

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pakaian menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan manusia. Pakaian juga dapat menunjukkan identitas bagi pemakainya. Salah satu contohnya adalah pakaian seragam. Pakaian seragam dibuat untuk membentuk entitas sosial atau sebuah identitas bagi suatu kelompok. Selain itu, ketika seseorang menggunakan pakaian seragam dapat memberikan kesan kepemilikan terhadap kelompoknya sehingga dapat meningkatkan loyalitas seseorang terhadap kelompoknya.

Penggunaan seragam dapat digunakan baik untuk organisasi formal ataupun informal, seperti organisasi militer, organisasi pendidikan, lembaga-lembaga pemerintah, dan lain-lain. Setiap desain baju seragam organisasi pasti berbeda-beda, karena baju seragam juga menunjukkan simbol bagi organisasi tersebut. Dengan pakaian seragam yang digunakan, kita dapat mengetahui profesi seseorang, seseorang bersekolah di mana dan dalam jenjang berapa melalui seragamnya. Pakaian seragam yang dimiliki oleh beberapa organisasi-organisasi tersebut biasanya lebih dari satu dan setiap seragam memiliki fungsi penggunaannya masing-masing. Fungsi penggunaan ini dapat dilihat berdasarkan hari penggunaan maupun acara yang berkaitan dengan baju seragam.

Industri pakaian jadi merupakan salah satu sektor yang sangat potensial untuk dikembangkan di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), Industri pakaian jadi segmen besar dan sedang mencatat pertumbuhan produksi tertinggi dibanding sektor lainnya sepanjang triwulan I yakni 29,19. Sepanjang tahun 2018, industri pakaian jadi mencatatkan ekspor senilai US \$ 8,62 miliar dengan pertumbuhan sebesar 8,9%. Ekspornya mencapai USD13,22 miliar, terkerek 5,55% dari tahun 2017. Struktur industri TPT sudah terintegrasi dari hulu sampai hilir, dan produknya juga dikenal baik di pasar internasional. Dengan pertumbuhan ekonomi dan pergeseran permintaan dari pakaian sehari-hari (*basic clothing*) menuju pakaian yang lebih fungsional, seperti baju olahraga dan seragam kerja, industri TPT nasional tinggal menyesuaikan kemampuan produksi dan meningkatkan skala ekonominya agar dapat memenuhi permintaan domestik maupun ekspor [1].

Selain bisnis pakaian jadi, salah satu bisnis yang diminati konsumen adalah bisnis jasa jahit. Bisnis jasa jahitan memiliki peluang besar untuk menarik minat konsumen. Biasanya mereka mencari jasa jahit untuk keperluan membuat seragam, maupun baju pribadi sesuai dengan model yang mereka inginkan [2]. Pakaian seragam merupakan pakaian yang dibuat dalam jumlah banyak. Walaupun dibuat dalam jumlah yang banyak, prinsip kenyamanan perlu diperhatikan dalam membuat pakaian seragam. Nyamannya sebuah baju seragam akan menjadikan seseorang senang menggunakan pakaian tersebut sehingga baju seragam dapat digunakan dengan nyaman sehingga dapat melakukan aktivitas dengan nyaman dan bebas. Sebagai sebuah pakaian, seragam tidak dapat terlepas dari tren *fashion*. Hal yang berkaitan dengan tren *fashion* adalah desainnya. Desain baju seragam sebaiknya merupakan desain yang netral dan banyak digemari orang karena baju seragam akan menyeragamkan selera banyak orang yang berbeda-beda terhadap desain suatu pakaian. Jasa ini bisa dijangkau oleh kalangan ke atas maupun kalangan menengah bawah, karena saat ini banyak pelaku bisnis jahit dari mulai usaha jasa jahit rumahan maupun usaha jasa jahit dengan menggunakan desainer ternama. Bisnis jahit pakaian ini juga diperlukan profesionalitas karena banyak hal yang harus diperhatikan, seperti ketepatan waktu, penjahit yang berkualitas, dan yang paling penting merupakan memenuhi keinginan konsumen sesuai dengan yang diinginkan konsumen [3].

Dalam sebuah industri pakaian jahit terdapat banyak masalah yang dihadapi. Masalah utama penjahit dihadapkan dengan sulitnya dalam hal menjangkau konsumen baru dalam jumlah banyak. Selain itu, di luar banyak *startup* yang juga menawarkan solusi kepada penjahit untuk bergabung dalam *startup*-nya agar dapat menjangkau konsumen yang lebih banyak. Namun, keterbatasan *startup* tersebut adalah mereka hanya menyediakan *platform website* dan beberapa penjahit kesulitan dalam mengoperasikan *website* melalui *mobile*. Adapun masalah lainnya adalah terkadang calon konsumen harus mengunjungi berbagai penjahit untuk membandingkan harga dan kualitas. Dari segi manajemen waktu dan biaya untuk perjalanan sangat tidak efisien. kebanyakan konsumen bingung atau kesulitan dalam menentukan atau memilih desain pakaian. Karena, biasanya *startup* lainnya tidak menyediakan katalog yang dapat dijadikan referensi dalam melakukan custom.

Dari permasalahan di atas, *startup* ini layak untuk dibuat guna untuk memajukan penjahit lokal yang memiliki masalah dalam menjangkau konsumen baru, maka dari itu muncul ide bahwa masih banyak penjahit rumahan lain yang juga mengalami masalah yang sama. Alasan lainnya adalah memiliki usaha yang di dalamnya terdapat sejumlah orang dalam suatu kelompok yang membutuhkan seragam. Umumnya bentuk seragam terbagi menjadi beberapa jenis yaitu kaos, bawahan, atasan, kemeja dan juga lain sebagainya. Itulah mengapa setiap kelompok akan memiliki desain seragam dan jenis yang berbeda-beda disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing.

Adapun solusi yang ditawarkan oleh penulis menawarkan solusi atas permasalahan tersebut dengan memberikan peluang bagi para penjahit untuk memudahkan dalam mendapatkan pesanan. Solusi lainnya yaitu dengan menyediakan *platform mobile* sehingga memudahkan dalam mengoperasikan aplikasi, memberikan desain kekinian dengan harga yang tidak terlalu mahal, serta menyediakan katalog untuk memilih *fashion* yang sesuai keperluan suatu organisasi. Berdasarkan uraian di atas, penulis memutuskan untuk membuat *startup* penyedia layanan *custom* pakaian seragam “*Your Style*” yang mampu memberikan layanan terbaik untuk memenuhi ekspektasi pengguna layanan,

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, beberapa masalah yang akan dihadapi sehingga muncul ide untuk mengembangkan *startup* tersebut sebagai berikut:

1. Sebagian besar penjahit kesulitan dalam menjangkau konsumen.
2. Sebagian besar konsumen kesulitan dalam mencari penjahit.
3. Sebagian besar konsumen kesulitan dalam mengoperasikan *browser* yang memiliki keterbatasan dalam *user experience*.
4. Sebagian besar konsumen kesulitan dalam menentukan desain yang sesuai untuk pakaian maupun seragam.

1.3. Ruang Lingkup

Pada tugas akhir ini, penulis membuat sebuah rancangan bisnis yang dibutuhkan untuk mengembangkan sebuah layanan pakaian dengan nama “*Your Style*”. Beberapa fitur utama yang tersedia dalam *startup* tersebut adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan fitur “*custom*” untuk konsumen melakukan *custom* pakaian sesuai dengan model yang diinginkan.
2. Menyediakan bahan kain atau mencari bahan kain yang diinginkan konsumen.
3. Menyediakan fitur “*budget*” di mana dapat memberikan pilihan untuk konsumen sesuai dengan *budget* yang diberikan.
4. Menyediakan fitur “*search*” di mana terdapat katalog yang berisi tren-tren pakaian terkini ataupun konsumen dapat memberikan gambaran desain untuk pakaian yang akan di jahit.
5. Menyediakan fitur “*chat*” di mana konsumen dapat memberikan gambar ataupun bahan yang diinginkan oleh konsumen, sehingga kita dapat mencari dan membantu konsumen dalam membuat produk tersebut.

1.4. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari tugas akhir ini adalah membuat perencanaan bisnis untuk *startup* layanan pakaian. Adapun manfaat dari tugas akhir ini adalah untuk menghasilkan sebuah rencana bisnis yang dapat dijadikan sebagai panduan untuk mengembangkan *startup* “*Your Style*”, di mana jika sudah terbentuk dapat:

1. Memberikan kemudahan kepada konsumen ketika tidak mengetahui keberadaan penjahit di sekitar mereka ketika ingin menjahit sebuah produk.
2. Memberikan kemudahan kepada penjahit untuk mencari lapangan kerja sehingga apabila seorang penjahit memiliki keterampilan tetapi tidak adanya konsumen, maka ia dapat bekerja sama dengan *Your Style*.
3. Memudahkan calon konsumen dalam menentukan desain yang sesuai untuk seragam suatu organisasi agar konsumen dapat memilih *fashion* dari pakaian seragam yang dapat menunjukkan identitas suatu organisasi.
4. Memudahkan penjahit dalam pengoperasian aplikasi karena tersedianya *platform mobile*.

5. Memberikan harga yang terjangkau dengan produk lokal cukup berkualitas.
6. Memberikan kemudahan kepada penjahit dan konsumen untuk mencari bahan kain yang diinginkan.

1.5. Metode Penelitian

Tahapan dalam pembuatan rencana bisnis tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Deskripsi bisnis

Tahapan ini berisi tentang penjelasan layanan *custom* pakaian *Your Style*, fitur yang akan disediakan, latar belakang, legalitas perusahaan dan analisis SWOT serta tujuan perusahaan.

2. Rencana dan strategi pemasaran

Tahapan ini berisi tentang target pengguna aplikasi dan menjelaskan kompetitor dan pangsa pasar dengan menggunakan metode *4P Marketing Mix Model* untuk melakukan strategi promosi.

3. Pengerjaan dan dukungan

Tahapan ini berisi tentang target kualitas, kebutuhan teknologi, dan layanan yang mendukung serta kebutuhan operasional dari layanan *custom* pakaian *Your Style*.

4. Tim manajemen

Tahapan ini berisi tentang pengalaman dan keahlian yang diperlukan dalam suatu organisasi.

5. Rencana finansial dan proyeksi

Tahapan ini berisi tentang proyeksi keuangan menggunakan ROI (*Return on investment*) dan ROA (*Return on asset*).

6. Risiko dan Kesempatan