

BAB IX

IMPLEMENTASI STRATEGI

9.1 Milestones

Pada tahun pertama beroperasi, fokus utama Why2k adalah membangun *brand* dan menyiapkan dasar yang kuat untuk pertumbuhan jangka panjang. Target awalnya adalah meluncurkan koleksi perdana dengan sukses dan menjual setidaknya 100 kaos dalam tiga bulan pertama. Untuk mencapainya, Why2k menyiapkan sistem produksi dan distribusi yang efisien agar produk bisa sampai ke pelanggan tepat waktu. Selain itu, kehadiran di media sosial seperti Instagram dan TikTok akan dioptimalkan, dengan target 1.000 followers dan interaksi aktif dengan anak muda yang peduli dengan *fashion*.

Setelah itu di tahun 2025 dari bulan Januari sampai Mei, Why2K merilis produk barunya yaitu Why2K jersey yang mendapatkan banyak feedback dan komen yang bagus dari berbagai sumber seperti teman, pelanggan, dan juga keluarga. Selain itu produk baru ini merupakan salah satu rencana ekspansi dari Why2K karena memiliki model yang berbeda dari kaos *oversize* pada umumnya.

Pada bulan April dan Mei 2025, Why2K berhasil mengikuti 2 acara bazaar yaitu di Gandaria City dan juga PIK Avenue. Dengan mengikuti kedua acara tersebut, Why2K dapat memperoleh banyak penjualan untuk produk terbarunya yang berarti membuat produk tersebut dinyatakan laku dan berhasil dalam membuat produk yang berbeda. Pencapaian-pencapaian dari Why2K tersebut akan selalu terus berkembang dan maju seiring waktu karena ekspansi dan desain-desain baru yang bisa dibuat, membuat Why2K memiliki ruang untuk menjadi *brand* yang lebih baik.

9.2 Akuisisi Konsumen

Akuisisi konsumen adalah proses mendapatkan pelanggan baru untuk sebuah produk atau layanan. Ini meliputi semua strategi dan aktivitas yang dilakukan bisnis untuk menarik dan mengonversi orang menjadi pembeli atau pengguna. Contohnya termasuk pemasaran digital, iklan, promosi, referral, dan berbagai cara lain yang bertujuan menambah jumlah konsumen aktif. Dalam Why2K strategi yang digunakan untuk mengakuisisi pelanggan harus dilakukan secara efisien. Dengan memanfaatkan hal seperti bazaar dan promosi, hal tersebut dapat membantu mengakuisisi lebih banyak pelanggan dibandingkan strategi lainnya.

Salah satu strategi akuisisi konsumen Why2K berada dalam lingkup pemasaran digital dan juga pendekatan secara offline dan realistis sesuai dengan target pasar. Secara *online* Why2K menggunakan media sosial seperti Instagram dan juga TikTok. Pendekatan secara offline yang dilakukan untuk produk baru Why2K yaitu Why2K jersey, kami menggunakan strategi akuisisi konsumen dengan cara mencari dan mengikuti *event bazaar* yang relevan untuk Why2K sehingga dapat menjual produk barunya dengan efektif.

Strategi akuisisi konsumen yang dapat dilakukan oleh Why2K, *brand* streetwear dengan fokus *oversized* t-shirts dan gaya Y2K, antara lain kerjasama dengan influencer atau micro-influencer yang punya audiens sesuai target pasar Why2K, yaitu anak muda yang suka *fashion* streetwear dan tren Y2K. Mereka bisa membuat konten pakaian Why2K secara organik. Konten TikTok dan Instagram Reels seperti membuat video pendek yang menampilkan outfit styling, behind the scenes pembuatan produk, atau challenge yang relevan dengan budaya anak muda dan tren Y2K untuk menarik perhatian dan viral. Kolaborasi dengan event lokal dan ikut serta di bazaar, pop-up store, atau event *fashion* lokal yang banyak dihadiri target pasar. Iklan terarah di sosial media menggunakan iklan Facebook Ads dan TikTok Ads dengan target demografis spesifik untuk menjangkau audiens baru yang potensial.

BAB X

PROYEKSI KEUANGAN

10.1 Pendanaan dan Biaya

Tabel 10.1 Biaya Awal Produk Baru Why2K

Biaya Awal	IDR
Biaya Produksi (24 PCS)	Rp2.520.000
Ongkos Kirim	Rp50.000
Ongkos Bazaar	Rp500.000

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Berikut ini adalah biaya awal yang digunakan untuk membuat produk baru dari Why2K. Biaya tersebut bukanlah biaya yang digunakan untuk produk sebelumnya, melainkan modal awal dari produk baru yang dilakukan oleh tim baru Why2K. Dengan biaya tersebut Why2K dapat membuat dan merancang produk baru yang berbeda dari baju *oversize* yaitu baju jersey.

INVOICE PRE ORDER



Wamble Project

Deadline :

Bill To : ~Clifford William
No Phone : +62 877-8886-7697

Invoice No : 1003-25-JERSEYWHY2K
Invoice Date : 12-Mar

No	Description	Size						Qty	Rate	Amount
		XS	S	M	L	XL	XXL			
1	JERSEY SUBLIM + WANGKY	4	8	8	4			24	Rp 105.000	Rp 2.520.000
Rp 2.520.000										

Total Rp 2,520,000

Minimal DP 60% Rp 1,512,000

Pembayaran Klien (DP)

Ongkir

Sisa Pembayaran Rp 2,520,000

*Deposit ongkir merupakan biaya yang ditanggungkan kepada konsumen untuk biaya ongkos kirim paket dan dapat dibebaskan jika ada lebih

Send to Bank
BCA 7401617799 A.N Drian Satya Pideksa

Gambar 10.1 Invoice Produk Baru Why2K

Sumber: Wamble Project

Berikut ini adalah bukti invoice dari produk baru Why2K yang dipesan untuk penjualan berikutnya. Dengan dana yang dimiliki oleh tim baru Why2K kami dapat memesan 24 kuantitas baju dengan ukuran yang berbeda. Dengan biaya Rp2.520.000 Why2K dapat membuat 4 ukuran baju yaitu 4 ukuran S, 8 ukuran M, 8 ukuran L, dan 4 ukuran XL.

10.2 Proyeksi Penjualan

Month	Sales	Fixed Cost	Variable Cost	Total Cost	Pendapatan	Keuntungan
Juni	24	Rp2,520,000	Rp50,000	Rp2,570,000	Rp4,536,000	Rp1,966,000
Juli	24	Rp2,520,000	Rp50,000	Rp2,570,000	Rp4,536,000	Rp1,966,000
Agustus	50	Rp5,250,000	Rp200,000	Rp5,450,000	Rp9,450,000	Rp4,000,000
September	50	Rp5,250,000	Rp200,000	Rp5,450,000	Rp9,450,000	Rp4,000,000
Oktober	50	Rp5,250,000	Rp200,000	Rp5,450,000	Rp9,450,000	Rp4,000,000
November	50	Rp5,250,000	Rp200,000	Rp5,450,000	Rp9,450,000	Rp4,000,000
Desember	100	Rp10,500,000	Rp400,000	Rp10,900,000	Rp18,900,000	Rp8,000,000
TOTAL	348	Rp36,540,000	Rp1,300,000	Rp37,840,000	Rp65,772,000	Rp27,932,000

Gambar 10.2 Proyeksi Penjualan Why2K 2025

Sumber: Data Why2k

10.3 Proyeksi Penjualan 3-Tahun

YEAR 1						
Month	Sales	Fixed Cost	Variable Cost	Total Cost	Pendapatan	Keuntungan
Januari	150	Rp15,750,000	Rp500,000	Rp16,250,000	Rp28,350,000	Rp12,100,000
Februari	150	Rp15,750,000	Rp500,000	Rp16,250,000	Rp28,350,000	Rp12,100,000
Maret	150	Rp15,750,000	Rp500,000	Rp16,250,000	Rp28,350,000	Rp12,100,000
April	150	Rp15,750,000	Rp500,000	Rp16,250,000	Rp28,350,000	Rp12,100,000
Mei	150	Rp15,750,000	Rp500,000	Rp16,250,000	Rp28,350,000	Rp12,100,000
Juni	150	Rp15,750,000	Rp500,000	Rp16,250,000	Rp28,350,000	Rp12,100,000
Juli	200	Rp21,000,000	Rp2,000,000	Rp23,000,000	Rp37,800,000	Rp14,800,000
Agustus	200	Rp21,000,000	Rp2,000,000	Rp23,000,000	Rp37,800,000	Rp14,800,000
September	200	Rp21,000,000	Rp2,000,000	Rp23,000,000	Rp37,800,000	Rp14,800,000
Oktober	200	Rp21,000,000	Rp2,000,000	Rp23,000,000	Rp37,800,000	Rp14,800,000
November	200	Rp21,000,000	Rp2,000,000	Rp23,000,000	Rp37,800,000	Rp14,800,000
Desember	200	Rp21,000,000	Rp2,000,000	Rp23,000,000	Rp37,800,000	Rp14,800,000
TOTAL	2100	Rp220,500,000	Rp15,000,000	Rp235,500,000	Rp396,900,000	Rp161,400,000

Gambar 10.3 Proyeksi Penjualan Why2K 2025

Sumber: Data Why2k, 2025

Year 2						
Month	Sales	Fixed Cost	Variable Cost	Total Cost	Pendapatan	Keuntungan
Januari	250	Rp26,250,000	Rp2,000,000	Rp28,250,000	Rp47,250,000	Rp19,000,000
Februari	250	Rp26,250,000	Rp2,000,000	Rp28,250,000	Rp47,250,000	Rp19,000,000
Maret	250	Rp26,250,000	Rp2,000,000	Rp28,250,000	Rp47,250,000	Rp19,000,000
April	250	Rp26,250,000	Rp2,000,000	Rp28,250,000	Rp47,250,000	Rp19,000,000
Mei	250	Rp26,250,000	Rp2,000,000	Rp28,250,000	Rp47,250,000	Rp19,000,000
Juni	250	Rp26,250,000	Rp2,000,000	Rp28,250,000	Rp47,250,000	Rp19,000,000
Juli	300	Rp31,500,000	Rp2,500,000	Rp34,000,000	Rp56,700,000	Rp22,700,000
Agustus	300	Rp31,500,000	Rp2,500,000	Rp34,000,000	Rp56,700,000	Rp22,700,000
September	300	Rp31,500,000	Rp2,500,000	Rp34,000,000	Rp56,700,000	Rp22,700,000
Oktober	300	Rp31,500,000	Rp2,500,000	Rp34,000,000	Rp56,700,000	Rp22,700,000
November	300	Rp31,500,000	Rp2,500,000	Rp34,000,000	Rp56,700,000	Rp22,700,000
Desember	300	Rp31,500,000	Rp2,500,000	Rp34,000,000	Rp56,700,000	Rp22,700,000
TOTAL	3300	Rp346,500,000	Rp27,000,000	Rp373,500,000	Rp623,700,000	Rp250,200,000

Gambar 10.4 Proyeksi Penjualan Why2K 2025

Sumber: Data Why2k

Year 3						
Month	Sales	Fixed Cost	Variable Cost	Total Cost	Pendapatan	Keuntungan
Januari	350	Rp36,750,000	Rp3,000,000	Rp39,750,000	Rp66,150,000	Rp26,400,000
Februari	350	Rp36,750,000	Rp3,000,000	Rp39,750,000	Rp66,150,000	Rp26,400,000
Maret	350	Rp36,750,000	Rp3,000,000	Rp39,750,000	Rp66,150,000	Rp26,400,000
April	350	Rp36,750,000	Rp3,000,000	Rp39,750,000	Rp66,150,000	Rp26,400,000
Mei	350	Rp36,750,000	Rp3,000,000	Rp39,750,000	Rp66,150,000	Rp26,400,000
Juni	350	Rp36,750,000	Rp3,000,000	Rp39,750,000	Rp66,150,000	Rp26,400,000
Juli	500	Rp52,500,000	Rp4,000,000	Rp56,500,000	Rp94,500,000	Rp38,000,000
Agustus	500	Rp52,500,000	Rp4,000,000	Rp56,500,000	Rp94,500,000	Rp38,000,000
September	500	Rp52,500,000	Rp4,000,000	Rp56,500,000	Rp94,500,000	Rp38,000,000
Oktober	500	Rp52,500,000	Rp4,000,000	Rp56,500,000	Rp94,500,000	Rp38,000,000
November	500	Rp52,500,000	Rp4,000,000	Rp56,500,000	Rp94,500,000	Rp38,000,000
Desember	500	Rp52,500,000	Rp4,000,000	Rp56,500,000	Rp94,500,000	Rp38,000,000
TOTAL	5100	Rp535,500,000	Rp56,227,500,01	Rp577,500,000	Rp963,900,000	Rp386,400,000

Gambar 10. 5 Proyeksi Penjualan Why2K 2025

Sumber: Data Why2k

10.4 Proyeksi Laba Rugi

Tabel 10.2 Proyeksi Penjualan Why2K 2025

No.	PROYEKSI LABA/RUGI	PERIODE		
		2025	2026	2027
1	Pendapatan	Rp65,772,000	Rp396,900,000	Rp623,700,000
2	Pengeluaran	Rp37,840,000	Rp235,500,000	Rp373,500,000
	Biaya Produksi	Rp36,540,000	Rp220,500,000	Rp346,500,000
	Biaya Variabel	Rp1,300,000	Rp15,000,000	Rp27,000,000
	TOTAL LABA/RUGI	Rp27,932,000	Rp161,400,000	Rp250,200,000

Sumber: Data Why2k

10.5 Balance Sheet

Tabel 10.3 *Balance Sheet Why2K 2025*

BALANCE SHEET	
Komponen	Jumlah (Rp)
ASET	
Kas & Setara Kas	Rp27.932.000
Persediaan Barang Jadi	Rp8.000.000
Aset Tetap (Mesin, Alat, dll)	Rp20.000.000
Total Aset	Rp55.932.000
LIABILITAS	
Utang Usaha	Rp3.000.000
Biaya Operasional Terutang	Rp2.000.000
Total Liabilitas	Rp5.000.000
EKUITAS	
Modal Awal	Rp10.000.000
Laba Ditahan	Rp40.932.000
Total Ekuitas	Rp50.932.000
TOTAL LIABILITAS & EKUITAS	Rp55.932.000

Sumber: Why2K, 2025

Neraca proyeksi tahun 2025 menunjukkan bahwa bisnis Why2K berada dalam kondisi keuangan yang sehat di tahun pertama operasionalnya. Total aset perusahaan tercatat sebesar Rp55.932.000, yang terdiri dari kas dan setara kas sebesar Rp27.932.000 sebagai hasil dari keuntungan bersih operasional selama periode Juni hingga Desember, persediaan barang jadi sebesar Rp8.000.000, serta aset tetap seperti mesin press kaos dan peralatan produksi lainnya senilai Rp20.000.000. Di sisi kewajiban, perusahaan memiliki total liabilitas sebesar Rp5.000.000, yang terdiri dari utang usaha dan biaya operasional yang masih terutang, mencerminkan tingkat kewajiban jangka pendek yang masih sangat terkendali. Sementara itu, total ekuitas mencapai Rp50.932.000, yang berasal dari modal awal sebesar Rp10.000.000 dan laba ditahan sebesar Rp40.932.000. Nilai ekuitas yang mendominasi struktur pembiayaan menunjukkan bahwa perusahaan

lebih banyak dibiayai dari hasil operasional dan modal sendiri dibandingkan dengan utang, yang mencerminkan struktur permodalan yang konservatif dan relatif aman di tahun pertamanya. Neraca ini dapat menjadi dasar yang kuat bagi perusahaan untuk merencanakan ekspansi dan penguatan struktur keuangan di tahun-tahun berikutnya.

10.6 Arus Kas 3-Tahun

Tabel 10.4 Arus Kas 3 Tahun Why2K 2025

Kategori	2025 (Year 1)	2026 (Year 2)	2027 (Year 3)
Arus Kas dari Aktivitas Operasional			
Penerimaan dari Penjualan	65.772.000	396.900.000	623.700.000
Pembayaran Biaya Operasional	(37.840.000)	(235.500.000)	(373.500.000)
Kas Bersih dari Operasional	27.932.000	161.400.000	250.200.000
Arus Kas dari Aktivitas Investasi			
Pembelian Aset Tetap	(20.000.000)	(15.000.000)	(25.000.000)
Kas Bersih dari Investasi	(20.000.000)	(15.000.000)	(25.000.000)
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan			
Modal Awal	10.000.000	0	0
Pembayaran Utang / Kewajiban	0	0	0
Kas Bersih dari Pendanaan	10.000.000	0	0
Kenaikan (Penurunan) Kas Bersih	17.932.000	146.400.000	225.200.000
Saldo Awal Kas	0	27.932.000	174.332.000
Saldo Akhir Kas	27.932.000	174.332.000	399.532.000

Sumber: Data Why2k

Laporan arus kas proyeksi Why2K selama periode 2025 hingga 2027 disusun untuk memberikan gambaran mengenai aliran kas masuk dan keluar dari aktivitas operasional, investasi, serta pendanaan. Pada tahun 2025, Why2K menghasilkan kas sebesar Rp27.932.000 dari aktivitas operasional, yang berasal dari penjualan selama tujuh bulan pertama sejak pertama produk baru dibuat. Aktivitas investasi mencatat pengeluaran sebesar Rp20.000.000 untuk pembelian aset tetap seperti dan peralatan produksi dan booth. Selain itu, terdapat tambahan modal awal sebesar Rp10.000.000 yang dicatat dalam aktivitas pendanaan. Saldo akhir kas di tahun 2025 tercatat sebesar Rp27.932.000. Memasuki tahun 2026, arus kas dari aktivitas operasional meningkat tajam menjadi Rp161.400.000, seiring dengan peningkatan penjualan tahunan. Investasi kembali dilakukan sebesar Rp15.000.000 untuk mendukung pertumbuhan kapasitas produksi. Tidak terdapat aktivitas pendanaan

tambahan pada tahun ini, sehingga seluruh pertumbuhan kas berasal dari kegiatan operasional. Saldo akhir kas di akhir 2026 meningkat menjadi Rp174.332.000. Pada tahun 2027, kinerja operasional Why2K semakin meningkat dengan arus kas bersih dari operasional sebesar Rp250.200.000. Perusahaan melakukan investasi tambahan sebesar Rp25.000.000 untuk memperluas kapasitas produksi dan meningkatkan efisiensi. Tidak ada aktivitas pendanaan yang dilakukan pada tahun ini. Dengan demikian, saldo kas pada akhir tahun 2027 mencapai Rp399.532.000. Secara keseluruhan, laporan arus kas menunjukkan bahwa Why2K memiliki arus kas positif dari operasional yang terus tumbuh setiap tahun, dengan strategi investasi yang terukur dan tanpa ketergantungan pada pendanaan eksternal.

10.7 Break Even Point

Tabel 10.5 BEP 3 Tahun *Why2K*

Komponen	2025	2026	2027
Total Biaya Tetap	Rp105.000	Rp105.000	Rp105.000
Harga Jual per Unit	Rp189.000	Rp189.000	Rp189.000
Biaya Variabel per Unit	Rp29.668.000	Rp220.500.000	Rp346.500.000
Margin Kontribusi per Unit	Rp84.000	Rp84.000	Rp84.000
Margin Kontribusi (%)	44,44%	44,44%	44,44%
BEP (Unit)	353 unit	2.625 unit	4.125 unit
BEP (Rupiah)	Rp66.717.000	Rp495.825.000	Rp779.625.000

Sumber: Why2K, 2025

Pada tahun 2025 Why2K harus menjual 353 produk untuk mendapatkan BEP, dengan demikian di tahun 2026 dan 2027 Why2K perlu menjual 2.625 dan 4.125 unit produk agar dapat meraih BEP nya

10.8 Payback Period

Berdasarkan perhitungan arus kas operasional Why2K selama tiga tahun proyeksi, investasi awal sebesar Rp10.000.000 dapat dikembalikan sepenuhnya hanya dalam waktu satu tahun, yaitu pada tahun pertama operasional (2025). Hal ini ditunjukkan oleh kas bersih dari aktivitas operasional tahun 2025 sebesar Rp27.932.000 yang sudah lebih dari cukup untuk menutup seluruh investasi awal. Dengan demikian, payback period Why2K adalah 1 tahun, yang menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki tingkat pengembalian modal yang sangat cepat dan efisien. Periode pengembalian yang singkat ini mencerminkan rendahnya risiko investasi dan tingginya potensi profitabilitas usaha di tahun-tahun berikutnya.

