

BAB VI

TIM MANAJEMEN DAN PERUSAHAAN

6.1 Tim Manajemen

Di Why2k, kami telah menyusun struktur organisasi yang jelas dengan anggota tim yang terdiri dari lima mahasiswa UMN yang mengambil peminatan dalam Entrepreneurship. Dalam tim kami, Clifford William menjabat sebagai Direktur atau CEO, sementara William Chi mengemban tugas sebagai PIC Produk. Christina Tan bertanggung jawab sebagai PIC Marketing, Bernard Abraham sebagai PIC Keuangan, dan Yonathan Heritage sebagai PIC Operasional. Setiap divisi memiliki tujuan dan tanggung jawab yang spesifik, sehingga penting bagi masing-masing untuk menyelesaikan tugas-tugas yang telah ditetapkan. Dengan cara ini, kami berharap Why2k dapat beroperasi dengan baik dan tanpa ada yang terlewatkan. Tugas-tugas tersebut dirancang untuk mendukung kelancaran keseluruhan operasi perusahaan. Tugas-tugas tersebut adalah:

1. CEO (Chief Executive Officer) atau direktur memiliki tanggung jawab utama dalam mengarahkan perusahaan menuju kesuksesan. Dalam hal ini, Clifford sebagai direktur bertugas untuk merumuskan visi, misi, dan tujuan jangka panjang yang jelas. Tanggung jawabnya juga mencakup pengembangan rencana bisnis yang menyeluruh untuk mencapai tujuan tersebut. Hal ini melibatkan pencarian peluang baru di pasar, analisis risiko, dan penetapan arah strategis perusahaan. Khususnya untuk Why2k, memahami tren fesyen dan keinginan konsumen sangat penting untuk menjaga produk kaos oversize tetap relevan dan menarik bagi pasar.
2. PIC Operasi sangat krusial dalam memastikan bahwa setiap aspek operasional perusahaan berjalan dengan efisien. Dari mengawasi proses operasional hingga mengelola tim penjualan, serta merancang strategi operasional dan mengelola hubungan dengan pelanggan serta mitra bisnis, semua yang dilakukan oleh Yonathan Heritage berkontribusi langsung pada keberhasilan dan pertumbuhan perusahaan. Dengan fokus pada efisiensi, kualitas, dan kepuasan pelanggan, Yonathan dapat memastikan Why2k tetap mampu bersaing dan sukses dalam industri kaos oversize.
3. Tugas PIC Produk adalah memberikan kontribusi signifikan dalam proses transformasi digital dan strategi pemasaran perusahaan. Di Why2k, yang fokus pada penjualan kaos oversize, William Chi bertanggung jawab untuk

memimpin proyek digital, merancang strategi pemasaran digital, dan memperkuat penjualan melalui pemanfaatan teknologi serta inovasi.

4. Tugas PIC Pemasaran di Why2k juga sangat penting, karena Christina harus mengembangkan serta melaksanakan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan memperkuat reputasi merek di pasar. Tanggung jawab Christina meliputi berbagai kegiatan, mulai dari riset pasar, pengembangan merek, pengelolaan kampanye pemasaran, hingga analisis kinerja.
5. PIC Keuangan memegang peran vital dalam pengelolaan keuangan perusahaan, sekaligus memastikan stabilitas dan pertumbuhan keuangan jangka panjang. Sebagai PIC Keuangan di Why2k, yang juga fokus pada kaos oversize, tugas Bernard Abraham meliputi berbagai aspek pengelolaan keuangan, perencanaan strategis, analisis kinerja, dan pengelolaan risiko serta kepatuhan.

Seiring berjalannya waktu tim Why2k semakin lengkap dan sangat suka bekerja secara bersama-sama, lalu terbentuklah struktur yang digunakan oleh tim Why2k yang dibutuhkan sesuai dengan kemampuan dan tugas masing-masing, tim Why2k tersusun sebagai berikut :



Gambar 29 Tim Why2k

6.2 Tujuan dan Sasaran Perusahaan

Brand baju oversize yang Why2k ciptakan karena memiliki tujuan yang besar dalam industri fesyen saat ini. Why2k mempunyai tagline **"Y2K Style, Modern Comfort"** dari tagline tersebut Why2k mempunyai keinginan untuk menggabungkan gaya retro era Y2K atau tahun 2000-an yang di sesuaikan dengan keinginan design yang menarik sesuai dengan kebutuhan trend pada Gen Z. Dengan adanya nostalgia dengan kaos oversize yang bertemakan Y2k dapat menjadi keuntungan untuk Why2k karena dapat menjadi trend yang sangat menarik untuk diikuti oleh kalangan muda Gen Z yang menyukai design retro atau 2000-an, maka Why2k selalu mengikuti perkembangan design yang ada pada trend Gen Z lalu disesuaikan dengan model retro Y2k, walaupun mempunyai konsep retro, Why2k dapat tetap mengikuti perkembangan desain fesyen Gen Z.

Sesuai dengan tagline Why2k, Why2k ingin memberikan sebuah desain yang menarik dan ingin memberikan kenyamanan lebih berupa kualitas bahan kaos oversize yang sesuai dengan model fesyen yang saat ini berkembang. Tagline Why2k menarik konsumen Gen Z dengan design yang menarik, retro, tidak ramai, nyaman, dan enak digunakan, sehingga Why2k adalah perpaduan antara desain retro dengan Gen Z, agar penikmat fesyen Gen Z dapat mengikuti trend Y2k. Why2k menempatkan kreativitas sebagai prioritas utama, baik dalam proses desain maupun produksi, sehingga menjadi fondasi yang kokoh bagi merek ini. Desain kaos oversize yang inovatif sangat penting untuk menarik perhatian konsumen yang mencari fesyen yang nyaman, santai, dan berkualitas dengan harga yang terjangkau. Selain itu, pemasaran dan branding yang efektif juga berperan penting dalam membedakan Why2k di pasar yang sangat luas ini. Tren fesyen kaos oversize sangat diminati, terutama di kalangan generasi muda, memberikan peluang besar bagi Why2k yang menargetkan kelompok tersebut.

Why2k juga akan memanfaatkan berbagai peluang yang tersedia, namun tetap dengan pertimbangan yang matang. Ini mencakup aspek produk, pendekatan terhadap fesyen berkelanjutan, dan potensi ekspansi ke pasar global. Seluruh tim di Why2k mengutamakan kualitas produk dan kepuasan pelanggan sebagai prioritas utama untuk membangun reputasi yang baik serta menciptakan loyalitas di kalangan pelanggan. Dengan strategi yang tepat dan pemahaman mendalam tentang kebutuhan pasar, Why2k memiliki potensi untuk mengoptimalkan sumber daya dan mencapai kesuksesan dalam industri kaos oversize yang mereka jalani.

Target pasar kami yaitu orang-orang yang berumur 16-30 tahun yaitu yang menyukai dunia fesyen, lalu umur 16-30 tahun tersebut banyak yang telah mengenal dunia fesyen, seperti mencocokkan antara warna baju dengan celana sehingga terlihat lebih bagus dan lebih cocok, lalu Why2k ini di targetkan kepada pelanggan yang mempunyai pendapatan menengah dikarenakan Why2k mempunyai harga yang cocok untuk anak berumur 16 tahun, sehingga Why2k lebih mudah dibeli karena kualitas yang cukup bagus dan mempunyai harga yang lebih terjangkau oleh usia 16-30 tahun. Lalu Why2k juga dapat digunakan oleh laki-laki

dan perempuan, dikarenakan kaos oversize ini dapat digunakan oleh laki-laki maupun perempuan. Target pasar yang kami tuju yaitu para pelanggan yang tempat tinggalnya yaitu di jabodetabek dikarenakan Why2k mempunyai rencana untuk membuka booth di kampus-kampus atau di mall, karena target pasarnya yaitu dari anak sekolah, hingga mahasiswa dan sampai orang yang sudah bekerja. Selanjutnya targetnya yaitu kepada pelanggan yang mempunyai minat kepada streetwear, fesyen casual, dan design pakaian unik yang terlihat santai, sehingga dapat menghargai kenyamanan serta keamanan dalam berpakaian. Kaos Why2k ini mempunyai design yang belum ada pada sebelumnya, maka design Why2k mempunyai design unik sehingga dapat menarik pelanggan yang mengikuti fesyen kekinian, sehingga baju tersebut dapat dicocokkan oleh segala macam celana dan tas yang cocok digunakan.

Promosi yang akan kami lakukan adalah melakukan pemasaran ke sosial media, seperti Instagram dan Tiktok. Untuk platform penjualan Why2k dapat dibeli di *e-commerce*, seperti Shopee, dan Tokopedia. Lalu kami akan menyebarkan informasi tentang Why2k melalui fitur promosi dari Instagram, dengan menggunakan fitur tersebut maka informasi seputar Why2k akan menyebar ke banyak orang yang menggunakan Instagram, selain itu kami juga akan menggunakan media promosi berupa video Tiktok, jadi kami akan membuat video promosi iklan yang akan diposting pada Tiktok, video iklan tersebut dapat berupa iklan yang menunjukkan display barang Why2k, atau bisa juga iklan yang diawali oleh drama lalu mempromosikan dengan baju Why2k.

Untuk tetap menambah minat dan pengetahuan pelanggan tentang Why2k, kami harus tetap memikirkan ide promosi untuk Tiktok dan Instagram agar tetap aktif dan menarik pelanggan lebih banyak. Selanjutnya kami juga menggunakan fitur Tiktok Shop yaitu untuk menjual baju oversize dengan mudah, karena saat ini banyak orang yang tertarik untuk menggunakan Tiktok, maka Why2k akan selalu memaksimalkan penjualan melalui Tiktok. Lalu akan kami jual melalui Shopee yaitu melalui Shopee Live, Shopee adalah salah satu *e-commerce* yang digunakan untuk berjualan barang” seperti baju, celana, perabotan rumah tangga, dll. Shopee adalah *e-commerce* nomor 1 yang digunakan oleh banyak pelanggan untuk berjualan, Shopee mempunyai pengguna yaitu 158 juta pengguna di seluruh dunia. Maka jika menggunakan Shopee Live dapat menarik pelanggan lebih sehingga dapat memenuhi margin keuntungan yang ditargetkan oleh Why2k.

Selain itu, Why2k terus berinovasi dengan setiap pembaruan produk, mulai dari desain produk hingga desain promosi. Untuk menarik perhatian Gen Z, Why2k selalu mengikuti tren fesyen yang sedang populer, seperti penggunaan kaos oversize yang banyak digemari oleh Gen Z. Supaya Gen Z lebih mengenal produk Why2k, kami memasarkan brand kami dengan cara yang kuat, sehingga Why2k bisa bersaing dengan kompetitor lain yang juga menjual kaos oversize di platform online.

BAB VII

PERENCANAAN OPERASIONAL

7.1 Model dan Prosedur Operasional

Dalam berjalannya bisnis Why2k, Why2k juga harus mempunyai model dan prosedur operasional yang harus ditetapkan dan harus dijalankan sehingga Why2k dapat menjalankan tugasnya sesuai dengan ketentuan dan keinginan bersama. Berikut ini adalah alur penjelasan model dan prosedur operasional yang dikerjakan oleh tim Why2k dari awal barang dibikin hingga barang dapat sampai ke customer. Baju yang disediakan oleh Why2k yaitu baju ready stock yaitu yang mempunyai ukuran oversize dari M, L, dan XL. Selain itu Why2k juga menyediakan ziplock untuk pengiriman baju sehingga baju dapat terjaga dengan baik. Produk Why2k awalnya menyediakan 48 pcs yaitu yang berisi kan **“Why2k Original”**, **“Neo”**, dan **“Slick”** mempunyai banyaknya stok yang sama yaitu berisikan M ada 5 pcs, L ada 6 pcs, dan XL ada 5 pcs, sehingga total dari keseluruhan yaitu 48 pcs dari 3 produk yang Why2k sediakan. Why2k menyediakan ready stok yaitu untuk mempermudah pengiriman sehingga baju Why2k dapat sampai kepada pelanggan dengan baik dan tidak kurang apapun.

7.1.1 Proses Pembuatan Rancangan Konsep Why2k

Sebagai bisnis yang bergerak di bidang fesyen, Why2k harus memiliki konsep yang menarik agar dapat membedakan Why2k dari produk pesaing yang beredar di pasaran, banyak toko daring. Why2k ingin membedakan dirinya dari pelanggan lain dengan menawarkan produk yang merupakan gabungan kaos oblong minimalis sederhana dengan desain unik bertema Y2K yang dicetak di bagian depan dan belakang kaos kami.

7.1.2 Proses Design Why2k

Dalam proses berjalannya Why2k, Why2k membuat berbagai macam design yang disiapkan oleh PIC Design sehingga PIC Design menyediakan banyak design kaos oversize yang bertemakan Y2k. Lalu setelah itu para PIC dan Direktur memilih bersama design yang telah dibikin, **“Why2k Original”**, **“Neo”**, dan **“Slick”** adalah nama design dan gambar kaos yang dipilih.



Gambar 30 Desain Why2k Original



Gambar 31 Desain Neo



Gambar 32 Desain Slick

7.1.2.1 Why2k Original

"**Why2k Original**" mempunyai desain futuristiknya yang khas, kaos oversize "Why2k Original" ini membawa para pengguna ke awal tahun 2000-an, saat orang-orang dengan antusias menyambut milenium baru. Jenis huruf tebal dan kontemporer dari kata "Why2k?" pada kaos oversize ini tampak ingin membawa para pengguna untuk mempertimbangkan fenomena Y2k itu sendiri, saat orang-orang bertanya, garis-garis berkelok-kelok dan bintang-bintang berkilauan pada desain kaos oversize ini memberikan kesan "berteknologi tinggi" yang menjadi ciri khas tampilan Y2k. Desain kaos oversize ini mengajak pengguna untuk menghidupkan kembali semangat optimis era Y2k sambil menawarkan sesuatu yang kontemporer dan penuh nostalgia di tengah kebangkitan mode tahun 2000-an.

7.1.2.2 Neo

Mode Y2K yang populer pada akhir tahun 1990-an dan awal tahun 2000-an diinterpretasikan ulang dalam kaos oversize "Neo". Penggunaan istilah "Neo" pada kaos oversize ini tampaknya menyoroti bagaimana gaya Y2K telah mengambil bentuk baru dalam industri mode saat ini, menjadi relevan sekali lagi. Gambar belakang kaos oversize ini menampilkan ilustrasi grafis dinamis yang mencerminkan aspek avant-garde dan unik dari estetika Y2K. Gambar ini menggabungkan warna-warna yang saling bertabrakan dan bentuk-bentuk abstrak yang sering ditemukan dalam desain-desain dari tahun 2000-an. Selain bersifat nostalgia, desain "Neo" menunjukkan bahwa semangat Y2K masih relevan dan memiliki makna baru dalam generasi baru.

7.1.2.3 Slick

Nuansa futuristik, kreatif, dan ceria dari desain Y2K ini menangkap suasana hati yang ceria dan penuh semangat pada era tersebut, khususnya yang berkaitan dengan kehidupan modern dan terobosan teknologi. Kaos ini memiliki ilustrasi yang cerah dan khas di bagian belakang yang tampak seperti karakter kartun atau elemen dari alam semesta yang fantastis. Tampilan ini merupakan ciri khas gerakan Y2K, yang sangat dipengaruhi oleh internet, video game, dan teknologi yang sedang berkembang saat itu. Berbeda dengan nuansa suram yang sering menyertai tren mode sebelumnya, warna pastel dan cerah menjadi mode pada tahun 2000-an karena menyampaikan kesan ringan dan menyenangkan. Gambar atau bentuk kartun yang muncul di bagian belakang kaos oversize merupakan contoh komponen desain yang menunjukkan sikap menyenangkan terhadap gaya, di mana desain berfungsi sebagai sarana ekspresi diri sekaligus estetika.

7.1.3 Mencari Penyedia Layanan (Vendor)

Menemukan vendor atau penyedia layanan untuk produk dengan tampilan tahun 2000-an dan tema Y2K bisa jadi sulit, tetapi Why2k dapat mengidentifikasi penjual yang ideal dengan strategi yang tepat. Produk dengan tema Y2K, yang semakin populer, memiliki berbagai komponen desain, termasuk warna pastel, motif futuristik, sentuhan cyber, dan desain kartun yang hidup dan unik. Memilih vendor yang tepat sangat penting untuk menjamin bahwa barang dagangan Why2k secara akurat mencerminkan estetika yang khas ini. Berikut adalah beberapa kiat untuk memilih vendor kaos oversize bertema Y2K.

Melakukan studi ekstensif tentang tren Y2K—baik dari segi estetika maupun jenis produk yang diproduksi—adalah langkah pertama dalam memilih penyedia terbaik. Menyelidiki situs visual lain seperti Pinterest, Instagram, dan TikTok—tempat banyak anak muda atau desainer menerbitkan konten bergaya Y2K—dapat membantu mencapai hal ini. Why2k akan lebih mudah memutuskan jenis barang yang ingin mereka buat jika mereka memiliki pemahaman menyeluruh tentang elemen-elemen khas tahun 2000-an ini. Misalnya, apakah Why2k tertarik memproduksi kaos oversize dengan desain grafis Y2K, aksesoris berwarna pastel dengan efek berkilauan, atau bahkan barang digital seperti stiker atau ilustrasi

Menemukan vendor yang mampu memproduksi barang sesuai dengan gaya Y2K adalah langkah selanjutnya setelah memahami ide di balik produk yang dimaksud. Mencari di pasar daring seperti Alibaba, Etsy, dan Tokopedia adalah salah satu metode yang efisien. Why2k dapat menggunakan kata kunci seperti "mode Y2K," "estetika Y2K," atau "produk yang terinspirasi Y2K" di situs-situs seperti ini untuk menemukan vendor yang berpengalaman membuat kaos oversize. Why2k dapat menentukan dari deskripsi produk apakah vendor memiliki keahlian

sebelumnya dalam membuat produk bertema retro atau apakah mereka dapat bekerja dengan warna dan desain standar Y2K.

Karena platform Photoshop dan Adobe Illustrator menawarkan alat untuk mengedit gambar dan mockup kaos oversize, keduanya mungkin juga menjadi pilihan terbaik untuk mendesain. Banyak desain yang diproduksi oleh Why2k di kedua aplikasi tersebut yang menggabungkan estetika desain Y2K. Jika ada pedagang yang membuat desain untuk merek kaos oversize Why2k yang terkait dengan Y2K, Why2k juga dapat memberikan komentar dan masukan, karena platform ini digunakan oleh vendor pakaian.

Why2k dapat bertanya langsung kepada desainer atau pedagang apakah mereka bersedia bekerja sama untuk memproduksi barang-barang unik yang sesuai dengan estetika Y2K guna mempelajari lebih lanjut tentang kaos oversize, termasuk bahan, desain, dan detail lainnya. Menghubungi vendor secara langsung dapat membantu Why2k menilai kualitas barang yang mereka sediakan dan berdiskusi secara mendalam tentang ide yang diminati Why2k.

Jangan ragu untuk meminta sampel jika Why2k ingin memastikan bahwa penjual benar-benar memahami konsep Y2K dan dapat membuat produk yang berfungsi. Memperoleh sampel akan membantu Why2k menentukan apakah kualitas dan desain memenuhi harapan, meskipun ada potensi biaya tambahan. Why2k akan lebih yakin sebelum memilih untuk melakukan pemesanan massal dengan pendekatan ini. Metode lain untuk mengukur seberapa baik pemasok memahami tren ini adalah dengan meminta mereka menunjukkan contoh produk bertema Y2K mereka.

Terakhir, pertimbangkan untuk bergabung dengan forum atau grup yang membahas tren Y2K. Banyak pengguna situs media sosial seperti grup Facebook dan Reddit saling bertukar informasi tentang vendor yang dapat memenuhi permintaan barang bertema retro. Why2k dapat memperoleh rujukan dari orang-orang yang pernah berurusan dengan vendor tertentu dan memiliki pengetahuan langsung tentang prosedur produksi dan produk akhir. Ini bisa menjadi alat yang berguna yang membantu Why2k menghindari vendor yang tidak terampil atau tidak profesional.

7.1.4 Proses Pembuatan Baju

Ada sejumlah proses penting dalam produksi kaos oversize Why2k, yang juga dikenal sebagai kaos oversize bertema Y2K atau tahun 2000-an, dari tahap desain hingga tahap saat kaos oversize disiapkan untuk dikemas dan dijual.

Perencanaan desain merupakan langkah awal dalam proses ini. Para desainer akan memulai dengan meneliti desain estetika Y2K yang dikembangkan oleh PIC Design Why2k, yang menampilkan elemen desain yang dipengaruhi oleh

teknologi digital awal dan warna khas seperti ungu pastel, biru cerah, dan merah muda neon. Pola abstrak, grafik kartun kreatif, dan huruf bergaya futuristik sering digunakan dalam desain grafis. Karena ukuran kaos yang lebih besar menawarkan kanvas besar untuk menunjukkan desain, desainer juga memperhitungkan bentuk kaos oversize yang akan digunakan pada tahap ini.

Setelah desain pertama selesai, vendor akan memilih bahan dan warna kaos yang sesuai. Katun, yang nyaman dan cukup tebal untuk mempertahankan bentuk kaos oversize namun tetap lembut dan cepat menyerap keringat, Why2k menggunakan katun setebal 24s untuk kaos oversize. Katun dengan gramatur sedang hingga berat sangat sering digunakan, memberikan kaos oversize tampilan yang lebih mengalir dan membuatnya cocok. Karena sering dipilih untuk menghasilkan citra yang hidup dan menarik, sejalan dengan tren Y2K, warna pastel seperti ungu cerah pada kaos oversize "Slick" atau warna cerah seperti putih pada kaos oversize "Why2k Original" dapat digunakan sebagai warna dasar kaos oversize. Selain itu, "Neo" Warna dasar kaos oversize akan dimodifikasi agar sesuai dengan desain yang dicetak untuk menciptakan tampilan keseluruhan yang kohesif.

Pencetakan desain dilakukan berikutnya, setelah pemilihan warna dasar dan bahan. Berbagai teknik pencetakan dapat digunakan, bergantung pada jenis desain dan jumlah kaos oversize yang diproduksi. Plastisol, yang sering dikenal sebagai sablon atau DTF, adalah teknik sablon manual populer yang menggunakan tinta khusus dan sablon untuk menerapkan desain yang dipilih pada pakaian. Teknik ini menghasilkan hasil yang tahan lama dan cocok untuk desain yang menggunakan warna blok yang kuat. Sablon digital mungkin menjadi pilihan yang lebih baik untuk desain dengan gradasi warna dan kompleksitas yang lebih tinggi. Warna yang lebih bervariasi dan hasil yang lebih detail dapat dihasilkan dengan teknologi ini, meskipun biaya produksinya mungkin lebih tinggi. Bagian depan, belakang, atau bahkan sisi lengan baju akan dicetak dengan desain akhir di lokasi yang dipilih. Why2k menggunakan metode plastisol, yang juga dikenal sebagai sablon manual, karena mereka ingin warna pada baju tampak lebih cerah dan hasil sablon bertahan lebih lama.

Pemotongan dan penjahitan adalah langkah selanjutnya setelah pencetakan. Model baju Why2k yang sangat besar ini berarti bahwa untuk mendapatkan efek longgar yang diinginkan, polanya harus lebih besar dari ukuran biasa. Umumnya menampilkan tubuh yang lebih lebar dan lengan yang lebih panjang, desain baju yang terlalu besar ini memberikan kesan santai dan riang saat dikenakan. Setiap komponen kaos oversize, termasuk leher, badan, dan lengan, harus disambung dengan jahitan yang kuat dan rapi setelah kain dipotong dengan tepat agar sesuai dengan pola yang ditentukan. Untuk memastikan kaos oversize nyaman dipakai dan tahan terhadap kerusakan, diperlukan prosedur menjahit berkualitas tinggi. Selain itu, kaos oversize memiliki jahitan ekstra untuk memperkuat kerah dan ujung lengan.

Kaos oversize akan melalui tahap kontrol kualitas setelah dijahit dan semua komponen telah dipasang dengan benar. Pada tahap ini, setiap kaos oversize diperiksa secara menyeluruh untuk memastikan jahitan, bahan, dan desain semuanya sempurna. Kaos oversize akan diperbaiki atau diganti jika ditemukan cacat seperti tinta cetak yang tidak rata, jahitan yang ceroboh, atau warna yang tidak serasi. Setelah kaos oversize lolos kontrol kualitas, kaos oversize akan dirapikan, menggunakan setrika uap untuk menghaluskan kerutan dan membuatnya tampak bagus.

7.1.5 Membeli Ziplock dan Packing

Karena sejumlah alasan penting yang berkaitan dengan tampilan, keamanan, dan kepuasan pelanggan, kaos oversize Why2k memilih untuk menggunakan ziplock dan kemasan dalam kemasannya. Pelanggan diberikan kesan yang halus dan menarik dengan menggunakan ziplock dan kemasan yang tepat, yang juga membantu menjaga kualitas kaos oversize.

Selama pengiriman dan penyimpanan, ziplock pertama-tama berfungsi untuk melindungi kaos oversize dari debu, kelembapan, dan kotoran. Kaos oversize Why2k dapat tetap bagus dan bersih hingga dikirim ke pelanggan berkat pembungkus ziplock. Untuk menjaga tampilan baru kaos oversize dan mencegah kerutan atau kerusakan lain selama pengiriman.

Kedua, produk memperoleh nilai visual dari penggunaan ziplock dan kemasan. Produk yang menggunakan kemasan dan desain yang mencolok, dan ziplock dapat menyampaikan kesan profesionalisme dan modernitas. Pelanggan yang membeli kaos oversize sering kali mengharapkan kemasan yang mencerminkan estetika produk, dan ziplock menciptakan tampilan yang mewah dan menarik yang meningkatkan eksklusivitas barang yang dirasakan.

Terakhir, pelanggan memiliki pengalaman yang lebih positif saat menerima pengemasan berkualitas tinggi. Pelanggan lebih menghargai dan senang dengan perhatian produsen terhadap detail saat mereka menerima produk yang dibungkus dengan baik.

7.1.6 Cara Melakukan Order Melalui Tiktok, Instagram, Whatsapp

Ada tiga cara mudah untuk memesan kaos oversize Why2k yaitu melalui WhatsApp, pesan langsung (DM) Instagram, dan TikTok Shop. Berikut adalah petunjuk lengkap untuk setiap metode agar pemesanan menjadi mudah dan bebas repot.

7.1.6.1 Cara Order Melalui TikTok Shop

Langkah pertama dalam melakukan pembelian melalui TikTok Shop adalah membuka aplikasi TikTok dan mencari akun resmi Why2k atau kaos oversize Why2k. Setelah produk pilihan kaos oversize ditemukan, klik gambar atau videonya untuk mengakses halaman detail. Hal tersebut dapat memilih dari berbagai ukuran, warna, dan detail lainnya di sana. Pilih warna dan ukuran yang paling disukai.

Untuk menambahkan produk ke keranjang belanja, dapat dilakukan dengan cara klik opsi **"Beli Sekarang"** atau **"Tambahkan ke Keranjang"** setelah memilih karakteristik produk. Lalu pembeli akan diminta untuk memberikan alamat pengiriman dan metode pembayaran oleh TikTok Shop. Pastikan alamat pengiriman akurat untuk memastikan pengiriman barang yang cepat dan tepat. Opsi pembayaran mencakup transfer bank, kartu debit, atau dompet elektronik, tergantung pada peraturan TikTok Shop. Pembeli akan menerima pemberitahuan konfirmasi pesanan setelah pembayaran selesai, dan transaksi akan diproses. Selain itu, pantau status pengiriman di TikTok Shop untuk melacak kemajuan hingga barang sampai di rumah pembeli.

7.1.6.2 Cara Order Melalui Direct Message (DM) Instagram

Pembeli dapat membuka akun Instagram resmi Why2k. Lalu setelah akun ditemukan, cari sorotan atau kiriman yang menyertakan kaos oversize yang ingin dibeli. Akan tertera detail seperti harga, warna, dan ukuran.

Untuk memesan, buka halaman profil Instagram Why2k dan klik **"Pesan"** atau simbol pesan. Gunakan struktur yang jelas saat mengirim pesan langsung (DM), termasuk nama produk (misalnya, "Kaos Y2K Oversize") atau dapat mengirim pesan berupa nama pembeli, alamat lengkap (alamat, kelurahan, kecamatan, kodepos), nomor telepon, ukuran baju, jenis kaos oversize, dan jumlah pesanan. Administrator Instagram Why2k akan membalas dengan konfirmasi pesanan, total harga, dan detail pembayaran. Setelah pembayaran diverifikasi, administrator akan mengeksekusi pesanan dan memberitahu perkiraan waktu pengiriman. Maka tinggal menunggu pengiriman dilakukan oleh tim Why2k.

7.1.6.3 Cara Order Melalui WhatsApp

Menggunakan WhatsApp untuk memesan secara langsung merupakan opsi tambahan. Nomor WhatsApp Why2k resmi tersedia di bio Instagram, TikTok, dan akun media sosial lain yang berada di bawah kendalinya. Setelah pembeli memiliki nomor WhatsApp, kirim pesan ke nomor tersebut dengan membuka aplikasi WhatsApp.

Perkenalkan diri dan nyatakan dalam pesan awal bahwa ingin memesan kaos oversize Why2k. Tambahkan semua detail yang perlu diketahui tentang barang yang ingin dibeli, termasuk nama, ukuran, jenis kaos oversize Why2k, dan jumlahnya. Nomor telepon yang aktif dan alamat pengiriman lengkap juga diperlukan untuk memungkinkan pengiriman. Setelah mengirimkan data ini, tim Why2k akan menanggapi dengan informasi tentang biaya, biaya pengiriman, dan opsi pembayaran yang diterima. Setelah pembayaran diterima dan diverifikasi, pesanan akan segera ditangani, dan akan menerima detail mengenai perkiraan waktu pengiriman.

Karena persediaan dapat berubah setiap saat, maka berhati-hatilah untuk memesan ukuran, warna yang diinginkan dan harus mengecek kembali ketersediaan produk kepada tim Why2k melalui mengirim pesan ke TikTok Why2k, Direct Message Instagram, dan Whatsapp sebelum melakukan pemesanan. Selain itu, simpan konfirmasi pesanan dan bukti pembayaran untuk berjaga-jaga jika terjadi masalah dengan pengiriman.

7.1.7 Cara mengajukan Feedback atau Komplain

Pembeli dapat menggunakan TikTok, Instagram, atau WhatsApp untuk menyampaikan ketidakpuasan atau memberikan masukan jika penerima mendapatkan produk Why2k yang kualitasnya buruk, seperti kaos oversize yang rusak atau tidak dapat diterima. Untuk memastikan bahwa keluhan atau komentar ditangani dengan cepat dan efisien, ikuti langkah-langkah sederhana dan mudah ini untuk menyampaikannya di setiap platform.

7.1.7.1 Cara Komplain Melalui TikTok Shop

Langkah pertama jika membeli sesuatu dari TikTok Shop adalah meluncurkan aplikasi TikTok dan membuka area "Pesanan Saya" di akun Tiktok. Daftar pesanan sebelumnya dapat dilihat di sana. Pilih pesanan kaos oversize Why2k yang ingin sampaikan ketidakpuasannya.

Setelah pesanan dipilih, cari tombol "**Kembalikan Barang**" atau "**Kirim Keluhan**", yang terdapat di area informasi pesanan. Pembeli dapat memilih penyebab keluhan di halaman keluhan, seperti "**Produk Cacat**" atau "**Tidak Sesuai Deskripsi**". Berikan informasi spesifik tentang masalah barang, seperti apakah kainnya cacat, warnanya berbeda, atau ukurannya salah. Untuk menjelaskan keluhan, pembeli juga dapat memberikan gambar atau video produk yang rusak.

Setelah semua informasi diisi, gunakan aplikasi untuk mengajukan keluhan. Setelah keluhan dinilai oleh TikTok Shop atau penjual akan menanggapi dengan barang pengganti, pengembalian uang, atau ganti rugi lain sesuai dengan kebijakan mereka.

7.1.7.2 Cara Komplain Melalui Direct Message (DM) Instagram

Pesan langsung (DM) di akun Instagram Why2k merupakan opsi jika memesan di Instagram atau ingin memberikan umpan balik langsung kepada perusahaan. Untuk memulai percakapan, pertama-tama akses profil Instagram Why2k lalu pilih "**Pesan**" atau tombol pesan.

Sampaikan keluhan dengan jelas dan sopan dalam pesan langsung. Mengatakan bahwa membeli kaos oversize Why2k berukuran besar dan menemukan cacat atau masalah pada barang yang diterima adalah langkah awal yang baik. Berikan informasi spesifik tentang masalah tersebut, termasuk apakah kainnya robek, apakah warnanya berubah, atau apakah cetakannya rusak. Pastikan untuk menambahkan gambar atau video yang menggambarkan area yang bermasalah sehingga Why2k dapat memahami kondisi produk.

Tim Instagram Why2k akan sering membalas pesan dan menawarkan solusi sesuai dengan kebijakan mereka, yang dapat mencakup pengembalian uang atau penggantian barang. Untuk memastikan bahwa masalah teratasi, pembeli dapat mencoba mengirim pesan pengingat jika tidak mendapat balasan dari mereka dalam beberapa hari.

7.1.7.3 Cara Komplain Melalui WhatsApp

Pembeli dapat menggunakan nomor WhatsApp resmi Why2k, yang tersedia di bagian bio di Instagram atau TikTok mereka, untuk menyampaikan keluhan atau memberikan komentar. Setelah menemukan nomor tersebut, luncurkan aplikasi WhatsApp dan kirimkan pesan kepada mereka.

Beritahu mereka bahwa ingin komplain mengenai kaos oversize yaitu yang berukuran besar dan menemukan masalah pada kaos oversize tersebut di pesan pertama yang ingin dikirim. Berikan penjelasan yang komprehensif tentang keluhan, sebutkan jenis cacat atau masalah produk, dan sertakan gambar atau video untuk mendukung klaim. Misalnya, pembeli dapat menyatakan bahwa kainnya bernoda atau jahitannya rusak. Selain itu, pastikan untuk mengirimkan bukti pembelian atau nomor pesanan (jika berlaku) sehingga tim dukungan pelanggan Why2k dapat memverifikasi informasi pesanan.

Tim WhatsApp Why2k akan membalas dan menawarkan petunjuk untuk tindakan berikut. Bergantung pada kebijakan mereka dan kondisi produk yang diterima, tim Why2k mungkin memberikan penggantian atau pengembalian uang sebagai ganti rugi. Pastikan pembeli dapat mematuhi petunjuk pengiriman dengan tepat jika tim Why2k dapat meminta untuk mengembalikan barang yang rusak.

Untuk membantu komunikasi, selalu gunakan bahasa yang baik dan lugas baik saat mengajukan keluhan maupun memberikan umpan balik. Jika ada masalah lain, berhati-hatilah untuk menyimpan bukti pembelian dan percakapan. Jawaban terbaik akan diberikan oleh Why2k jika keluhan tersebut diungkapkan dengan benar dan didukung oleh bukti yang cukup.

Sangat bermanfaat juga untuk menggunakan gambar atau video yang menunjukkan kondisi produk yang rusak sehingga penjual dapat melihat masalah tersebut secara langsung dan mengambil tindakan lebih cepat. Setiap platform menangani berbagai hal dengan sedikit berbeda, tetapi secara umum, Why2k akan berupaya untuk menawarkan jawaban terbaik guna menjamin kepuasan klien.

7.1.8 Cara Pengembalian Kaos Oversize Why2k yang Salah Ukuran

Pembeli dapat menggunakan WhatsApp, Instagram, atau TikTok Shop untuk meminta pengembalian dana jika menerima produk Why2k yang ukurannya salah. Berikut adalah petunjuk untuk mengembalikan barang, dipecah menjadi beberapa langkah sederhana dan mudah dipahami untuk setiap platform guna memastikan prosedur yang lancar.

7.1.8.1 Cara Pengembalian Barang Melalui TikTok Shop

Hal pertama yang harus dilakukan jika membeli produk Why2k melalui TikTok Shop dan menemukan bahwa ukurannya salah adalah membuka aplikasi TikTok dan membuka area "**Pesanan Saya**" di akun Tiktok pembeli. Daftar semua pesanan yang telah dibuat dapat ditemukan di sini. Pilih pesanan kaos oversize Why2k yang ukurannya salah.

Setelah pesanan dipilih, cari opsi "**Kembalikan Barang**" atau "**Minta Pengembalian**", yang ditemukan di halaman pesanan. Lalu pembeli akan diminta untuk memilih alasan pengembalian; gunakan "**Ukuran Salah**" atau yang serupa. Setelah itu, TikTok Shop akan meminta untuk mengunggah gambar atau video yang menunjukkan kondisi barang dan menyertakan label ukuran kaos oversize sehingga Why2k dapat memverifikasi bahwa barang tersebut memang berukuran salah.

Gunakan aplikasi untuk mengajukan permintaan pengembalian setelah semua informasi telah diisi. Setelah permintaan ditinjau, Why2k atau TikTok Shop akan memberitahu tentang tindakan selanjutnya, yang dapat melibatkan pengembalian uang atau pengiriman ulang barang dengan ukuran yang benar. Perhatikan petunjuknya, termasuk yang terkait dengan pengembalian barang ke alamat tertentu. Pastikan juga untuk memperhatikan peringatan aplikasi TikTok untuk mengetahui pembaruan apa pun.

7.1.8.2 Cara Pengembalian Barang Melalui Direct Message (DM) Instagram

Pembeli dapat mengirim pesan langsung (DM) ke akun Instagram resmi Why2k jika telah memesan di Instagram atau ingin mengajukan pengembalian menggunakan saluran ini. Untuk memulai percakapan, cari akun tersebut dan klik **"Pesan"** atau tombol pesan.

Jelaskan dalam pesan bahwa pembeli ingin mengembalikan barang karena ukurannya salah. Jika nomor pesanan tersedia, sebutkan bersama dengan informasi terkait lainnya. Untuk menunjukkan bahwa ukuran yang diperoleh tidak sesuai dengan pesanan, sertakan gambar atau video barang dagangan beserta label ukuran baju. Tunjukkan dengan jelas perbedaannya, misalnya, jika membeli ukuran L tetapi akhirnya mendapatkan ukuran M.

Tim Instagram Why2k akan membalas pesan dan memberi informasi tentang apa yang harus dilakukan selanjutnya. Selain menawarkan solusi alternatif, termasuk mengirimkan barang pengganti dengan ukuran yang sesuai, mereka dapat meminta untuk mengembalikan barang tersebut ke alamat yang mereka berikan. Untuk memastikan proses pengembalian berjalan dengan baik, perhatikan baik-baik instruksi admin.

7.1.8.3 Cara Pengembalian Barang Melalui WhatsApp

Pertama, cari nomor WhatsApp resmi Why2k, yang tersedia di bio Instagram atau TikTok mereka, jika ingin mengirimkan pengembalian melalui WhatsApp. Setelah mendapatkan nomor tersebut, kirimkan pesan kepada mereka menggunakan aplikasi WhatsApp.

Tulis dalam pesan bahwa ukuran barang tersebut salah dan ingin mengembalikannya. Nama produk, ukuran yang dibeli, dan ukuran yang terima harus disertakan. Untuk membantu Why2k memahami masalah pembeli, pembeli juga harus menyertakan gambar atau video sebagai bukti, khususnya label ukuran produk. Agar mereka dapat memvalidasi pembelian, berikan nomor pesanan atau bukti pembayaran jika tersedia.

Saat mengirim pesan kepada admin Why2k di WhatsApp, mereka akan menanggapi dengan lebih detail tentang prosedur pengembalian. Jika memungkinkan, mereka akan menawarkan opsi penyesuaian ukuran, atau mereka mungkin meminta untuk mengirimkan barang ke alamat yang ditentukan. Perhatikan baik-baik arahan mereka dan ajukan pertanyaan jika ada yang tidak jelas.

Ada juga tips untuk mengajukan pengembalian kaos Why2k yang mempunyai salah pengiriman yaitu :

- **Simpan Bukti Pengiriman:** Simpan bukti pengiriman, atau tanda terima, sebagai bukti bahwa telah mengirim barang jika diminta untuk mengembalikannya.
- **Gunakan Bahasa yang Jelas dan Sopan:** Saat mengirimkan pengembalian, pastikan untuk menjelaskan masalah tersebut secara lengkap dan sopan sehingga Why2k dapat memahami keadaan dan mempercepat prosedur pengembalian.
- **Tanyakan Tentang Kebijakan Pengembalian:** Karena setiap pengecer memiliki kebijakan pengembalian yang unik, pastikan untuk mencari tahu apakah ada kondisi khusus, seperti kondisi asli produk dan label yang masih ada di dalamnya.

Pembeli dapat mengajukan pengembalian barang dengan cepat dan mudah menggunakan WhatsApp, Instagram, atau TikTok Shop dengan mengikuti petunjuk. Selama mengajukan keluhan dengan cara yang transparan dan patuh, Why2k akan membantu menyelesaikan masalah pengembalian barang.

7.1.9 Tempat Pengiriman Why2k

Tempat pengiriman kaos oversize Why2k yaitu berada pada rumah PIC Operation atau rumah Yonathan Heritage, yang berfungsi sebagai pusat logistik kaos oversize Why2k untuk mengelola pengiriman, merupakan tempat pengiriman barang Why2k. Untuk menjamin bahwa barang dapat dikirimkan kepada pembeli secara tepat waktu dan akurat. Sebelum dikemas dan dikirim ke pelanggan, produk Why2k disimpan pada rumah PIC Operation dalam sistem bisnis yang tidak menggunakan gudang besar atau fasilitas distribusi khusus.

Barang-barang Why2k, termasuk kaos oversize bertema Y2K, disimpan di lingkungan yang rapi dan bersih di rumah PIC Operation untuk menjaga kualitasnya. Saat pesanan diterima, tim PIC Operation yang bertanggung jawab akan memprosesnya sesuai dengan spesifikasi pelanggan dan memastikan bahwa setiap produk diperiksa secara menyeluruh, terutama dalam hal ukuran, warna, dan kualitas, untuk memastikan bahwa barang tersebut sesuai dengan pesanan pelanggan.

PIC Operation akan mengemas barang dagangan dengan hati-hati setelah diperiksa, sering kali menggunakan kantong ziplock atau kemasan lain untuk menjaga kondisi barang saat dikirim. Produk terlindungi dari kerusakan dengan pengemasan yang tertib dan aman, memastikan bahwa pembeli menerima barang yang dibeli tanpa kerusakan. Barang dagangan dapat diangkut melalui layanan

ekspedisi lokal atau layanan pengiriman pilihan pelanggan setelah prosedur pengemasan selesai.

Why2k dapat menghemat biaya operasional dengan pengiriman dari rumah PIC Operation alih-alih menyewa gudang besar, sekaligus tetap memegang kendali penuh atas prosedur pengemasan dan pengiriman. PIC Operation dapat memproses setiap pesanan dengan lebih cepat dan fleksibel berkat strategi operasional ini, yang memastikan bahwa barang dikirimkan ke pelanggan secara efektif.

7.1.10 Cara Membeli Secara Offline

Pelanggan dapat mengikuti sejumlah proses mudah dan tuntas untuk membeli kaos bermerek Why2k berukuran besar di Sinar Store yang beralamat di Jalan Ciledug Raya, RT 008/RW 010, Kelurahan Cipulir, Kecamatan Kebayoran Lama. Jika konsumen dapat mempelajari tata cara yang benar dan mempersiapkan segala sesuatunya, proses pembelian ini dapat berjalan dengan menyenangkan.

Hal pertama yang harus dilakukan adalah memahami lokasi Sinar Store di Jalan Ciledug Raya. Mengingat Jalan Ciledug Raya merupakan salah satu jalan utama yang menghubungkan berbagai wilayah di Kebayoran Lama, toko ini berada di lokasi yang cukup ramai. Bagi pelanggan yang belum mengenal area ini, aplikasi Google Maps atau aplikasi peta lainnya dapat digunakan. Pelanggan akan dapat menemukan toko ini dengan lebih mudah dan terhindar dari tersesat berkat saran rute yang tepat dari aplikasi tersebut. Cara lain untuk mengetahui lokasi toko jika tidak memiliki aplikasi peta adalah dengan bertanya kepada penduduk setempat. Banyak orang di sekitar lokasi toko yang mungkin sudah mengenal Sinar Store, sehingga memudahkan mereka untuk memberikan petunjuk arah.

Pelanggan akan melihat bahwa Sinar Store menawarkan berbagai macam barang mode, termasuk kaos oblong besar yang mereka cari dari merek Why2k.

Memasuki dan berinteraksi dengan karyawan toko adalah tahap selanjutnya. Sejumlah staf siap membantu pelanggan di Sinar Store. Menanyakan langsung kepada staf apakah kaos oblong besar merek Why2k tersedia adalah tindakan terbaik. Karena koleksi kaos oblong besar Why2k sering kali hadir dalam berbagai variasi, sebutkan jenis atau model kaos oblong yang Anda cari secara spesifik. Sangat penting untuk memberikan gambaran yang jelas kepada karyawan toko sehingga mereka dapat segera memajang koleksi yang relevan karena mungkin ada perbedaan dalam warna, desain, dan bahan.

Tahap selanjutnya bagi konsumen adalah memeriksa kaos Why2k secara menyeluruh setelah menemukan yang mereka inginkan. Periksa jahitan dan detail bahan, dan pastikan ukuran yang diinginkan pelanggan terpenuhi. Salah satu daya tarik kaos oblong oversized adalah tampilannya yang lebih santai dan nyaman karena potongannya yang lebih besar dibandingkan kaos oblong standar. Gunakan

ruang ganti jika tersedia di Sinar Store untuk mencoba kaos oblong tersebut. Hal ini penting untuk memastikan kaos oblong sesuai dengan bentuk tubuh dan selera mode pelanggan sekaligus membuat Anda merasa nyaman. Selain itu, dengan memberikan kesempatan kepada konsumen untuk mencoba kaos oblong terlebih dahulu, mereka dapat menilai kualitas bahan dan kenyamanan saat dikenakan.

Konsumen dapat melanjutkan ke proses pembayaran jika sudah yakin dengan kaos yang ingin dibeli. Sinar Store menyediakan beberapa pilihan pembayaran, seperti tunai, kartu debit atau kredit, bahkan aplikasi pembayaran digital. Agar proses transaksi berjalan lancar, sebaiknya tanyakan terlebih dahulu kepada kasir mengenai berbagai alternatif pembayaran yang tersedia. Pastikan gadget atau kartu sudah siap dan saldo cukup jika pelanggan memilih untuk membayar dengan metode elektronik atau digital.

Jangan lupa untuk meminta struk atau nota sebagai bukti pembelian setelah pembayaran selesai. Khususnya, jika pelanggan harus menukar barang atau mengklaim jaminan kualitas jika pakaian yang dibeli bermasalah, catatan ini dapat membantu untuk referensi di masa mendatang. Sebagian besar pengecer akan secara otomatis mengeluarkan struk, tetapi jika tidak, sebaiknya Anda mengingatkan kasir. Simpan struk ini dengan hati-hati bersama barang yang dibeli.

Pelanggan dapat memperoleh pengalaman berbelanja yang positif di Sinar Stores dengan memahami dan menyelesaikan prosedur yang disebutkan di atas. Pelanggan dapat terhubung langsung dengan produk saat membeli secara offline, yang meningkatkan rasa percaya diri mereka terhadap pilihan mereka. Selain memenuhi tuntutan mode, kaos oblong Why2k yang dibeli pembeli akan cukup nyaman dikenakan dalam berbagai kesempatan.

7.1.11 Penjualan Demo Day

Universitas Multimedia Nusantara menyelenggarakan Demo Day pada 1 Desember. Acara ini akan berlangsung di lantai 1 Gedung D, yang dijadwalkan dimulai pukul 08.00 WIB dan berakhir pukul 11.00 WIB. Demo Day ini memberikan kesempatan kepada mahasiswa dan tamu UMN untuk melihat dan membeli kaos oversize Why2k yang saat ini sedang populer, terutama di kalangan penggemar gaya vintage tahun 2000-an.

Kaos oversize Why2k terbaru akan dipamerkan pada Demo Day ini. Kaos ini memiliki desain yang unik dengan sentuhan grafis dan warna khas Y2K yang menarik perhatian. Tren mode tahun 2000-an yang saat ini kembali digemari anak muda menjadi inspirasi desain kaos oversize retro. Pengunjung akan mendapatkan pengalaman berbelanja langsung yang berbeda dengan berbelanja online, selain dapat melihat langsung kualitas desain dan bahan produk.

Selain itu, acara Demo Day ini memberi kesempatan kepada para peserta untuk mencoba kaos oversize sesuai ukuran yang mereka inginkan guna memastikan ukuran yang pas sebelum melakukan pembelian. Melalui komunikasi langsung, tim Why2k dapat memberikan penjelasan yang lebih menyeluruh kepada calon pelanggan tentang bahan kaos oversize, kemungkinan ukuran, dan inspirasi desain. Bagi individu yang ingin menguji kualitas produk Why2k secara langsung sebelum melakukan pembelian, ini bisa menjadi keuntungan tambahan.

Selain itu, Why2k mungkin akan memberikan beberapa penawaran atau diskon eksklusif untuk pembelian langsung sebagai bentuk terima kasih kepada para peserta. Why2k berpendapat bahwa Demo Day ini akan meningkatkan kesadaran merek dan mengembangkan klien mereka di kalangan mahasiswa UMN yang tertarik dengan mode bertema Y2K.

7.1.12 Exhibition MBKM

Universitas Multimedia Nusantara (UMN) akan menyelenggarakan Exhibition MBKM Klaster Kewirausahaan untuk produk kaos oversize Why2k pada 27–28 Mei 2024. Jam buka pameran adalah pukul 10.00–17.00 WIB, dan akan berlokasi di Gedung B, stan nomor 19. Sebagai bagian dari program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang khusus dibuat untuk klaster kewirausahaan, acara ini memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk memasarkan dan mempromosikan usaha bisnis inovatif Why2k, kaos oversize Why2k yang sudah dikenal luas.

Tren mode tahun 2000-an yang kini kembali digemari anak muda tercermin dari kaos oversize Why2k yang dipamerkan di Pameran MBKM. Pengunjung pameran ini akan melihat berbagai koleksi kaos oversize yang menampilkan desain khas Why2k, yang ditandai dengan warna-warna cerah, grafis vintage, dan komponen visual yang menangkap esensi era Y2K. Selain menjadi pernyataan mode, produk ini merupakan simbol tren mode retro yang digemari oleh anak muda masa kini.

Bahan yang digunakan, potongan kaos oversize yang nyaman, dan elemen desain khas barang Why2k semuanya akan dipamerkan untuk dilihat dan dialami sendiri oleh pengunjung Pameran MBKM. Agar pelanggan merasakan pengalaman yang asli dan menyenangkan saat menggunakan produk, stan nomor 19 akan dibuat agar menarik secara estetika sekaligus mewakili Why2k. Staf di stan juga akan siap untuk berbagi informasi mengenai alternatif ukuran, inspirasi desain, dan sejarah terciptanya merek Why2k sebagai bagian dari perjalanan kewirausahaan mahasiswa UMN.

Selain itu, pameran ini diharapkan dapat menjadi ajang untuk membangun jaringan, memperluas jangkauan merek Why2k, dan menarik pelanggan baru. Bagi individu yang membeli dari stan selama pameran, Why2k mungkin juga akan

memberikan penawaran eksklusif, diskon, atau produk tambahan. Dengan cara ini, para tamu dapat memanfaatkan berbagai keuntungan unik yang ditawarkan secara eksklusif di Pameran MBKM ini.

Tujuan dari pameran ini, yang merupakan bagian dari program Kelompok Kewirausahaan MBKM, adalah untuk membantu mahasiswa mengembangkan ketajaman bisnis mereka, menjual produk mereka, dan menangani masalah langsung yang muncul saat berinteraksi dengan klien potensial. Why2k ingin membangun reputasi sebagai merek lokal yang mempelopori mode bertema Y2K dan meningkatkan visibilitasnya di kalangan mahasiswa dan wisatawan UMN melalui Pameran MBKM ini.

7.2 Lokasi Bisnis

Lokasi bisnis Why2k yaitu berada pada daerah Kota Tangerang, Banten, lokasi tepatnya yaitu berada pada rumah salah satu anggota Why2k yaitu Yonathan Heritage yang bekerja pada bagian **PIC Operation** yang ada pada alamat Villa Regensi 1 blok OB 8 no 19, Kota Tangerang, Banten, Indonesia 15132. Why2k berada pada rumah Yonathan dikarenakan dapat membantu Why2k dalam menyimpan baju-baju yang telah dibikin, lalu ada juga penyimpanan berupa packing yang digunakan sebagai packing luar baju Why2k. Pada daerah tersebut juga banyak Gen Z yang menyukai dunia fesyen, dikarenakan daerah sana mempunyai perumahan yang cukup ramai yang mempunyai kesukaan pada dunia fesyen, lalu ada juga sekolah tingkat menengah yang ada cukup dekat dengan rumah Yonathan sehingga dapat menawarkan baju kepada anak sekolahan tersebut sehingga dapat juga mengetahui tentang baju yang bertemakan Y2k yaitu Why2k.

7.3 Fasilitas dan Peralatan

Pusat operasional dan logistik Why2k adalah PIC Operation. Fasilitas dan peralatan yang digunakan di PIC Operation ini memfasilitasi setiap langkah proses, mulai dari penerimaan barang hingga pengemasan, pengiriman, dan umpan balik pelanggan. Untuk memfasilitasi interaksi dari awal hingga akhir dan menjamin barang sampai ke customer dalam kondisi baik dan sesuai dengan harapan customer, PIC Operation memiliki fasilitas dan peralatan berikut yang dapat diakses.

1. Ruang Penyimpanan

Produk Area penyimpanan PIC Operation, juga dikenal sebagai gudang kecil, disiapkan untuk memungkinkan barang-barang Why2k, seperti kaos oversize tetap rapi dan teratur. Kaos oversize disusun di rak dan wadah berdasarkan ukuran, desain, atau warna, yang membantu staf operasional menemukan barang lebih cepat

selama pemesanan. Selain itu, penyimpanan yang rapi mengurangi kemungkinan barang rusak saat berada di rumah PIC Operation.

2. Alat Tulis dan Komputer untuk Administrasi Pesanan

PIC Operation juga dilengkapi dengan laptop dan alat tulis untuk memudahkan pencatatan administrasi pesanan. Selain memproses dan mencetak label pengiriman, komputer atau laptop digunakan untuk melacak semua transaksi dan informasi pesanan pelanggan. Tim merasa lebih mudah untuk memantau inventaris, memverifikasi informasi pesanan, dan memastikan semua data klien terorganisasi saat komputer ada. Untuk membantu komunikasi konsumen, komputer ini juga memberikan akses ke akun media sosial atau platform komunikasi.

3. Smartphone dan Alat Komunikasi

Smartphone merupakan peralatan penting di PIC Operation karena memungkinkan komunikasi langsung customer melalui Instagram, TikTok, dan WhatsApp. Tim Why2k dapat dengan cepat dan mudah membalas pertanyaan, keluhan, atau umpan balik konsumen saat menggunakan smartphone. Untuk memastikan bahwa pelanggan telah menerima paket atau memberi tahu customer tentang masalah pengiriman, tim operasional juga dapat menggunakan smartphone ini untuk melacak status pengiriman menggunakan aplikasi layanan ekspedisi.

4. Tempat Foto Produk

Gambar produk juga disimpan di PIC Operation, yang membantu mengefisienkan proses dan memangkas biaya fotografi studio, sehingga lebih cepat dan efektif.

BAB VIII

DESAIN PRODUK DAN RENCANA PENGEMBANGAN

8.1 Status Pengembangan

Saat ini, Why2k telah berhasil mendesain tiga produk baru yang berbeda dari produk sebelumnya. Pembuatan desain baru ini bertujuan untuk memberikan penyegaran pada koleksi produk agar para pelanggan tidak merasa bosan dengan desain-desain yang telah tersedia sebelumnya. Hal ini menjadi penting mengingat produk lama telah cukup lama berada di pasaran dan memerlukan inovasi untuk tetap relevan serta menarik perhatian pelanggan.

Ketiga desain baru ini dirancang dengan penuh pertimbangan untuk mencerminkan semangat era Y2K yang menjadi identitas utama Why2k. Selain itu, desain-desain tersebut telah melalui tahap riset mendalam yang melibatkan beberapa anggota generasi Z, yang merupakan target pasar utama. Hasil riset menunjukkan bahwa mayoritas responden menyukai konsep dan estetika dari desain-desain ini, memberikan indikasi positif bahwa produk-produk baru tersebut memiliki potensi besar untuk diterima dengan baik di pasar.

- Desain 1



Gambar 33 Desain Baru ke-1

- Desain 2



Gambar 34 Desain Baru ke-2Desain 3



Gambar 35 Desain Baru ke-3

8.2 Tantangan dan Resiko

Dalam proses pengembangan produk baru, Why2k menghadapi berbagai tantangan dan risiko yang perlu diperhatikan untuk memastikan keberhasilan peluncuran produk. Salah satu tantangan utama adalah memastikan bahwa desain baru dapat diterima secara luas oleh target pasar. Meskipun hasil riset menunjukkan respon positif dari sebagian besar responden, preferensi pasar dapat berubah dengan

cepat, terutama di kalangan generasi Z yang cenderung mengikuti tren secara dinamis.

Faktor lain yang menjadi tantangan adalah persaingan di pasar. Industri fesyen dengan gaya Y2K saat ini sedang menjadi tren global, sehingga banyak merek lain yang juga mengusung konsep serupa. Why2k perlu terus berinovasi dan menjaga keunikan produknya agar dapat bersaing dengan kompetitor.

Selain itu, karena Why2k menggunakan sistem pre-order (PO), tantangan berikutnya adalah memastikan kelancaran proses PO. Dalam sistem ini, waktu produksi yang tepat menjadi krusial untuk menjaga kepercayaan pelanggan. Jika terjadi keterlambatan dalam produksi atau pengiriman, hal tersebut dapat mempengaruhi persepsi pelanggan terhadap merek. Sistem PO juga menuntut pengelolaan komunikasi yang baik dengan pelanggan untuk memberikan informasi yang transparan terkait estimasi waktu produksi dan pengiriman.

Untuk mengatasi tantangan-tantangan ini, Why2k perlu fokus pada strategi pemasaran yang efektif, memastikan komunikasi yang jelas kepada pelanggan selama proses PO, serta tetap tanggap terhadap perubahan tren dan kebutuhan pasar. Dengan strategi yang terarah dan inovasi yang konsisten, risiko-risiko yang ada dapat diminimalkan, dan produk baru memiliki peluang lebih besar untuk sukses di pasar.

8.3 Biaya

Harga jual produk Why2k ditetapkan sebesar Rp149.000 per baju, dengan harga tersebut sudah mencakup seluruh biaya yang diperlukan, seperti:

1. Biaya desain: mencakup proses kreatif dalam menciptakan desain baru yang menarik dan sesuai dengan tren Y2K.
2. Biaya produksi: termasuk bahan baku berkualitas serta tenaga kerja untuk pembuatan produk.
3. Biaya pemasaran: meliputi promosi melalui berbagai platform untuk menjangkau target pasar utama, yaitu generasi Z.
4. Biaya lain-lain: seperti pengelolaan sistem pre-order (PO), logistik, dan pengemasan.

Harga ini dirancang agar tetap terjangkau bagi target pasar sekaligus memberikan nilai lebih melalui desain eksklusif yang mencerminkan identitas era Y2K. Dengan strategi penetapan harga ini, Why2k berupaya menjaga keseimbangan antara kualitas produk dan kepuasan pelanggan.

8.4 Properti Intelektual

Ke depannya, seiring dengan pertumbuhan Why2k yang semakin besar, langkah penting yang akan dilakukan adalah mendaftarkan merek dagang (trademark). Hal ini bertujuan untuk melindungi identitas brand, termasuk nama dan logo Why2k, agar tidak dapat digunakan oleh pihak lain tanpa izin.

Pendaftaran merek dagang akan memberikan perlindungan hukum terhadap elemen-elemen khas Why2k yang menjadi pembeda di pasar. Langkah ini tidak hanya menjaga keaslian dan eksklusifitas merek, tetapi juga meningkatkan kredibilitas Why2k di mata pelanggan dan mitra bisnis. Dengan adanya trademark, Why2k dapat meminimalkan risiko plagiarisme dan memperkuat posisi merek dalam persaingan yang semakin ketat, sehingga memberikan fondasi yang lebih kuat untuk ekspansi di masa depan.

BAB IX

IMPLEMENTASI STRATEGI

9.1 Milestones

Pada tahun pertama operasional Why2k, fokus utama adalah membangun merek dan fondasi untuk pertumbuhan yang berkelanjutan. Tonggak pencapaian awal adalah peluncuran koleksi pertama yang sukses, dengan target penjualan 100 kaos dalam tiga bulan pertama. Hal ini melibatkan pengaturan proses produksi dan distribusi yang efisien untuk memastikan pengiriman tepat waktu kepada pelanggan. Selain itu, kehadiran online yang kuat akan dikembangkan melalui platform media sosial seperti Instagram dan TikTok, dengan target mencapai 1.000 pengikut dan berinteraksi dengan audiens target yaitu konsumen muda yang peduli pada fesyen. Pada akhir tahun pertama, bisnis ini menargetkan penjualan bulanan yang konsisten sebesar 15 kaos, menghasilkan total pendapatan sebesar Rp.23.152.000, sesuai dengan proyeksi keuangan. Keterlibatan pelanggan juga akan menjadi prioritas, dengan target mendapatkan 50 ulasan positif tentang produk dan membangun daftar email berisi 500 calon pembeli untuk menjalin hubungan jangka panjang. Partisipasi dalam marketplace online seperti Shopee atau Tokopedia akan meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas produk.

Memasuki tahun kedua dan ketiga, Why2k akan berfokus pada pertumbuhan yang stabil dan ekspansi secara bertahap. Pengenalan desain baru dan koleksi musiman akan memenuhi preferensi pelanggan yang terus berkembang dan menarik audiens yang lebih luas. Pada tahun kedua, bisnis ini menargetkan peningkatan penjualan bulanan menjadi 30 kaos dan total pendapatan tahunan sebesar Rp.41.124.000, yang didukung oleh kolaborasi dengan influencer lokal dan upaya pemasaran strategis. Pada tahun ketiga, Why2k berencana untuk memantapkan diri sebagai merek yang dikenal di pasar niche-nya, dengan pendapatan tahunan mencapai Rp.75.990.000. Tonggak pencapaian penting untuk periode ini termasuk berpartisipasi dalam pameran fesyen lokal dan pasar pop-up untuk terhubung dengan audiens offline, mencapai 5.000 pengikut di Instagram, dan mempertahankan 70% basis pelanggan awal melalui program loyalitas. Secara operasional, Why2k akan fokus pada peningkatan produksi untuk memenuhi permintaan yang meningkat dan merampingkan sistem manajemen inventaris serta pesanan untuk meningkatkan efisiensi. Tonggak pencapaian yang bertahap namun stabil ini mencerminkan pendekatan realistis dan berkelanjutan Why2k terhadap pertumbuhan bisnis pada tahun-tahun awalnya.

9.2 Akuisisi Konsumen

Consumer acquisition adalah proses strategis untuk menarik pelanggan baru ke dalam bisnis dan mengubah mereka menjadi pembeli yang loyal. Proses ini melibatkan berbagai pendekatan yang bertujuan untuk membangun kesadaran merek, menarik minat, dan mendorong pembelian pertama dari konsumen yang menjadi target. Bagi Why2k, yang bergerak di industri fesyen dengan fokus pada kaos oversize, strategi akuisisi pelanggan sangat penting untuk membangun basis pelanggan yang kuat dan menopang pertumbuhan bisnis di tahun-tahun awal operasional. Dalam industri yang kompetitif seperti ini, akuisisi pelanggan harus dilakukan secara kreatif namun efisien, dengan memanfaatkan saluran pemasaran yang relevan dan terjangkau bagi bisnis baru.

Strategi akuisisi pelanggan Why2k mencakup kombinasi pemasaran digital dan pendekatan offline yang realistis serta sesuai dengan target pasar. Di media sosial, platform seperti Instagram dan TikTok akan menjadi alat utama untuk menarik perhatian konsumen muda yang aktif secara online. Konten yang menarik, seperti foto produk berkualitas tinggi, video pendek tentang proses produksi, dan testimoni pelanggan, akan dibuat untuk membangun hubungan emosional dengan audiens. Selain itu, kampanye influencer mikro dengan bekerja sama dengan kreator konten lokal yang memiliki audiens yang relevan dapat membantu menjangkau lebih banyak calon pelanggan. Why2k juga akan memanfaatkan promosi langsung melalui marketplace seperti Shopee dan Tokopedia, dengan menawarkan diskon khusus untuk pembelian pertama guna mendorong konsumen mencoba produk. Untuk menjangkau pelanggan secara offline, Why2k dapat berpartisipasi dalam bazar lokal dan pasar pop-up, yang memungkinkan calon pelanggan untuk melihat dan merasakan produk secara langsung. Kombinasi strategi ini memberikan pendekatan yang terjangkau namun efektif untuk menarik pelanggan baru dan memperkuat kehadiran merek Why2k di pasar.

BAB X

PROYEKSI KEUANGAN

10.1 Pendanaan dan Biaya

Biaya Awal	(IDR)
Biaya Produksi Baju	Rp3.600.000,00
Biaya Ziplock (packing baju)	Rp300.000,00
Biaya Kardus (packing baju)	Rp500.000,00
Biaya Ongkos Kirim	Rp100.000,00
Total	Rp4.500.000,00

Table 3 Biaya Awal Startup Why2k

Tabel yang disediakan berfungsi sebagai perkiraan awal biaya awal kami untuk menjalankan bisnis. Selama beberapa bulan ke depan, kami bermaksud menjalankan bisnis untuk menilai daya tariknya dan mengevaluasi tingkat pertumbuhan kami. Biaya yang termasuk adalah biaya awal untuk produksi pakaian, kantong ziplock, pengemasan kardus, dan pengiriman pakaian.

Biaya per unit (Variable Cost)	(IDR)
Biaya Produksi Baju	Rp75.000,00
Biaya Ziplock (packing baju)	Rp3.000,00
Biaya Kardus (packing baju)	Rp5.000,00
Biaya Ongkos Kirim	Rp10.000,00
Total	Rp93.000,00

Biaya Tetap (Fixed Cost)	(IDR)
Biaya Kuota Internet	Rp100.000,00
Total	Rp100.000,00

Table 4 Biaya Variable dan Fixed Why2k

Untuk biaya variabel Why2k, meliputi biaya produksi, biaya pengemasan, dan juga biaya pengiriman yang totalnya mencapai Rp.93.000 per unit.

Untuk biaya tetap Why2k, kami hanya mengeluarkan Biaya Tetap yang hanya berupa Biaya Kuota Internet karena Why2k tidak memiliki Biaya Gudang atau penyimpanan karena stok kaos disimpan di rumah PIC Operasional, Yonathan Heritage. Kondisi ini akan tetap seperti ini untuk beberapa tahun pertama hingga kami memutuskan untuk menambah stok dan membutuhkan gudang untuk menyimpan produk.

10.2 Proyeksi Penjualan

Proyeksi Sales Tahun ke-1 2025							
Bulan	Penjualan (Unit)	Pendapatan (IDR)	Biaya Variabel (IDR)	Biaya Fixed (IDR)	Biaya Periklanan (IDR)	Total Biaya (IDR)	Laba (IDR)
Januari	30.00	4,470,000.00	2,790,000.00	100,000.00	1,000,000.00	3,890,000.00	580,000.00
Februari	30.00	4,470,000.00	2,790,000.00	100,000.00	1,000,000.00	3,890,000.00	580,000.00
Maret	30.00	4,470,000.00	2,790,000.00	100,000.00	1,000,000.00	3,890,000.00	580,000.00
April	30.00	4,470,000.00	2,790,000.00	100,000.00	1,000,000.00	3,890,000.00	580,000.00
Mei	30.00	4,470,000.00	2,790,000.00	100,000.00	1,000,000.00	3,890,000.00	580,000.00
Juni	30.00	4,470,000.00	2,790,000.00	100,000.00	1,000,000.00	3,890,000.00	580,000.00
Juli	50.00	7,450,000.00	4,650,000.00	100,000.00	1,500,000.00	6,250,000.00	1,200,000.00
Agustus	50.00	7,450,000.00	4,650,000.00	100,000.00	1,500,000.00	6,250,000.00	1,200,000.00
September	50.00	7,450,000.00	4,650,000.00	100,000.00	1,500,000.00	6,250,000.00	1,200,000.00
Oktober	50.00	7,450,000.00	4,650,000.00	100,000.00	1,500,000.00	6,250,000.00	1,200,000.00
November	50.00	7,450,000.00	4,650,000.00	100,000.00	1,500,000.00	6,250,000.00	1,200,000.00
Desember	50.00	7,450,000.00	4,650,000.00	100,000.00	1,500,000.00	6,250,000.00	1,200,000.00
Total	480.00	71,520,000.00	44,640,000.00	1,200,000.00	15,000,000.00	60,840,000.00	10,680,000.00

Table 5 Proyeksi Penjualan Why2k Tahun ke-1

Tabel di atas menunjukkan proyeksi penjualan kami untuk tahun pertama Why2k beroperasi. Dalam tabel ini, kami memperkirakan proyeksi penjualan sekitar 30 unit untuk 6 bulan pertama beroperasi. Setelah 6 bulan pertama, kami bermaksud untuk meningkatkan iklan kami untuk mendapatkan lebih banyak calon pelanggan. Dari sini, kami memproyeksikan peningkatan penjualan menjadi 50 unit per bulan ke depannya.

Total penjualan kami akan diperkirakan sebesar 480 unit, total biaya akan diperkirakan sebesar Rp.60.840.000, dan laba kami akan sebesar Rp.10.680.000.

10.3 Proyeksi Penjualan 3-Tahun

Proyeksi Sales Tahun ke-2 2026							
Bulan	Penjualan (Unit)	Pendapatan (IDR)	Biaya Variabel (IDR)	Biaya Fixed (IDR)	Biaya Periklanan (IDR)	Total Biaya (IDR)	Laba (IDR)
Januari	60.00	8,940,000.00	5,580,000.00	100,000.00	2,000,000.00	7,680,000.00	1,260,000.00
Februari	60.00	8,940,000.00	5,580,000.00	100,000.00	2,000,000.00	7,680,000.00	1,260,000.00
Maret	60.00	8,940,000.00	5,580,000.00	100,000.00	2,000,000.00	7,680,000.00	1,260,000.00
April	60.00	8,940,000.00	5,580,000.00	100,000.00	2,000,000.00	7,680,000.00	1,260,000.00
Mei	60.00	8,940,000.00	5,580,000.00	100,000.00	2,000,000.00	7,680,000.00	1,260,000.00
Juni	60.00	8,940,000.00	5,580,000.00	100,000.00	2,000,000.00	7,680,000.00	1,260,000.00
Juli	100.00	14,900,000.00	9,300,000.00	100,000.00	3,000,000.00	12,400,000.00	2,500,000.00
Agustus	100.00	14,900,000.00	9,300,000.00	100,000.00	3,000,000.00	12,400,000.00	2,500,000.00
September	100.00	14,900,000.00	9,300,000.00	100,000.00	3,000,000.00	12,400,000.00	2,500,000.00
Oktober	100.00	14,900,000.00	9,300,000.00	100,000.00	3,000,000.00	12,400,000.00	2,500,000.00
November	100.00	14,900,000.00	9,300,000.00	100,000.00	3,000,000.00	12,400,000.00	2,500,000.00
Desember	100.00	14,900,000.00	9,300,000.00	100,000.00	3,000,000.00	12,400,000.00	2,500,000.00
Total	960.00	143,040,000.00	89,280,000.00	1,200,000.00	30,000,000.00	120,480,000.00	22,560,000.00

Proyeksi Sales Tahun ke-3 2027							
Bulan	Penjualan (Unit)	Pendapatan (IDR)	Biaya Variabel (IDR)	Biaya Fixed (IDR)	Biaya Periklanan (IDR)	Total Biaya (IDR)	Laba (IDR)
Januari	120.00	17,880,000.00	11,160,000.00	100,000.00	5,000,000.00	16,260,000.00	1,620,000.00
Februari	120.00	17,880,000.00	11,160,000.00	100,000.00	5,000,000.00	16,260,000.00	1,620,000.00
Maret	120.00	17,880,000.00	11,160,000.00	100,000.00	5,000,000.00	16,260,000.00	1,620,000.00
April	120.00	17,880,000.00	11,160,000.00	100,000.00	5,000,000.00	16,260,000.00	1,620,000.00
Mei	120.00	17,880,000.00	11,160,000.00	100,000.00	5,000,000.00	16,260,000.00	1,620,000.00
Juni	120.00	17,880,000.00	11,160,000.00	100,000.00	5,000,000.00	16,260,000.00	1,620,000.00
Juli	200.00	29,800,000.00	18,600,000.00	100,000.00	7,500,000.00	26,200,000.00	3,600,000.00
Agustus	200.00	29,800,000.00	18,600,000.00	100,000.00	7,500,000.00	26,200,000.00	3,600,000.00
September	200.00	29,800,000.00	18,600,000.00	100,000.00	7,500,000.00	26,200,000.00	3,600,000.00
Oktober	200.00	29,800,000.00	18,600,000.00	100,000.00	7,500,000.00	26,200,000.00	3,600,000.00
November	200.00	29,800,000.00	18,600,000.00	100,000.00	7,500,000.00	26,200,000.00	3,600,000.00
Desember	200.00	29,800,000.00	18,600,000.00	100,000.00	7,500,000.00	26,200,000.00	3,600,000.00
Total	1,920.00	286,080,000.00	178,560,000.00	1,200,000.00	75,000,000.00	254,760,000.00	31,320,000.00

Table 6 Proyeksi Penjualan Why2k Tahun ke-2 dan 3

Tabel di atas menunjukkan proyeksi penjualan Why2k selama 2 tahun ke depan. Untuk tahun ke-2 Why2k beroperasi, kami memperkirakan penjualan sebanyak 960 unit pada tahun 2026 dan laba sebesar Rp22.560.000. Hal ini menunjukkan pertumbuhan signifikan sekitar dua kali lipat dari penjualan dan traksi yang kami buat pada tahun sebelumnya.

Untuk tahun ke-3, kami memperkirakan peningkatan penjualan sebesar 120-200 unit pada tahun tersebut. Total laba kami untuk tahun tersebut adalah Rp31.320.000.

Total penjualan kami selama 3 tahun diperkirakan sebesar 3.360 unit, total pendapatan diperkirakan sebesar Rp500.640.000, total biaya diperkirakan sebesar Rp436.080.000, dan laba kami sebesar Rp64.560.000.

10.4 Proyeksi Laba Rugi

Proyeksi Laba Rugi			
Tahun	Tahun ke-1 2025	Tahun ke-2 2026	Tahun ke-3 2027
Pendapatan	Rp71,520,000	Rp143,040,000	Rp286,080,000
Pengeluaran	Rp60,840,000	Rp120,480,000	Rp254,760,000
Laba/Rugi	Rp10,680,000	Rp22,560,000	Rp31,320,000

Table 7 Proyeksi Laba/Rugi Why2k

Di atas adalah tabel yang menunjukkan proyeksi laba rugi Why2k untuk 3 tahun pertama bisnisnya. Untuk tahun pertama, laba akan berada di angka Rp10.680.000. Untuk tahun kedua, laba kami diperkirakan lebih dari dua kali lipat laba dari tahun lalu, yaitu Rp22.560.000. Dan terakhir untuk tahun ketiga, kami memproyeksikan pertumbuhan laba yang lebih stabil yaitu di angka Rp31.320.000.

10.5 Balance Sheet

Balance Sheet Why2k 3 Tahun			
Detail	Tahun ke-1 2025	Tahun ke-2 2026	Tahun ke-3 2027
Assets			
Current Assets			
Stok Baju Why2k	Rp36,000,000	Rp72,000,000	Rp144,000,000
Stok Ziplock	Rp1,440,000	Rp2,880,000	Rp5,760,000
Stok Kardus	Rp2,400,000	Rp4,800,000	Rp9,600,000
Total Assets	Rp39,840,000	Rp79,680,000	Rp159,360,000

Table 8 Balance Sheet Why2k 3Tahun

Di atas adalah tabel yang menunjukkan neraca Why2k selama 3 tahun pertama beroperasi. Untuk tahun pertama, kami memperkirakan memiliki total aset senilai Rp39.840.000 yang meliputi: stok kaos Why2k, ziplock, dan kardus kemasan.

Untuk tahun kedua, kami memperkirakan aset kami sebesar Rp79.680.000. Dan untuk tahun ketiga, kami memperkirakan aset kami sebesar Rp159.360.000.

10.6 Arus Kas 3-Tahun

Arus Kas 3-Tahun			
Kategori	Tahun ke-1 2025	Tahun ke-2 2026	Tahun ke-3 2027
Aktivitas Operasional			
Cash Inflow	Rp71,520,000	Rp143,040,000	Rp286,080,000
Cash Outflow	Rp60,840,000	Rp120,480,000	Rp254,760,000
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Operasional	Rp10,680,000	Rp22,560,000	Rp31,320,000
Kas di Awal Periode	Rp0	Rp10,680,000	Rp33,240,000
Kas di Akhir Periode	Rp10,680,000	Rp33,240,000	Rp64,560,000

Table 9 Arus Kas Why2k 3 Tahun

Tabel di atas menunjukkan proyeksi arus kas Why2k selama 3 tahun beroperasi. Untuk tahun pertama, kas awal akan menjadi 0 dan setelah ditambah laba, akan menjadi Rp.10.680.000. Untuk tahun ke-2, kas akhir akan menjadi Rp.33.240.000. Dan untuk tahun ke-3, total kas akhir, setelah beroperasi selama 3 tahun, diperkirakan menjadi Rp.64.560.000.

10.7 Break Even Point

Titik impas adalah metrik keuangan utama di mana total pendapatan sama dengan total biaya, yang tidak menghasilkan laba maupun rugi. Ini menunjukkan berapa banyak yang perlu dijual oleh suatu bisnis untuk menutupi biaya tetap (biaya tetap seperti sewa) dan biaya variabel (biaya yang berubah seiring produksi, seperti bahan). Untuk menemukannya, Anda membagi total biaya tetap dengan margin kontribusi per unit (harga jual dikurangi biaya variabel per unit). Memahami titik impas membantu bisnis membuat keputusan yang tepat tentang penetapan harga, penganggaran, dan perkiraan keuangan.

Sedangkan untuk Why2k, BEP dihitung sebesar 1,79 unit atau 2 unit jika dibulatkan ke atas. Jadi Why2k harus menjual minimal 2 unit agar mencapai titik impas untuk biaya variabel dan juga biaya tetap. Untuk BEP dalam hal harga, Why2k harus memperoleh laba sebesar Rp.266.710 atau sekitar 1,79 unit.

10.8 Payback Period

Periode pengembalian modal adalah metrik keuangan yang digunakan untuk menentukan jumlah waktu yang dibutuhkan investasi untuk menghasilkan arus kas yang cukup guna memulihkan biaya awalnya. Pada dasarnya, metrik ini mengukur berapa lama waktu yang dibutuhkan investor untuk "mendapatkan kembali uang mereka." Untuk menghitung periode pengembalian modal, Anda membagi investasi awal dengan arus kas masuk tahunan. Metrik ini berguna untuk menilai risiko yang terkait dengan investasi, karena periode pengembalian modal yang lebih

pendek umumnya lebih disukai karena mengindikasikan pengembalian investasi yang lebih cepat. Namun, metrik ini tidak memperhitungkan nilai waktu uang atau arus kas di luar periode pengembalian modal, jadi metrik ini harus digunakan bersama metode evaluasi lainnya untuk pengambilan keputusan yang komprehensif.

Berdasarkan proyeksi penjualan kami, kami memperkirakan bahwa periode pengembalian modal kami akan berlangsung selama 1,67 tahun, atau sekitar 1 tahun 8 bulan. Dalam industri mode, ini adalah jangka waktu yang relatif cepat untuk mendapatkan kembali modal. Karena Why2k adalah perusahaan baru yang diluncurkan oleh mahasiswa, jika kami dapat bersaing secara efektif dengan merek lain dan mengikuti tren terkini, kami mungkin dapat mempersingkat periode pengembalian modal kami lebih jauh lagi dengan berhasil menonjol dari persaingan.