

Selain itu Why2k juga menambah inovasi baru untuk setiap update produk kami, yaitu dimulai dari design produk hingga design promosi produk. Untuk mendapatkan perhatian dari Gen Z kami selalu mengikuti trend fashion dalam lingkungan Gen Z yang sedang ramai adalah penggunaan kaos oversize. Agar para Gen Z dapat mengetahui produk Why2k, kami selalu memasarkan brand kami dengan kuat sehingga kami dapat bersaing bersama para kompetitor kaos oversize yang ada pada platform online.

Selain itu Why2k juga mempunyai perhitungan dalam menargetkan pasar yang harus dituju oleh Why2k yaitu berdasarkan TAM mempunyai jumlah 33,5 juta orang yaitu dengan menghitung jumlah penduduk Indonesia sekitar 273 juta penduduk, lalu memperkirakan persentase peminat pakaian fashion yaitu 70% penduduk yang berumur 15 tahun keatas. Lalu yang berumur 18 sampai 30 tahun yaitu mempunyai persentase 24%, dan terakhir yaitu persentase peminat pakaian dengan berbagai gaya dengan 73% penduduk. Sehingga menemukan perhitungan dengan total TAM 33.480.720 orang.

Berikutnya untuk SAM yang ditentukan oleh Why2k yaitu banyaknya populasi penduduk yang menyukai bidang fashion di Tangerang Selatan yaitu dengan jumlah 1,8 juta penduduk. Sehingga SAM nya adalah 1,8 juta penduduk. Lalu untuk SOM dari Why2k yaitu estimasi dari target market Why2k pada tahun pertama, dan estimasi menjual baju adalah 1pcs/hari, sehingga ditemukan SOM nya adalah 300 orang dalam penjualan tahun pertama.



Gambar 2.9 TAM, SAM, dan SOM

Sumber: Why2k

Untuk keberlangsungan Why2k, kami juga memperhatikan aspek keberlanjutan pada industri fashion sehingga kami dapat ekspansi ke pasar global yang banyak diminati seperti kepuasan pelanggan, melalui kualitas yang diberikan bagus, sehingga dapat menciptakan rasa kepercayaan pelanggan terhadap Why2k. Untuk mempertahankan posisi Why2k yang mendapatkan loyalitas pelanggan, kami harus tetap mempunyai strategi dalam menghadapi permintaan pasar, dan kami akan selalu memaksimalkan hasil yang akan kami berikan kepada pelanggan sehingga akan menjadikan brand Why2k ini brand kaos oversize Y2K yang bagus.

Untuk menghadapi banyaknya kompetitor penjualan kaos oversize di berbagai platform online maupun offline, Why2k akan selalu mempunyai strategi dalam menghadapi hal tersebut, maka Why2k mempunyai Market Positioning Template untuk menjaga posisi dari berbagai macam kompetitor.



Gambar 2.10 Market Positioning Template

Sumber: Why2k

Why2k akan selalu menentukan *Segmenting, Targeting, dan Positioning* untuk mengetahui dimana posisi Why2k terhadap banyaknya brand yang menjual kaos oversize. Kami selalu menentukan target terlebih dahulu untuk mempermudah penjualan kaos tersebut, kami memilih Gen Z untuk target penjualan kami, selain itu kami juga ingin mengenalkan Y2K kepada Gen Z sehingga trend fashion Y2K dapat menjadi dikenal oleh banyak orang dan dapat menjadi trend kembali.

Untuk memperkuat Why2k dari para kompetitor, Why2k mempunyai target yang ditentukan secara demografis yang dapat digunakan dalam menentukan target market secara demografis, psikografis, geografis, dan perilaku.



Gambar 2.11 Segmentasi Why2k

Sumber: Why2k

Selain itu Why2k juga menyediakan kaos yang nyaman dengan bahan yang tidak terlalu tipis dan tidak mudah longgar, sehingga membuat kualitas kaos Why2k bagus, selain itu kami juga menyediakan design-design yang unik dan menarik sehingga dapat dikombinasi dengan pakaian lain seperti celana pendek atau celana panjang. Untuk mendapatkan rasa kepercayaan pelanggan kami juga harus menjaga pelayanan Why2k agar tetap baik yaitu dengan cara memberikan pelayanan yang tanggap, dan cepat sehingga semua masalah yang ada dapat diselesaikan dengan cepat, lalu para pelanggan akan puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh Why2k.

Dari brand Why2k juga mempunyai kompetitor yang ada sejak lama pada bidang fashion, kompetitor tersebut juga menjual kaos oversize yang mempunyai kualitas yang baik. Kompetitor tersebut juga ada yang mempunyai tema Y2K, Streetwear, dll, sehingga design yang ditawarkan oleh kompetitor yaitu tidak jauh dari design yang dibuat oleh Why2k, maka Why2k akan selalu membuat design baru untuk menarik para pelanggan. Kompetitor yang dihadapi oleh Why2k yaitu:

- 1) Russ.co.id

- 2) B2k.Street
- 3) Kaizustreetwear
- 4) Littlejoker_official
- 5) Marque.co
- 6) Heavyweight_studio
- 7) Dippolarcatalog
- 8) Nfity.prjct

Hal terakhir yang Why2k perhatikan yaitu dalam menentukan *Market Positioning* Why2k yaitu dalam hal diferensiasi dari brand Why2k. Hal tersebut sangat mempengaruhi kinerja yang ada pada Why2k sehingga hal yang kami unggulkan dalam brand Why2k yaitu kami mempunyai design yang cukup unik sehingga jarang brand lain mempunyai design seperti kami, yaitu kami menyediakan design yang bernama “Why2k Original”, “Neo”, dan “Slick”. Selain itu Why2k juga mempunyai kualitas bahan yang baik yaitu dengan bahan kaos 24s *cotton combed* sehingga membuat para pelanggan nyaman dengan brand Why2k. Untuk menjaga kualitas baju yang kami produksi, kami juga harus memperhatikan bahan kaos yang dibuat, sehingga Why2k tidak menjual kaos oversize Y2K yang tipis dan murah kepada para pelanggan.

Dari banyaknya kompetitor Why2k, tidak banyak yang membuat brand dengan design dan tema Y2K, karena banyak brand yang hanya mengikuti trend dan tidak mengetahui Y2K. Maka Why2k mempunyai posisi yang aman dalam menjual kaos oversize yang bertemakan Y2K dibandingkan kompetitor kaos oversize lainnya. Why2k mempunyai fitur-fitur yang dapat menarik para pelanggan untuk tetap membeli brand Why2k, fitur yang disediakan yaitu:

- 1) Why2k menyediakan pengiriman dan kebijakan pengembalian yang fleksibel dikarenakan jika ada pelanggan yang mempunyai ukuran tidak sesuai atau salah size maka dapat ditukarkan kembali kepada Why2k.
- 2) Why2k menyediakan platform online yang dapat mempermudah pembelian para pelanggan, platform online yang disediakan yaitu shopee, tiktok shop, tiktok live, dan instagram. Platform tersebut adalah platform

yang mempunyai banyak pengguna dan banyak melakukan transaksi jual beli barang, sehingga platform tersebut mempunyai banyak kompetitor, untuk menghadapi kompetitornya Why2k selalu membuat promosi yang dapat menarik para pelanggan untuk membeli baju di Why2k.

- 3) Why2k dalam melakukan pengiriman, selalu mengirim dengan packing yang baik dan tidak berantakan, maka untuk menarik perhatian pelanggan Why2k selalu menyediakan ziplock pada setiap pembelian yang dilakukan oleh pelanggan, ziplock tersebut digunakan untuk menjaga agar baju tidak terkena basah dan dapat sampai alamat tujuan dengan baik tanpa kurang apapun.



Gambar 2.12 Fitur yang disediakan oleh Why2k

Sumber: Why2k

2.4 Gambaran Umum Produk

Why2k memiliki konsep kaos oversize yang bertemakan Y2K sehingga membuat Why2k lebih unik dan terlihat berbeda dari yang lainnya, dikarenakan sedikitnya pesaing yang menjual kaos oversize bertemakan Y2K. Untuk menarik pelanggan Why2k menyediakan kualitas yang baik yaitu bahan kaos yang tidak panas, tidak tipis atau dari bahan premium, bahan *24s cotton combed*. Untuk meningkatkan kenyamanan Why2k tentunya juga menggunakan cuttingan kaos

oversize, berbeda dengan cuttingan kaos reguler, jika cuttingan kaos oversize mempunyai potongan lengan yang cukup panjang dan lebar.

Selain itu untuk membuat kaos yang tahan lama dan tidak mudah rusak, kami menggunakan jenis sablon plastisol yaitu agar gambar sablon tidak mudah rusak dan tahan lama, hal tersebut dapat menarik pelanggan untuk membeli baju Why2k sehingga membuat penggunaan kaos oversize Why2k lebih nyaman dan dapat menjadi nilai tambah dibandingkan kompetitor yang lain. Dengan bahan 24s *cotton combed* dan sablon plastisol maka Why2k dapat bersaing terhadap kompetitor lainnya, hal tersebut membuat Why2k lebih menonjol karena menjual banyak pilihan kaos oversize yang bertemakan Y2K dari pada penjual Y2K lainnya yang



Gambar 2.13 Produk Why2k

Sumber: Why2k

Why2k mempunyai tema Y2K yaitu yang berarti tahun 2000-an, yang dikombinasi dengan perpaduan style modern dengan gaya Gen Z sehingga tercipta design yang simple namun terlihat unik karena lebih modern, hal tersebut menjadi salah satu estetika dalam design Why2k. Ada juga beberapa kelebihan yang ada pada kaos oversize Why2k yaitu:

- 1) Mempunyai bahan kaos yang premium yaitu menggunakan *Cotton Combed* 24s yang mempunyai bahan tidak terlalu tipis dan tidak tebal,

namun kaos ini juga tidak panas jika digunakan sehingga nyaman untuk dipakai untuk kegiatan sehari-hari, dan sangat cocok untuk digunakan dalam jangka waktu yang cukup lama.

- 2) Why2k mempunyai design yang cukup unik dan beragam, dikarenakan tema yang di ambil adalah Y2K sehingga hal tersebut adalah kombinasi dari model yang tahun 2000-an namun terlihat lebih modern dan lebih menarik, sehingga hal tersebut menjadi trend yang sangat cocok digunakan dengan kombinasi celana pendek atau panjang pada saat ini.
- 3) Why2k menggunakan cuttingan oversize sehingga kaos yang digunakan adalah kaos yang tidak fit dengan tubuh, namun cukup besar dari tubuh, sehingga berbeda dengan kaos yang berukuran regular fit, karena cuttingan oversize mempunyai panjang lengan yang berbeda dan ukuran lainnya yang lebih besar.
- 4) Why2k sangat eksklusif karena Why2k mempunyai design baru yang lebih unik, namun ingin menghabiskan sisa stok yang ada, karena agar para pelanggan juga menunggu dalam produksi kaos oversize dengan design yang baru.

2.4.1 Faktor 4P (Product, Place, Price, Promotion) Dalam Why2K

Untuk mempunyai kualitas penjualan yang baik, Why2k juga harus memperhatikan faktor 4P dalam penjualan karena hal tersebut sangat berpengaruh dalam penjualan Why2k, 4p tersebut adalah Product, Place, Price, Promotion. Faktor-faktor 4p ini mempunyai poin-poin penting dalam setiap hal seperti dalam hal penjualan, promosi, menentukan produk, dan tempat untuk berjualan. Faktor 4p dalam Why2k yaitu:

- 1) Produk : Produk yang kami produksi yaitu ada “Why2k Original”, “Neo”, dan “Slick”, masing-masing dari baru mempunyai bahan *cotton combed 24s* agar lebih menarik kaos tersebut mempunyai pola cuttingan oversize, sehingga berbeda dengan kaos reguler

lainnya. Agar dapat lebih menarik, kami juga menyediakan design yang menjadi ciri khas kami yaitu yang bertemakan Y2K.

- 2) Place : Untuk mempermudah pembelian kami selalu melakukan penjualan pada e-commerce dan sosial media yaitu seperti Shopee, Tiktok Shop, Tiktok Live, dan Instagram. Dengan adanya penjualan di e-commerce dan sosial media dapat membantu dalam penyebaran informasi tentang Why2k, dan pelanggan dapat membeli baju Why2k lebih efisien, lebih cepat, dan lebih mudah.
- 3) Price : Untuk harga kaos oversize kami menjual dengan harga Rp199.000 harga tersebut cukup terjangkau untuk Gen Z karena tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah, sangat cocok dengan kualitas yang diberikan sehingga membuat pelanggan cukup puas dengan kaos oversize Why2k dengan harga yang diberikan.
- 4) Promotion : Untuk menarik pelanggan kami selalu memberikan potongan harga yang cukup jauh dari harga asli yaitu kami menawarkan dari harga Rp199.000 menjadi Rp149.000 potongan tersebut sangatlah menarik karena mempunyai potongan seharga Rp50.000. Dengan adanya promosi potongan harga dapat membuat pelanggan ingin membeli kaos yang Why2k sediakan.

2.5 Analisis Kelayakan Usaha

Salah satu alasan Why2k dapat menjalankan bisnis kaos oversize nya diantara banyaknya kompetitor yaitu karena Why2k selalu mempunyai tujuan dan mempunyai komitmen dalam bersaing di dunia industri fashion untuk menjadikan trend Y2K pada Gen Z dan mengenalkan kembali Y2K. Why2k akan selalu mempunyai tujuan dalam berjualan atau beroperasi dalam penjualan brand Why2k yaitu agar kami dapat selalu sustain dalam penjualan dunia industri fashion. Untuk mempertahankan Why2k dalam dunia industri fashion yaitu :

- 1) Why2k harus selalu memperhatikan kualitas yang diberikan kepada pelanggan yaitu dimulai dari kaos Why2k hingga ziplock ataupun merchandise yang akan diberikan. Sehingga untuk mempertahankan

loyalitas pelanggan Why2k selalu mengutamakan kepuasan pelanggan terhadap Why2k dari kualitas produk ataupun dari layanan yang diberikan oleh Why2k. Why2k akan selalu menyediakan kualitas produk yang high premium sehingga pelanggan mempunyai pengalaman membeli kaos oversize di Why2k dengan kesan yang baik, selain itu Why2k harus selalu menjaga interaksi dengan pelanggan sehingga akan memberikan kesan yang baik seperti dapat menjalin hubungan yang cukup dekat dan baik dengan pelanggan sehingga membuat pelanggan lebih percaya terhadap produk Why2k.

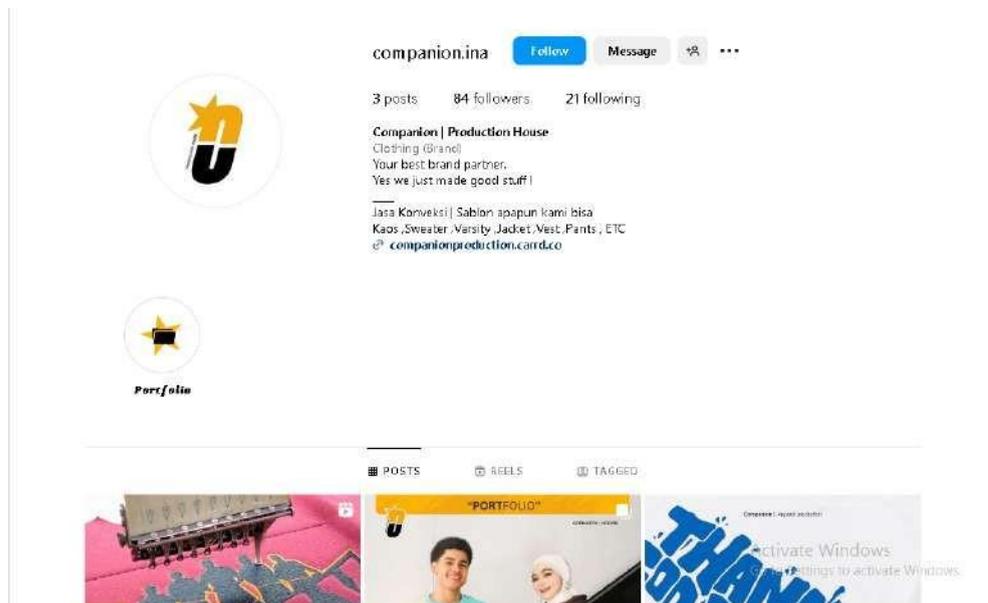
- 2) Why2k dalam memilih produk yang high quality, maka harus mencari vendor yang bagus. Pemilihan vendor harus dilakukan dengan tepat sehingga akan sangat berdampak pada kualitas dan penjualan dalam Why2k sehingga akan menurunkan performa penjualan Why2k. Selain itu dengan mempunyai vendor yang tepat dapat membuat Why2k menjalin hubungan yang baik dengan vendor maka vendor tersebut akan memberikan harga yang cukup adil terhadap keuntungan bersama, sehingga Why2k dengan vendor tersebut dapat bekerja sama dengan baik dan dapat menjadi langganan dalam memproduksi baju. Maka untuk menjaga hubungan Why2k dan vendor, Why2k harus menjaga komunikasi dengan vendor serta harus langganan terhadap vendor.
- 3) Why2k harus mempunyai design yang selalu diperbaharui sehingga akan membuat pelanggan tidak bosan dengan design yang lama, dan mempunyai pilihan yang lain sehingga mempunyai motif baru dan tidak hanya design yang seperti itu. Hal tersebut dapat digunakan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan sehingga membuat pelanggan tertarik untuk membeli kaos dari brand Why2k dan dapat membantu Why2k berada di posisi atas dalam penjualan brand industri fashion di antara kompetitor lain. Dengan adanya design baru maka dapat membuat pelanggan mempunyai pilihan lain dalam pembelian kaos Why2k.
- 4) Menjaga hubungan baik dengan vendor ataupun pelanggan dapat membuat Why2k mempunyai kepercayaan lebih dengan pelanggan, jika dengan

vendor maka vendor tersebut dan Why2k dapat memperoleh keuntungan yang sama, karena adanya kerjasama yang cukup menguntungkan kedua pihak. Hal tersebut harus dilakukan oleh Why2k karena hal tersebut dapat meningkatkan dampak yang positif antara hubungan Why2k dengan vendor, dan dapat memberikan dampak yang positif di dalam lingkungan kerja Why2k, sehingga, dapat menghasilkan kinerja kerja yang baik dari Why2k dan vendor dan dapat menghasilkan brand bersama dan selalu bekerja sama dengan baik.

- 5) Why2k harus dapat beradaptasi dengan hal yang baru pada dunia industri fashion dikarenakan industri fashion mempunyai persaingan yang sangat ketat karena banyaknya penjual yang ada di offline store maupun online store, sehingga Why2k harus selalu bertahan dalam banyaknya kompetitif di antara penjual yang lain. Jika Why2k tidak menciptakan design baru dan hanya mengandalkan design yang lama, maka membuat Why2k akan tertinggal dari pesaing yang lain, hal tersebut dapat menyebabkan Why2k akan susah beradaptasi lalu susah untuk berkembang dalam dunia industri fashion.

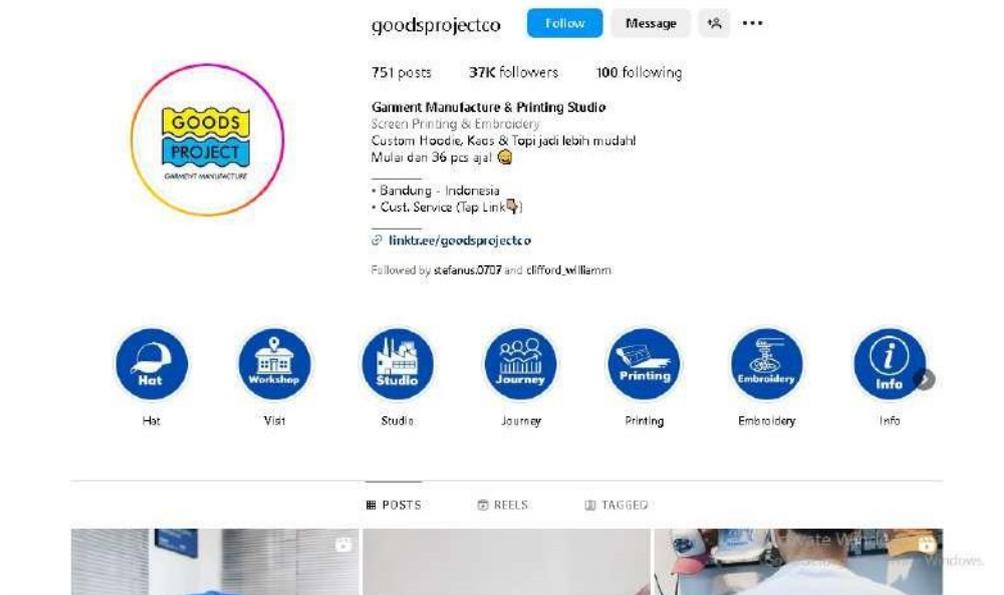
Maka brand Why2k harus mempunyai banyak faktor untuk dapat bertahan diantara banyaknya kompetitor yang ingin bersaing dengan Why2k. Untuk mempertahankan Why2k, maka harus mempunyai kualitas yang lebih baik daripada pesaing yang lain, lalu harus menentukan vendor yang berkualitas sehingga dapat menciptakan kaos oversize Why2k yang high quality, dan Why2k harus menjalin baik hubungan antara pelanggan dan vendor sehingga dapat menguntungkan Why2k dan vendor tersebut.

Vendor yang bekerja sama dengan Why2k yaitu ada 2 vendor, yaitu kami bekerja sama dengan Companion House dan GoodsProject, kedua vendor tersebut mempunyai kualitas yang sangat bagus, sehingga dapat menyediakan bahan kualitas yang baik untuk kaos oversize. Maka dengan adanya vendor yang cocok dengan apa yang Why2k butuhkan, Why2k dapat berkembang dalam industri fashion dan dalam bidang fashion Y2K.



Gambar 2.14 Social Media Companion House

Sumber: Instagram



Gambar 2.15 Social Media GoodsProject

Sumber: Instagram

2.5.1 Sistem Pricing Why2k

Why2k telah menghitung hal financial dimulai dari pengeluaran serta pemasukan dari penjualan produk kaos oversize Why2k. Why2k juga telah menentukan harga tetap bajunya yaitu kami menjual seharga Rp199.000 dikarenakan dengan menjual harga tersebut kami cukup mendapatkan keuntungan yang cukup banyak, sehingga keuntungan tersebut dapat kami gunakan untuk keperluan pengeluaran dari Why2k atau untuk uang kas Why2k. Selain itu kami juga melakukan promosi terhadap semua jenis penjualan baju kami, yaitu dari harga normal Rp199.000 kami berikan potongan harga yaitu menjadi Rp149.000, sehingga hal tersebut dapat menarik pelanggan dalam membeli produk yang kami jual, dikarenakan potongan harga yang kami berikan hingga Rp50.000. Selain itu dengan potongan harga tersebut kami juga masih mendapatkan keuntungan yang cukup banyak dari penjualan baju sehingga dapat mempertahankan keberlangsungan bisnis yang ada pada Why2k.

Dibawah ini adalah laporan pengeluaran Why2k secara bulanan, laporan tersebut dibikin oleh CFO atau (Chief Financial Officer) untuk mendata pengeluaran yang ada pada Why2k sehingga seluruh anggota dapat tahu pengeluaran dan pemasukan yang ada pada Why2k, sehingga dengan adanya laporan tersebut seluruh anggota Why2k dapat tetap menjaga komunikasi agar tetap lancar. CFO harus tetap berkomunikasi dengan CEO dan COO dikarenakan CFO harus melakukan laporan financial yang berhubungan dengan keuangan maka harus dikomunikasikan dengan CEO. Lalu CFO juga harus mempunyai komunikasi yang baik karena CFO juga harus mendata baju mana saja yang telah keluar sehingga COO tidak melakukan kesalahan saat sedang cek stok baju yang ada. Laporan tersebut akan berguna untuk Why2k karena dapat menjaga keuangan dan dapat mengetahui pengeluaran dan pemasukan yang ada pada Why2k.

Laporan Pengeluaran Why2K Bulanan		
Tanggal	Keterangan	Jumlah Kas
November		
11/20/2023	Pembelian Stock Baju Why2K (36pcs x Rp. 75000)	Rp2,700,000
11/23/2023	Pembelian Packaging Baju Why2K (36 x Rp. 4700)	Rp170,000
11/30/2023	Total	Rp2,870,000
Desember		
-	-	-
Januari		
-	-	-
Februari		
-	-	-
Maret		
-	-	-
April		
-	-	-
Mei		
10/5/2024	Pembelian Plastik Packaging Baju	Rp21,500
10/5/2024	Total	Rp2,891,500

Gambar 2.16 Laporan Pengeluaran Why2k Bulanan

Sumber: Why2k

Dibawah ini adalah laporan total penjualan Why2k bulanan dalam laporan tersebut CFO mempunyai pemasukan kepada penjualan Why2k pada 12 Desember yaitu sebanyak 6 pcs yang dibeli pada Demo Day, Why2k mendapatkan pemasukan sebanyak Rp894.000 dalam bulan Desember 2023. Selain itu ada juga pada tanggal 4 April 2024 Why2k mendapatkan penjualan yaitu sebanyak 12 pcs dengan total pendapatan yaitu mencapai Rp1,788,000, sehingga total uang kas dari banyaknya penjualan yaitu totalnya mencapai Rp2,682,000.

Laporan Total Penjualan Why2K Bulanan		
Tanggal	Keterangan	Jumlah Kas
Desember		
12/1/2023	Penjualan di hari demo day WMK (6pcs)	Rp894,000
12/31/23	Total	Rp894,000
Januari		
-		
Februari		
-		
Maret		
-		
April		
4/14/2024	Penjualan baju Why2K (12pcs)	Rp1,788,000
4/14/2024	Total	Rp2,682,000

Gambar 2.17 Laporan Total Penjualan Why2k Bulanan

Sumber: Why2k

Laporan Laba Rugi Why2K Bulanan				
Laporan Bulan November				
Tanggal	Pendapatan	Keterangan	Jumlah Kas	Jumlah Kas
-	-	-	-	-
Beban				
11/20/2023	Pembelian Stock Baju	(36pcs x Rp. 75000)	Rp2,700,000	
11/23/2023	Pembelian Packaging Baju	(36 x Rp. 4700)	Rp170,000	
11/30/2023	Total			Rp2,870,000

Gambar 2.18 Laporan Laba Rugi Why2k Bulanan (November)

Sumber: Why2k

Laporan Laba Rugi Why2K Bulanan				
Laporan Bulan Desember				
Tanggal	Pendapatan	Keterangan	Jumlah Kas	Jumlah Kas
12/1/23		Penjualan Baju Why2K	Penjualan Baju (6pcs)	Rp894,000
4/14/24		Penjualan baju Why2K (12pcs)	Penjualan Baju (12pcs)	Rp1,788,000
-	Total	-	-	Rp2,682,000
Beban				
5/9/24	Pembelian Plastik Packaging Baju Why2K	Pembelian Plastik Packaging	Rp21,500	-
-	-			-
-	-			-

Gambar 2.19 Laporan Laba Rugi Why2k Bulanan (Desember)

Sumber: Why2k

Laporan Jurnal Umum Why2K Bulanan				
Laporan Bulan November				
Tanggal	Pendapatan	Keterangan	Jumlah Kas	Jumlah Kas
-	-	-	-	-
Beban				
11/20/2023	Pembelian Stock Baju	(36pcs x Rp. 75000)	Rp2,700,000	
11/23/2023	Pembelian Packaging Baju	(36 x Rp. 4700)	Rp170,000	
11/30/2023	Total			Rp2,870,000

Gambar 2.20 Laporan Jurnal Umum Why2k Bulanan (November)

Sumber Why2k

Laporan Bulan Desember				
Tanggal	Pendapatan	Keterangan	Jumlah Kas	Jumlah Kas
12/1/23	Penjualan Baju Why2k	Penjualan Baju (8pcs)	Rp894,000	
4/14/24	Penjualan baju Why2K (12pcs)	Penjualan Baju (12pcs)	Rp1,788,000	
-	Total	-		Rp2,682,000
Beban				
5/9/24	Pembelian Plastik Packaging Baju Why2K	Pembelian Plastik Packaging	Rp21,500	-
-	-			-
-	-			-

Gambar 2.21 Laporan Jurnal Umum Why2k Bulanan (Desember)

Sumber Why2k

Maka dengan adanya laporan keuangan yang dikerjakan oleh CFO membuat para anggota mengetahui pengeluaran serta pemasukan yang ada pada Why2k. CFO harus selalu update tentang penjualan ataupun laporan finansial yang masuk dalam Why2k secara rutin, agar dapat lebih teratur dan dapat membantu dalam penjualan operasional brand Why2k. Why2k mempunyai vendor baju yang mempunyai harga cukup murah yaitu dengan kualitas kaos cuttingan oversize, bahan 24s cotton combed, dan sablon plastisol mempunyai harga Rp75.000/pcs, dan kami menjual kaos oversize tersebut dengan harga Rp199.000, lalu mempunyai potongan menjadi Rp149.000 sehingga kami mendapatkan keuntungan sebanyak Rp75.000/pcs dari total biaya produksi yang dikeluarkan.

Total Biaya Bulanan :

- 1) Biaya pengiriman : Rp100.000
- 2) Biaya pengemasan : Rp36.000

3) Biaya produksi : Rp2.700.000

4) Biaya promosi : Rp1.000.000

Maka total biaya bulanan yang harus dikeluarkan oleh Why2k yaitu sebanyak Rp3.836.000

Harga Kaos	Rp	199.999	
Penjualan		69	
Pendapatan bulanan	Rp	13.799.931	
Kas Bulanan	Rp	3.700.000	
Total pendapatan bulanan	Rp	10.099.931	
Arus Kas Tahunan	Arus Kas Bulanan x 12		
	Rp	121.199.172	Tahun ke 1
Untuk Penjualan Tahun ke-2	Arus Kas Tahun 1 x 15%		
	Rp	139.379.048	Tahun ke 2
Untuk Penjualan Tahun ke-3	Arus Kas Tahun 2 x 25%		
	Rp	174.223.810	Tahun ke 3

Gambar 2.22 Proyeksi Keuangan Why2k

Sumber : Why2k

Maka dengan adanya biaya bulanan yang dikeluarkan dan tertulis dapat mempermudah pekerjaan CFO dalam menghitung pengeluaran dan pemasukan dalam Why2k setiap bulannya, dan dengan adanya laporan finansial dapat membuat mengatur pengeluaran yang Why2k dengan baik sehingga tidak menyebabkan rugi pada Why2k.