LAPORAN AKHIR BISNIS

CLOTHING BRAND "*WITH OWN THINK*"

Disusun Oleh:

Rana Shabirah Ayu

20211081

Program Studi Bisnis Digital Sarjana Terapan

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2024

CLOTHING BRAND "*WITH OWN THINK*"

Laporan Akhir Bisnis

Laporan akhir bisnis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Sarjana Terapan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Rana Shabirah Ayu

20211081

Program Studi Bisnis Digital Sarjana Terapan

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2024

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR BISNIS

CLOTHING BRAND "*WITH OWN THINK*"

Disusun Oleh:

Nama	**:**	**Rana Shabirah Ayu**
No. Mahasiswa	**:**	**20211081**
Program Studi	**:**	**Bisnis Digital**

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing pada tanggal: 15 Agustus 2024

Dosen Pembimbing

(Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc)

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN

LAPORAN AKHIR BISNIS

Telah dipertahankan/diujikan dan disahkan Untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Terapan Bisnis Digital, Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Nama : Rana Shabirah Ayu

No. Mahasiswa : 20211081

Program Studi : Bisnis Digital

Yogyakarta, 28 Agustus 2024

Disahkan oleh:

Penguji 1: Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc. ( )

Penguji 2: Rr Siti Muslikhah, S.E., M.Sc. ( )

Mengetahui

Ketua Program Studi

Bisnis Digital

(Arief Darmawan, S.E., M.M.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

"Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan akhir bisnis ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku."

Yogyakarta, 05 Agustus 2024

Penulis



Rana Shabirah Ayu

KATA PENGANTAR

Mengucap Bismillahirrahmanirrahim, pelaku bisnis ingin menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Allah SWT atas limpahan rahmatnya. Puji dan syukur atas proyek tugas akhir "*With Own Think*" yang berhasil diselesaikan. Sebagai bagian dari pembelajaran pelaku bisnis dalam menjalankan bisnis di industri *clothing brand* dan tentunya untuk memenuhi persyaratan program Sarjana Terapan Bisnis Digital Fakultas Bisnis dan Ekonimika Universitas Islam Indonesia, pelaku bisnis menyusun tugas laporan akhir bisnis ini.

Pelaku bisnis menyadari bahwa penulisan laporan akhir ini masih jauh dari ideal karena keterbatasan kemampuan, keahlian, dan lain-lain. Meskipun demikian, pelaku bisnis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa nasihat, bantuan, dorongan, dan doa-doa dari berbagai pihak, mungkin sulit bagi pelaku bisnis untuk menyelesaikan laporan akhir ini. Oleh karena itu, pelaku bisnis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc selaku dosem pembimbing yang selalu memberikan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberi pengarahan penulis dalam menyusun laporan akhir ini;
2. Seluruh dosen prodi Bisnis Digital atas semua ilmu dan arahannya selama pelaku bisnis berkuliah;

3. Mamah atas segala doanya, dukungannya serta dorongan yang diiringi motivasi tanpa henti;
4. Opung atas segala doanya dan motivasinya;
5. Saudara-saudara atas segala dukungannya dalam menjalani laporan akhir ini;
6. Sahabat the candies, memey, elen, rizka, sari, kania, rika dan amel yang selalu memberikan dukungan serta dorongan tiada henti;
7. Teman seperjuangan di Yogyakarta, dilka, maya, aswar, elen yang selalu memberikan dukungan serta bantuan dan keceriaan tiada henti;
8. Sahabat SMA, shaby, nada, fito, nurul, dina atas dukungannya dan keceriaannya;
9. Milla, selaku teman dekat pelaku bisnis yang selalu mendengarkan keluhan-keluhan serta selalu memberikan masukan dan tidak lupa dorongan yang diiringi berbagai macam motivasi untuk pelaku bisnis;
10. Dan juga pihak lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Besar harapan pelaku bisnis semoga laporan akhir inii dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan serta bagi pelaku bisnis sendiri dan semoga Allag SWT membalas kebaikan Anda semua. Aamiin Ya Rabbal Alamin.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN…….. Error! Bookmark

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN……..…iv

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN v

KATA PENGANTAR.....vi

DAFTAR ISI.....viii

DAFTAR TABEL xiiii

DAFTAR GAMBAR.....xv

DAFTAR LAMPIRAN xviii

BAB I.....1

PENDAHULUAN.....1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Analisis Lingkungan.....4

BAB II 6

DESKRIPSI BISNIS.....6

2.1 Profil Bisnis.....6

2.2 Model Bisnis.....10

2.3 Aspek Operasional 14
2.3.1 Rencana Desain Produk 14
2.3.3 Ketepatan Lokasi 15
2.3.6 Tata letak atau layout 18
2.3.4 Rancangan Kualitas Produk 18
2.4 Aspek Pemasaran 19
2.4.1 Strategi STP (Segmenting, Targeting, dan Positioning) 19
2.4.2 Marketing Mix (7P) 20
2.5 Aspek Sumber Daya Manusia 22
2.5.1 Struktur Organisasi 22
2.5.2 Deskripsi Pekerjaan 23
2.5.3 Kualifikasi Pekerjaan 24
2.5.4 Sistem Kompensasi 25
2.6 Aspek Keuangan 25
2.6.1 Sumber Pendanaan 25
2.6.2 Rancangan Penjualan 26
2.6.3 Rancangan Harga Pokok Penjualan 27

2.6.4 Rancangan Harga Jual Produk 28

2.7 Aspek Teknologi Digital 28

BAB III 30

LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS 30

3.1 Profil Bisnis 30

3.2 Tinjauan Aspek pemasaran 31

3.3 Tinjauan Aspek Operasional 34

3.3.1 Penggunaan Bahan Baku 34

3.3.2 Proses Produksi 35

3.3.3 Hasil Produk 39

3.4 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia 41

3.5 Tinjauan Aspek Keuangan 42

3.5.1 Penjualan 42

3.5.2 Produksi 43

3.5.3 Biaya Tenaga Kerja Langsung 44

3.5.4 Biaya Bahan Baku 44

3.5.5 Biaya Overhead 46

3.5.6 Harga Pokok Penjualan (HPP) 46

3.5.7 Harga Jual Produk 46

3.5.8 Laporan laba Rugi 47

3.5.9 Neraca 48

3.5.10 Laporan Arus Kas 48

3.6 Tinjauan Aspek Teknologi Digital 49

BAB IV 54

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH 54

4.1 Identifikasi Masalah 54

4.1.1 Bidang Pemasaran 54

4.1.2 Bidang Operasional 55

4.1.3 Bidang Sumber Daya Manusia 55

4.1.4 Bidang Keuangan 55

4.2 Pemecahan Masalah 56

4.2.1 Bidang Pemasaran 56

4.2.2 Bidang Operasional 56

4.2.3 Bidang Sumber Daya Manusia 57

4.2.4 Bidang Keuangan 57

BAB V 58

KESIMPULAN DAN TINDAK LANJUT 58

5.1 Kesimpulan 58

5.2 Tindak Lanjut 59

DAFTAR PUSTAKA 60

LAMPIRAN 61

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Analisis SWOT *With Own Think* 5

Tabel 2. 1 Deskripsi pekerja *With Own Think* 24

Tabel 2. 2 Sumber pendanaan 25

Tabel 2. 3 Rencana penjualan kaos boxy *With Own Think*.....26

Tabel 2. 4 Biaya tenaga kerja langsung 26

Tabel 2. 5 Rancangan biaya bahan baku kaos boxy sablon 26

Tabel 2. 6 Rancangan biaya bahan baku kaos boxy polos.....27

Tabel 2. 7 Rancangan HPP kaos boxy sablon.....27

Tabel 2. 8 Rancangan HPP kaos boxy polos.....28

Tabel 2. 9 Rancangan Harga Jual Produk 28

Tabel 3. 1 Penggunaan Bahan Baku 34

Tabel 3. 2 Penjualan Produk *With Own Think* 43

Tabel 3. 3 Produksi *With Own Think* 44

Tabel 3. 4 Biaya Tenaga Kerja Langsung.....44

Tabel 3. 5 Biaya Bahan Baku Kaos Boxy Sablon WOT.....45

Tabel 3. 6 Biaya Bahan Baku Kaos Boxy Polos WOT.....45

Tabel 3. 7 Biaya Overhead.....46

Tabel 3. 8 Harga Pokok Penjualan.....46

Tabel 3. 9 Harga Jual Produk.....47

Tabel 3. 10 Laporan Laba Rugi.....47

Tabel 3. 11 Neraca Saldo 48

Tabel 3. 12 Laporan Arus Kas 48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Kaos boxy Lazada.co.id 1

Gambar 1. 2 Riset pasar kaos boxy pada google trends.....3

Gambar 2. 1 Logo *With Own Think* 6

Gambar 2. 2 BMC *With Own Think*.....10

Gambar 2. 3 Model 1 Kaos boxy polos 15

Gambar 2. 4 Model 2 Kaos boxy dengan sablon 15

Gambar 2. 5 Proses produksi *With Own Think* 16

Gambar 2. 6 Cuttingan kaos boxy *With Own Think* 19

Gambar 2. 7 Stuktur usaha *With Own Think*.....23

Gambar 3. 1 Logo *With Own Think* 30

Gambar 3. 2 Tampilan catalog di sosial media instagram *With Own Think*.....31

Gambar 3. 3 Influencer instagram menggunakan catalog 3 *With Own Think* 32

Gambar 3. 4 Tampilan penyimpanan gudang 33

Gambar 3. 5 Influencer instagram menggunakan catalog 2 *With Own Think* 34

Gambar 3. 6 Pembelian bahan baku.....35

Gambar 3. 7 Pembuatan desain kaos boxy menggunakan aplikasi desain 35

Gambar 3. 8 Proses penjahitan produk kaos boxy 36

Gambar 3. 9 Proses pemasangan label kaos boxy.....37

Gambar 3. 10 Proses sablon kaos boxy.....38

Gambar 3. 11 Proses packaging produk kaos boxy 38

Gambar 3. 12 Kaos boxy polos *With Own Think*.....39

Gambar 3. 13 Kaos boxy sablon *With Own Think*.....40

Gambar 3. 14 Stuktur *With Own Think*.....41

Gambar 3. 15 Tampilan whatsapp business *With Own Think*.....50

Gambar 3. 16 Tampilan Instagram *With Own Think* 51

Gambar 3. 17 Tampilan shopee *With Own Think* 52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan aktivitas bisnis di bulan Mei.....61

Lampiran 2 Laporan aktivitas bisnis di bulan Juni 62

Lampiran 3 Laporan aktivitas bisnis di bulan Juli 63

Lampiran 4 Nota pembelian bahan baku kaos boxy sablon.....64

Lampiran 5 Nota pembelian bahan kaos boxy polos 65

Lampiran 6 Nota pembelian label dan hang tag 66

Lampiran 7 Nota vendor sablon.....67

Lampiran 8 Dokumentasi pengiriman melalui JNE.....67

Lampiran 9 Dokumentasi hasil label dan hang tag WOT.....68

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

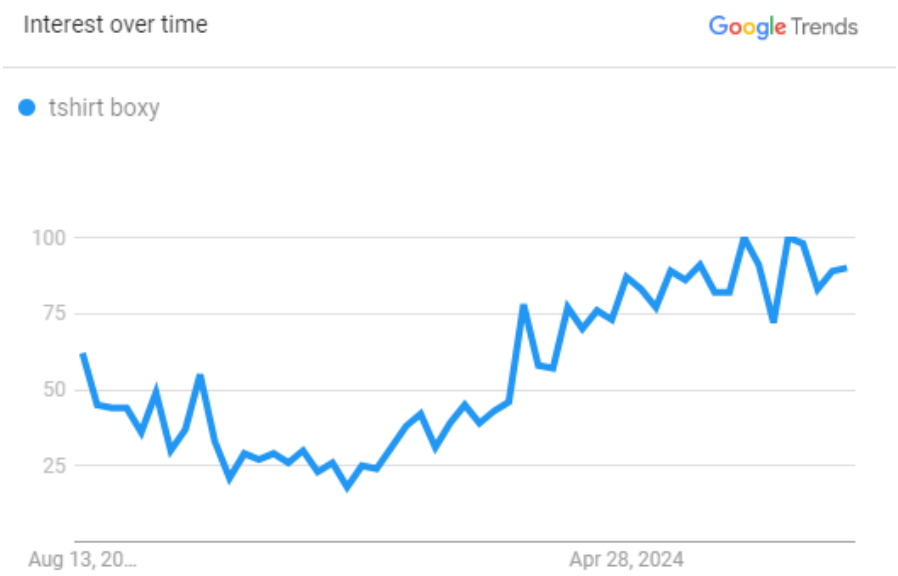
Sejarah kaos oversize bermula dari inovasi sederhana di dunia fashion pada abad ke-20. Pada awalnya, kaos merupakan pakaian kasual yang memiliki potongan standar yang sesuai dengan ukuran tubuh pemakainya. Namun, pada perkembangannya, para desainer dan streetwear enthusiast mulai bermain dengan ukuran dan potongan kaos yang lebih longgar dari biasanya. Pada tahun 1980-an, budaya skate boarding dan hip-hop di Amerika Serikat menjadi salah satu pengaruh utama dalam popularitas kaos oversize. Gaya kasual dan longgar ini menarik para anak muda yang ingin mengekspresikan kreativitas dan identitas pribadi melalui pakaian. Kaos oversize dengan logo band, karakter kartun, atau desain grafis yang mencolok menjadi lambang gaya rebellious dan penuh percaya diri.



Gambar 1. 1 Kaos boxy Lazada.co.id

Konsisnten dari gambar 1.1 merupakan jenis kaos yang berkembang saat ini. Kaos boxy saat ini menjadi tren di kalangan anak muda karena telah menghadirkan memberikan Gaya kasual dan longgar. Saat ini kaos boxy menarik para anak muda yang ingin mengekspresikan kreativitas dan identitas pribadi melalui pakaian. Kaos boxy terus berkembang seiring waktu dan telah mengalami berbagai perubahan gaya dan sentuhan modern. Dalam beberapa dekade terakhir, kaos boxy telah mendapatkan tempat istimewa dalam industri fashion sebagai salah satu tren utama yang terus mengalami evolusi. Dengan perjalanan panjangnya dari masa ke masa, kaos boxy terus membuktikan bahwa gaya ini adalah lebih dari sekadar tren sementara. Gaya ini terus menginspirasi generasi baru untuk mengekspresikan diri mereka dengan bebas melalui pakaian, dan melampaui batasan gender, usia, dan latar belakang budaya (Nirwana Textile, 2023).

Kaos boxy adalah pakaian dengan siluet yang longgar dan kotak, yang memberikan kesan oversized. Bentuknya yang sederhana namun modern membuat gaya ini mudah dipadukan dengan berbagai item fashion lainnya. Dari atasan hingga celana, gaya boxy cocok untuk menciptakan tampilan yang effortless namun tetap menawan (Ryusei, 2024).



Gambar 1. 2 Riset pasar kaos boxy pada google trend

Hasil riset pasar yang dilakukan oleh pelaku bisnis mengenai trend kaos boxy di dunia mengalami kenaikan yang sangat pada 12 bulan terakhir ini. Bahkan tren kaos boxy ini sudah memasuki pasar Indonesia. Banyak permintaan pelanggan akan kaos boxy ini. Oleh karena itu, pelaku bisnis harus bisa menciptakan sebuah inovasi produknya masing-masing, dari segi kualitas bahan, keunikan desain, serta konsep yang menarik. Peluang usaha pakaian dapat diperoleh dengan memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan akan sebuah produk.

With Own Think menjadi sebuah perencanaan usaha di bidang pakaian yang mengembangkan inovasi dari segi kualitas bahan, keunikan desain, dan konsep yang menarik. Kualitas bahan yang digunakan dalam proses produksi kaos

boxy menggunakan bahan heavyweight 16 s, dimana bahan ini merupakan bahan premium dalam usaha pakaian kaos. Desan yang unik serta limited edition membuat produk ini berbeda dari produk lainnya. Bentuk dari kaos boxy ini memiliki nilai sederhana namun modern membuat gaya ini mudah dipadukan dengan berbagai item fashion lainnya. Kaos boxy ini cocok untuk menciptakan tampilan yang effortless namun tetap menarik. Kaos boxy ini juga cocok untuk berbagai jenis tubuh. Cutinngan kaos yang kotak dan longgar menciptakan siluet yang lebih seimbang pada tampilan tubuh. Hasil riset juga mengatakan bahwa mayoritas Gen Z membeli produk fashion dengan pertimbangan agar penampilan mereka selalu terup-date dengan tren terkini. Hal ini sangat meyakinkan bisnis ini karena tampilan kaos boxy sangat tren pada saat ini.

Usaha ini menampilkan produk kaos boxy dengan desain-desain baru yang unik dan berbeda. Desain-desain unik ini akan memberikan kesan apik serta menonjolkan sisi mudanya saat pelanggan menggunakannya. Desain dari produk *With Own Think* memiliki konsep fenomena di masa saat ini sehingga membuat bisnis ini beda dengan sesama bisnis yang lain. Hal inilah yang membuat pelanggan akan selalu menunggu edisi dari catalog terbarunya.

1.2 Analisis Lingkungan

Lingkungan bisnis adalah kondisi yang terjadi di sekitar bisnis atau perusahaan yang dapat berdampak pada laju usaha tersebut. Hal ini harus menjadi

perhatian karena dapat memengaruhi performa suatu bisnis. Teknis analisis lingkungan bisnis terbagi menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Hasil identifikasi *With Own Think* dari faktor internal dan faktor eksternal adalah sebagai berikut.

Tabel 1. 1 Analisis SWOT *With Own Think*

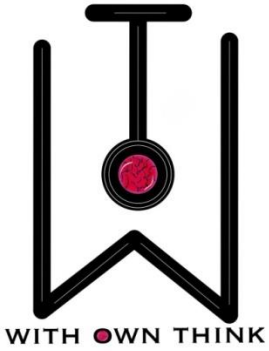
Faktor Internal / Faktor Eskternal	**Strengths** 1) Desain yang inovatif dan menarik 2) Memiliki gaya unik 3) Desain limited edition 4) Bahan berkualitas premium	**Weakness** 1) Kesulitan dalam mencari bahan yang digunakan 2) Harga jual produk yang mahal 3) Belum memiliki konsep desain untuk kedepannya
Oppurtunities 1) Masyarakat yang konsumtif 2) Kebutuhan akan trend fashion 3) Anak muda dengan gaya fashion simple dan casual 4) Berkonsep fenomena hidup saat ini	**SO** **Strengths – Oppurtunities** 1) Selalu memberikan desain yang unik 2) Menyediakan konsep tentang kehidupan sehari-hari 3) Memperhatikan perubahan trend dari masa ke masa	**WO** **Weakness – Opputunities** 1) Mengedapankan produk limited edition agar bernilai tinggi 2) Menerapkan sistem pre-order pada saat pengeluaran edisi terbaru
Threats 1) Terdapat pesaing dalam bidang yang sama 2) Trend fashion yang cepat berubah-ubah 3) Produk luar negeri	**ST** **Strengths – Threats** 1) Menggasilkan produk yang memiliki konsep berbeda 2) Menciptakan produk dalam negeri dengan kualitas yang baik	**WT** **Weakness – Threats** 1) Mengikuti perkembangan trend fashion 2) Memperhatikan konsep inovasi yang selalu berbeda dengan yang lain

BAB II

DESKRIPSI BISNIS

2.1 Profil Bisnis

a. Nama



Gambar 2. 1 Logo *With Own Think*

Logo *With Own Think* merupakan gabungan dari huruf (W, O, dan T). Ilustrasi otak di dalam huruf O-nya yang mengartikan bahwa bisnis ini dilandasi dengan pikiran sendiri oleh pelaku bisnisnya. Filosofi huruf T yang terletak paling atas di logo ini mengartikan bahwa pikiran manusia adalah diatas segalanya.

b. Lokasi

Gudang penyimpanan produk kaos boxy *With Own Think* dengan perencanaan memanfaatkan area pribadi, yang memiliki bentuk minimalis di Jl Candi Winangun, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

c. Bidang kegiatan/ usaha dan produk yang dihasilkan

Bisnis ini termasuk dalam bidang pakaian yang menghasilkan produk kaos boxy.

d. Target pasar

Produk *With Own Think* ditujukan kepada seluruh segmen masyarakat, secara khusus adalah masyarakat yang tinggal di aea Kampus Universitas Islam Indonesia.. *With Own Think* juga menargetkan untuk kalangan anak muda yang mengikuti tren saat ini. Kaos dengan cuttingan boxy sebagai bagian dari lifestyle mengikuti trend yang sedang berkembang saat ini. Target pasar *With Own Think* adalah anak muda dengan rentang usia 15 – 25 tahun yang memiliki style casual dan simpel. Rencana bisnis dari *With Own Think* adalah dapat menjadi penyedia kaos boxy dengan berbagai desain unik ada di Kota Yogyakarta.

e. Gambaran pesaing

Membangun usaha clothing brand yang menjual produk kaos boxy, *With Own Think* memiliki beberapa pesain yang menjual produk dengan model yang sama. Terdapat tiga bisnis yang menjadi acuan sebagai pesaing karena model produk yang dijual sama. Namun pelaku bisnis melakukan analisis pada pesaing sehingga detemukan nilai yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari 3 bisnis kaos boxy tersebut.

Kekuatan pesaing:

1) Memiliki konsep promosi yang menarik

2) Memiliki banyak desain pada kaos boxy
3) Potongan harga yang besar
4) Kualitas sablonnya yang bagus

Kelemahan pesaing:

1) Kaos di produksi dengan banyak sehingga tidak memiliki nilai limited editon
2) Banyak dijumpai pelanggan dengan kaos berdesain yang sama
3) Size tidak sesuai dengan tampilan size chart

f. Keunggulan/keunikan yang dimiliki

With Own Think menampilkan produk yang unik dan inovatif dengan konsep fenomena kehidupan saat ini. Desain pada produk ini jarang ditemukan pada produk yang lain karena produk bisnis ini mengeluarkan produk yang sangat terbatas atau disebut juga limited edition. Produk ini memiliki keunggulan pada bahannya yang tidak mudah kusut dan dapat langsung dipakai tanpa disetrika. *With Own Think* mengedepankan pembuatan kaos dengan bahan 16s dan boxy polos menggunakan bahan cotton combed hydro 20s. *With Own Think* bergerak dalam dunia bisnis clothing brand dengan kaos boxy yang berbahan 100% katun dengan jenis Heavyweight 16s dan Cotton Combed Hydro 20s yang memiliki special treatment yaitu mencegah pertumbuhan bakteri dan memiliki sifat anti bau. *With Own Think* juga akan aktif di berbagai platform sosial media seperti instagram, whatsapp business dan tiktok serta market place yaitu shopee dan tokopedia yang bertujuan meluaskan pasar penjualan bisnis ini.

g. Teknologi yang akan diadopsi dan gambaran lain yang relevan

Adopsi teknologi adalah sebuah proses penerapan atau pemanfaatan teknologi dalam sebuah bisnis. Pemanfaatan teknologi dalam konteks ini umumnya merujuk pada penerapan teknologi digital. Proses pengadopsian teknologi dalam hal ini melibatkan beberapa aspek mulai dari pemilihan teknologi yang dipakai, cara implementasi dan integrasi dengan sistem yang telah ada, hingga pelatihan sumber daya manusia dan pemanfaatan teknologi tersebut secara optimal.

With Own Think ini melakukan model penjualan dengan online. Secara online, media yang akan digunakan adalah media sosial dan market place, untuk media sosial dari WhatsApp Business, Instagram dan untuk market place dari Shopee. Hal ini dilakukan *With Own Think* sebagai tempat untuk memperkenalkan produk kaos boxy dengan foto atau video produk oleh model-model *With Own Think*. *With Own Think* juga memiliki linktree agar memudahkan pelanggan untuk mencari contact person serta link market place dari *With Own Think*.

2.2 Model Bisnis

<table>
<tr><td>Key Partnership</td><td>Key Activities</td><td>Values</td><td>Customer Relationship</td><td>Customer Segment</td></tr>
<tr><td rowspan="2">✓ Toko bahan / Supplier bahan
✓ Penjahit
✓ Toko sablon dan cetak
✓ Vendor label
✓ Vendor Sticker dan packaging</td><td>✓Produksi : survei bahan, pemilihan bahan, potong bahan dan menjahit , packing
✓Marketing : cari konsumen dari offline (toko) maupun Online (media sosial, Online Shop)</td><td rowspan="2">✓Desain produk yang unpredictable
✓Tema setiap catalog berbeda
✓Simpel cocok untuk semua bentuk badan</td><td>✓Produksi : Gratis ongkir seluruh area Yogyakarta
✓Potongan harga
✓Update catalog produk</td><td rowspan="2">✓Semua kalangan anak muda (15-25 tahun)
✓Pelajar, mahasiswa/I dan pekerja
✓Pengguna media sosial</td></tr>
<tr><td>Key Resources
✓Supplier bahan baku
✓Penjahit
✓Vendor sablon</td><td>Channel
✓Gudang
✓Oniline shop: Instagram, whatsappbusiness, tiktok
✓Market place: Shopee
✓Direct selling</td></tr>
<tr><td colspan="2">Cost Structure
✓Bahan baku produksi
✓Tenaga kerja (vendor jahit, vendor sablon)
✓Biaya promosi</td><td colspan="3">Revenue Stream
✓Produksi : survei bahan, pemilihan bahan, potong bahan, menjahit dan packing</td></tr>
</table>

Gambar 2. 2 BMC *With Own Think*

Business Model Canvas (BMC) merupakan alat strategis yang digunakan untuk menggambarkan, merancang, dan menganalisis model bisnis suatu perusahaan. Alat ini dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur pada tahun 2008 (Lubis, 2024). BMC menyediakan pandangan holistik tentang bagaimana suatu bisnis menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai. Business Model Canvas terdiri dari sembilan elemen penting yang mencakup semua aspek utama dari model bisnis:

1) Customer Segment

With Own Think menyasar semua kalangan termasuk kalangan anak muda dari konsumen pria ataupun wanita, Dan juga *With Own Think* menyasar target konsumen mahasiswa atau mahasiswi yang sedang menempuh pendidikan di Universitas Islam Indonesia dan masyarakat yang bekerja di Kota Yogyakarta maupun luar kota. Produk *With Own Think* dipasarkan melalui media sosial.

2) Value Proposition

Kelebihan bahan yang dimiliki *With Own Think* adalah membuat Desain yang unpredictable, dimana edisi katalog terbaru dengan konsep coming soon. Produk ini memiliki desain yang memiliki tema berbeda di setiap konsepnya, sehingga sangat sedikit kemungkinan pelanggan yang memiliki desain yang sama. Produk *With Own Think* juga cocok dipakai di segala bentuk tubuh karena bentuknya yang simpel.

3) Channels

Dalam segmen ini *With Own Think* Menjual prouknya dengan online. Secara Online penjualan produk dilakukan melalui online shop (instagram dan whatsapp) marketplace melalui shopee. *With Own Think* juga menggunakan sistem Direct Selling seperti menawarkan produk ini secara langsung dengan pelanggannya.

4) Customer Relationship

Pemberian gratis dalam pengiriman untuk pelanggan yang ada di area Yogyakarta. Yang kedua *With Own Think* juga memberi potongan harga untuk pelanggan yang membeli produk ini minimal 3 buah produk. Selanjutnya, *With Own Think* juga membuat upload catalog untuk pelanggan agar update dengan produknya.

5) Key Resources

Dalam menjalankan usaha bisnis dibutuhkan sumber daya yang mendukung agar bisnis dapat berjalan dengan baik. Bahan baku yang digunakan, yaitu kain Cotton yang didapat dari supplier kain serta bahan pelengkap lainnya dari Yogyakarta dan Bandung. Dan juga penjahit yang nantinya akan menjahit produk kaos yang dijual, ini bekerja dengan penjahit yang ada di Kota Yogyakarta, agar mudah dalam pendistribusian setelah mendapatkan bahan baku dari supplier dapat langsung dibawa ke penjahit kaos. Dan yang terakhir yaitu karyawan atau pegawai yang nantinya membantu usaha *With Own Think*.

6) Key Partnership

With Own Think bekerjasama dengan berbagai pihak untuk dapat mengoptimalkan bisnis ini dengan membangun kemitraan yang baik. Supplier bahan yang tersebar di Yogyakarta dan Bandung dengan mempunyai kelengkapan bahan baku mempermudah proses produksi dari bahan menjadi produk jadi. Banyaknya penjahit di kota Yogyakarta yang juga menjadi mitra kerjasama juga menjadi proses pembuatan kaos lebih cepat. Dan juga toko sablon sebagai pendukung untuk kelengkapan produksi kaos dari pembuatan label kaos maupun kemasan kaos.

7) Key Activities

Aktivitas dalam bisnis ini meliputi dari aktivitas surve bahan di Supplier bahan, pemilihan bahan, potong bahan dan menjahit sampai ke packing kaos. Menentukan strategi penjualan atau marketing dari mendesain toko atau distro kaos agar menarik konsumen dan juga membuat akun media sosial dari Instagram dan Whatsapp bisnis dan juga akun Online shop dari tokopedia dan shopee sebagai media pengenalan produk yang lebih luas kepada konsumen.

8) Revenue Stream

Sumber pendapatan berfungsi menjelaskan dari mana saja pendapatan yang akan diterima perusahaan atau usaha bisnis. Sumber pendapatan yang akan didapatkan oleh *With Own Think* yaitu dari semua penjualan produk kaos yang

dijual melalui offline maupun online (penjualan dari media sosial maupun online shop).

9) Cost Structure

Segmentasi yang terakhir yaitu Cost structure terdiri dari variable cost dan fixed cost, yang dimana fixed cost terdiri dari gaji karyawan, promosi, transportasi, listrik dan biaya internet. Sedangkan Variable cost terdiri dari bahan baku yang menyesuaikan dari rencana perbulan atau melihat kondisi pasar untuk setiap bulannya.

2.3 Aspek Operasional

2.3.1 Rencana Desain Produk

Rencana desain produk adalah langkah strategis yang menguraikan proses yang akan diambil untuk merancang dan mengembangkan produk baru. Rencana desain produk membantu memastikan bahwa setiap aspek dari pengembangan produk diperhatikan dengan cermat untuk meminimalkan risiko dan memaksimalkan peluang keberhasilan pada penjualan. Model kaos atau desain produk kaos boxy *With Own Think* akan ada beberapa model yang akan dipasarkan. Pertama yaitu model kaos boxy polos, model ini adalah jenis kaos *boxy* standar yang biasa dijual.



Gambar 2. 3 Model 1 Kaos boxy polos

Kedua yaitu model kaos boxy sablon dengan adanya desain gambar pada kaos tersebut. Desain pada kaos memiliki konsep yang akan berbeda-beda disetiap temanya.



Gambar 2. 4 Model 2 Kaos boxy dengan sablon

2.3.2 Ketepatan Lokasi

Lokasi gudang penyimpanan di area pribadi JL Candi Jl Candi Winangun, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasi tersebut dipilih oleh pelaku bisnis bertujuan untuk mengurangi biaya pengeluaran, dengan memiliki gudang di wilayah pribadi, biaya sewa atau

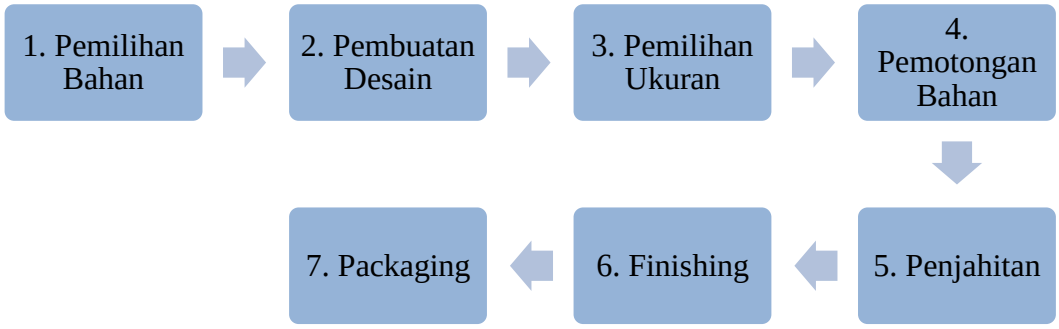
pembelian lahan tambahan bisa dihindari, sehingga mengurangi pengeluaran operasional.

2.3.3 Kapasitas Produksi

Menyediakan 5 desain percatolognya dalam setiap bulan diperhitungkan *With Own Think* dapat memrpoduksi kaos boxy dengan jumlah 15 pcs kaos boxy. Dalam pengeluaran catalog terbaru diharapkan dapat menjual 10 pcs kaos boxy.

2.3.4 Proses Produksi

Proses produksi adalah rangkaian aktivitas dan tahapan yang dilakukan untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual atau digunakan. Proses ini melibatkan berbagai langkah, tergantung pada jenis produk dan metode produksi yang digunakan.



Gambar 2. 5 Proses produksi *With Own Think*

1) Pemilihan Bahan

Bahan kaos yang nantinya digunakan yaitu bahan heavyweight 16s untuk kaos boxy sablon dan bahan cotton combed hydro 20s untuk kaos boxy polos dengan katun 100% disesuaikan dengan kebutuhan.

2) Pembuatan Desain

Pembuatan desain kaos boxy, ini melihat dengan minat pasar terhadap desain-desain yang banyak diminati sekarang.

3) Pemilihan Ukuran

Mengikuti standar ukuran yang berlaku di industri penting untuk memastikan konsistensi produk. Ukuran pada kaos boxy memiliki 3 size utama, yaitu S, M dan L.

4) Pemotongan Bahan

Pemotongan kain atau yang sering disebut dengan istilah cutting. Pemotongan kain kaos dilakukan oleh tukang potong jahit sesuai dengan size chart.

5) Penjahitan

Penjahitan dilakukan oleh bagian tukang jahit. Tahap penjahitan kaos dilakukan dengan mesin, antara lain mesin jahit, mesin obras, mesin overdeck, ini tergantung dari bagian yang dijahit (penjahitan krah dalam, berbeda dengan penjahitan lengan, misalnya) dan jenis jahitan yang diinginkan.

6) Finishing

Pada tahap ini dilakukan pengecekan pada hasil produksi kaos, seperti membersihkan kaos, memotong dan merapikan benang, tahap pengecekan dan quality control, sehingga kaos polos yang lolos proses finishing adalah kaos yang memiliki kualitas yang ditentukan. Selanjutnya, sablon pada kaos boxy yang memiliki desain gambar pada tampilan depan atau belakang kaos boxy tersebut.

7) Packaging

Tahap ini nantinya dengan berbagai macam jenis kemasan. Kemasan yang dipakai nantinya menggunakan plastik dengan bungkusan plastic buble wrap diluarnya untuk pengiriman ke luar Yogyakarta.

2.3.5 Tata letak atau layout

Gudang penyimpanan produk kaos boxy *With Own Think* dengan perencanaan memanfaatkan area pribadi, yang memiliki bentuk minimalis. Gudang penyimpanan ini berada di Jl Candi Winangun, Sardonoharjo,Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

2.3.6 Rancangan Kualitas Produk

Dalam menjaga kualitas produk, *With Own Think* memperhatikan beberapa hal seperti berikut:

1) *With Own Think* menggunakan 100 % dari kain katun. Jenis bahan ini memiliki kualitas premium karena bahan yang halus dan meresap keringat.

2) Jahitan rantai berkualitas dan penambahan label logo *With Own Think* sebagai penanda dari kaos original *With Own Think*.
3) Cotton Combad Rib (Rib kerah yang elastis, tahan lama & tidak mudah melar).
4) Cuttingan boxy dengan pada kaos polosnya dan kaos dengan desain gambar.
5) Potongan model kaos yang bisa dipakai pria maupun wanita, dengan potongan pola yang sangat nyaman dipakai di badan.
6) Ukuran kaos dari S,M, dan L.



Centimetres				
SIZE	CHEST	LENGTH	SLEEVE LENGTH	SLEEVE OPENING
1	57	68	23	23
2	61	71	24	24
3	66	75	25	25

Gambar 2. 6 Cuttingan kaos boxy *With Own Think*

2.4 Aspek Pemasaran

2.4.1 Strategi STP (*Segmenting, Targeting, dan Positioning*)

Produk *With Own Think* ditujukan kepada seluruh segmen masyarakat, secara khusus adalah masyarakat yang tinggal di aea Kampus Universitas Islam Indonesia.. *With Own Think* juga menargetkan untuk kalangan anak muda yang

mengikuti tren saat ini. Kaos dengan cuttingan boxy sebagai bagian dari lifestyle mengikuti trend yang sedang berkembang saat ini. Target pasar *With Own Think* adalah anak muda dengan rentang usia 15 – 25 tahun yang memiliki style casual dan simpel. Rencana bisnis dari *With Own Think* adalah dapat menjadi penyedia kaos boxy dengan berbagai desain unik ada di Kota Yogyakarta *Targeting* pada pasar *With Own Think* adalah mulai dari pelajar, mahasiswa dan masyarakat dengan rentang usia 15 - 25 tahun yang memiliki style untuk tampil beda.

With Own Think memposisikan bisnisnya dapat menjadi penyedia kaos boxy di Kota Yogyakarta dan menjadi alternatif pilihan kaos yang ada di Kota Yogyakarta. *With Own Think* menyediakan konsep yang berbeda dari produk kaos boxy lainnya dengan konsep yang berbeda pada setiap catalognya. Konsep ini diambil dari fenomena kehidupan sehari-hari. *With Own Think* juga sebagai bisnis *online* yang menyediakan layanan pesan antar secara gratis di daerah Yogyakarta. Kedua, dengan memanfaat teknologi yang ada *With Own Think* akan memasarkan produk secara *online* di sosial media seperti tiktok, instagram, whatsapp business dan market place seperti shopee dan tokopedia.

2.4.2 Marketing Mix (7P)

Marketing Mix, dikenal sebagai 7P dalam pemasaran modern, merupakan kerangka kerja yang digunakan untuk menentukan strategi pemasaran suatu produk atau layanan. 7P meliputi elemen-elemen penting yang harus diperhatikan

untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Berikut adalah penjelasan tentang masing-masing elemen:

1) Product

Produk yang akan dipasarkan oleh *With Own Think* dari kaos boxy polos dan kaos boxy dengan desain gambar menggunakan bahan yang ramah lingkungan menggunakan bahan heavyweight dengan ketebalasan 16s untuk kaos boxy sablon dan bahan cotton combed hydro 20s untuk kaos boxy polos.

2) Price

Harga produk *With Own Think* direncanakan mulai berkisar Rp 120.000,- hingga Rp 200.000,- per kaos.

3) Place

Gudang penyimpanan *With Own Think* memanfaatkan area pribadi pelaku bisnis, yang berada di Jl Candi Winangun, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

4) Promotion

Perencanaan promosi *With Own Think* dari segi offline dengan melakukan promosi di tempat usaha langsung jika ada calon konsumen datang menunjukkan tampilan kaos dengan bahan yang berkualitas dan calon konsumen dapat memegang langsung bahan kaos yang dijual *With Own Think*. Untuk segi online *With Own Think* melakukan di beberapa sosial media seperti instagram, whatsapp business dan tiktok dengan menampilkan catalog dengan 5 desain berbeda pada

setiap 2 minggu sekali. Pelaku bisnis juga merencanakan promosi dengan menggunakan jasa influencer instagram dan tiktok.

5) People

With Own Think mengedepankan kenyamanan komunikasi pelanggan melalui media sosial dengan menjawab pesan-pesan dari pelanggan

6) Physcal Evidence

Hasil Produk kaos yang memiliki label pada bagian dalam atas krah kaos boxy sebagai penanda produk *With Own Think*. Pengemasan produk kaos yang menggunakan plastic transparan dengan memberikan kartu ucapan dan sticker di dalam kemasan tersebut.

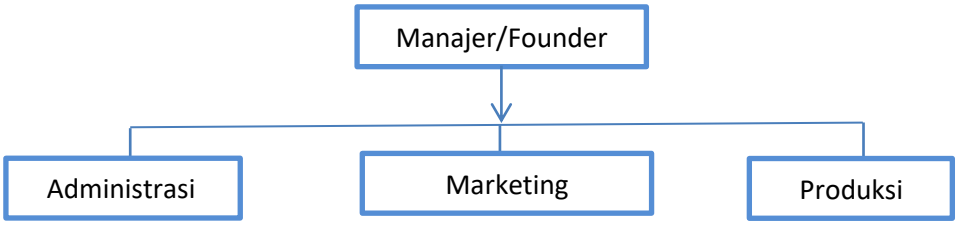
7) Process

Pengawasan dari pemelihan bahan sampai tahap packaging agar produk yang dihasilkan memberikan nilai kepuasan bagi pelanggan dan dapat melakukan pre-order pada catalog berikutnya.

2.5 Aspek Sumber Daya Manusia

2.5.1 Struktur Organisasi

With Own Think merupakan sebuah badan usaha yang bergerak dibidang pakaian. *With Own Think* terdiri dari beberapa bagian yaitu Manajer, administrasi, marketing dan produksi. Berikut adalah pembagian Sumber daya manusia yang nantinya akan dijalankan *With Own Think* terdiri dari :



Gambar 2. 7 Stuktur usaha *With Own Think*

1) Manajer, bertugas untuk menganalisa pasar, mempunyai kemampuan fungsi manajemen, dari aspek pemasaran, operasional, SDM dan keuangan.
2) Staff Administrasi, administrasi bertugas untuk mengelola keuangan dan mencatat transaksi yang ada dan pelaporan transaksi.
3) Staff Marketing, memiliki kompetensi dalam memasarkan, mempromosikan produk dan menguasai teknologi dengan semakin berkembangnya digital saat ini.
4) Staff Produksi, bertugas memperhatikan proses produksi dari bahan baku menjadi bahan jadi. Jadwal Karyawan sangat fleksibel.

2.5.2 Deskripsi Pekerjaan

Deskripsi pekerjaan adalah dokumen yang merinci tanggung jawab, tugas, dan kualifikasi yang diperlukan untuk suatu posisi dalam sebuah organisasi. Deskripsi pekerjaan berfungsi sebagai panduan resmi yang membantu memastikan bahwa karyawan memahami peran mereka, serta membantu manajer dan tim sumber daya manusia (SDM) dalam proses perekrutan, evaluasi, dan pengembangan karyawan.

Tabel 2. 1 Deskripsi pekerja *With Own Think*

Nama Jabatan	Deskripsi Pekerjaan
Manajer/Founder	1) Pemberi keputusan dalam pemilihan bahan 2) Pemberi keputusan tentang harga yang akan dijual 3) Pemberi keputusan tentang stok bahan yang akan diproduksi 4) Merekrut dan mengelola karyawan yang akan direkrut
Staf Administrasi	1) Mengelola cash flow yang terjadi dalam bisnis, 2) Mencatat semua pesanan yang masuk dari konsumen 3) Mengelola akun sosial media
Staf marketing	1) Melakukan pemasaran produk baik offline maupun *online*
Staf Produksi	1) Melakukan pembuatan produk dari awal sampai barang jadi 2) Mengawasi kualitas dan mutu bahan dari suplier

2.5.3 Kualifikasi Pekerjaan

Kualifikasi pekerjaan adalah serangkaian persyaratan dan keterampilan yang harus dimiliki oleh calon karyawan untuk memenuhi tanggung jawab suatu posisi dengan efektif. Kualifikasi ini mencakup berbagai aspek sebagai berikut:

1) Wanita berumur minimal 18 tahun;
2) Minimal lulusan SMA/SMK;
3) Berdomisili Yogykarta; dan
4) Paham akan menggunakan media sosial.

2.5.4 Sistem Kompensasi

Kompensasi adalah bagian dari hak seorang karyawan ketika bekerja di sebuah perusahaan. Pengetahuan tentang istilah ini menjadi hal yang sangat penting bagi setiap pekerja maupun perusahaan. (Jobstreet tim konten, 2023). Sistem kompensasi baik yang nantinya diberlakukan oleh *With Own Think* yaitu:

1) Gaji pokok bulanan;
2) Libur 1x dalam seminggu; dan
3) Bonus saat target penjualan tercapai.

2.6 Aspek Keuangan

With Own Think memiliki kebutuhan modal untuk menjalankan usaha. Modal ini berasal dari pelaku bisnis sendiri.

2.6.1 Sumber Pendanaan

Sumber dana pembuatan bisnis adalah berbagai cara atau metode yang digunakan untuk memperoleh modal yang diperlukan untuk memulai dan menjalankan suatu bisnis. Sumber dana atau modal yang digunakan untuk memulai usaha produk *With Own Think* berasal dari dana pribadi.

Tabel 2. 2 Sumber pendanaan

Keterangan	Presentase	Jumlah
Modal Pribadi	100%	Rp 3.922.140

2.6.2 Rancangan Penjualan

Rancangan penjualan merupakan proses perencanaan dan penetapan harga yang tepat untuk produk atau layanan yang ditawarkan oleh bisnis. Penetapan harga mempengaruhi keuntungan, daya saing, dan persepsi nilai oleh pelanggan.

Tabel 2. 3 Rencana penjualan kaos boxy *With Own Think*

Keterangan	Kuantitas	Harga satuan (pcs)	Total
Kaos boxy sablon	30	Rp 200.000	Rp 6.000.000
Kaos boxy polos	12	Rp 100.000	Rp 1.200.000
Total			**Rp 7.200.000**

Tabel 2. 4 Biaya tenaga kerja langsung

Keterangan	Kuantitas	Harga Satuan (pcs)	Total
Jasa Sablon	30	Rp 33.000	Rp 990.000
Jasa jahit sablon	30	Rp 20.000	Rp 600.000
Jasa jahit polos	12	Rp 20.000	Rp 240.000
Total			**Rp 1.830.000**

Tabel 2. 5 Rancangan biaya bahan baku kaos boxy sablon

NO	Keterangan	Jumlah	Harga Modal	Total
1	Bahan *heavyweight* 16s Super Black	5 kg	Rp 132.000	Rp 660.000
2	Bahan *heavyweight* 16s White	5 kg	Rp 119.000	Rp 595.000
3	Rib Super Black	0,25 kg	Rp 136.000	Rp 34.000
4	Rib White	0,25 kg	Rp 123.000	Rp 30.750
5	Label baju	30 pcs	Rp 495	Rp 14.850
6	Packaging	30 pcs	Rp 1.500	Rp 45.000
7	Kartu Ucapan	30 pcs	Rp 500	Rp 15.000
8	Hangtag	30 pcs	Rp 500	Rp 15.000
9	Sticker	100 pcs	Rp 500	Rp 50.000
Total				**Rp 1.459.600**

Tabel 2. 6 Rancangan biaya bahan baku kaos boxy polos

NO	Keterangan	Jumlah	Harga Modal	Total
1	Bahan Cotton Combed 20s hydro Black	2 kg	Rp 134.000	Rp 268.000
2	Bahan Cotton Combed 20s hydro White	2 kg	Rp 122.000	Rp 244.000
3	Rib Black	0,10 kg	Rp 134.000	Rp 13.400
4	Rib White	0,10 kg	Rp 122.000	Rp 12.200
5	Label baju	12 pcs	Rp 495	Rp 5.940
6	Packaging	12 pcs	Rp 1.500	Rp 18.000
7	Kartu Ucapan	12 pcs	Rp 500	Rp 6.000
8	Hangtag	12 pcs	Rp 500	Rp 15.000
9	Sticker	20 pcs	Rp 500	Rp 50.000
Total				**Rp 632.540**

2.6.3 Rancangan Harga Pokok Penjualan

Rancangan Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah proses perencanaan dan penentuan biaya langsung yang terkait dengan produksi barang atau jasa yang dijual oleh suatu bisnis. HPP mencakup semua biaya yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau layanan, dan merupakan elemen penting dalam perhitungan laba bersih perusahaan. Memahami dan merancang HPP dengan tepat sangat penting karena mempengaruhi harga jual, margin keuntungan, dan strategi penetapan harga bisnis.

Tabel 2. 7 Rancangan HPP kaos boxy sablon

Keterangan	Total
Total biaya pembelian bahan baku	Rp 1.459.600
Total biaya tenaga kerja langsung	Rp 1.590.000
Total harga pokok produksi (30 pcs)	Rp 3.049.600
Harga Pokok Penjualan (per unit)	Rp 101.650

Tabel 2. 8 Rancangan HPP kaos boxy polos

Keterangan	Total
Total biaya pembelian bahan baku	Rp 632.540
Total biaya tenaga kerja langsung	Rp 240.000
Total harga pokok produksi (12 pcs)	Rp 872.540
Harga Pokok Penjualan (per unit)	Rp 72.711

2.6.4 Rancangan Harga Jual Produk

Rancangan Harga Jual Produk adalah proses kompleks yang memerlukan pertimbangan menyeluruh terhadap biaya, pasar, persaingan, dan tujuan bisnis. Harga yang ditetapkan harus memastikan bahwa bisnis dapat menutupi biaya produksinya, tetap kompetitif, dan mencapai margin keuntungan yang memadai. Penetapan harga yang tepat juga harus fleksibel, mampu beradaptasi dengan perubahan pasar, dan dikomunikasikan secara efektif kepada pelanggan untuk memastikan kesuksesan jangka panjang bisnis.

Tabel 2. 9 Rancangan Harga Jual Produk

Keterangan	Total
Harga Pokok Penjualan Kaos Boxy Sablon	Rp 101.650
Harga Jual Kaos Boxy Sablon	Rp 200.00
Harga Pokok Penjualan Kaos Boxy Polos	Rp 72.711
Harga Jual Kaos Boxy Polos	Rp 100.000

2.7 Aspek Teknologi Digital

Pelaku bisnis memanfaatkan berbagai teknologi digital untuk memperkuat promosi dan meningkatkan efisiensi operasionalnya. Dalam hal penggunaan alat komunikasi, pelaku bisnis memanfaatkan smartphone sebagai alat komunikasi

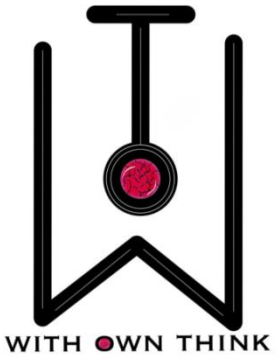
utama. *With Own Think* mengandalkan platform media sosial seperti Instagram, Whatsapp, dan TikTok untuk membangun kehadiran dengan berbagi konten menarik, dan berinteraksi dengan pelanggan. *With Own Think* juga memanfaatkan tempat penjualan di shopee sebagai market placenya. Pembuatan desain kaos boxy dan pembuatan desain label menggunakan aplikasi photoshop, canva, dafont.com, kittl.com, dan ibis paint sebagai alat desain kaos boxy bisnis ini. Dengan menggunakan alat dan media sosial ini dengan efektif, *With Own Think* dapat memperluas jangkauan promosinya, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan meningkatkan efisiensi operasionalnya.

BAB III

LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS

3.1 Profil Bisnis

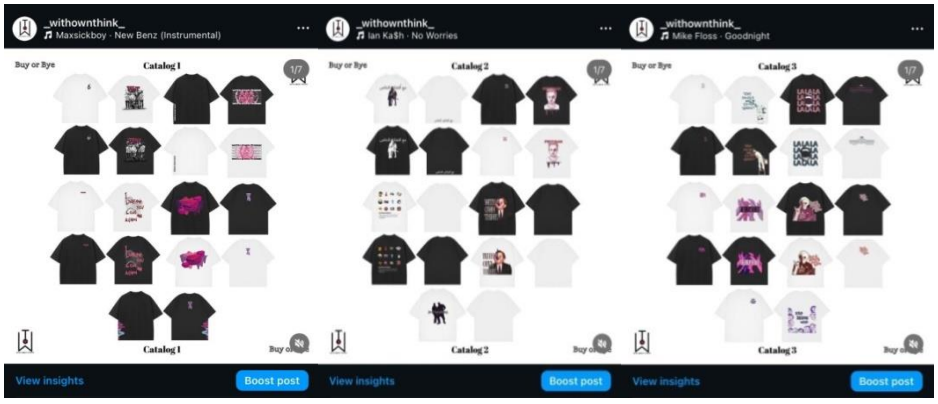
With Own Think dengan perencanaan awal usaha dimulai pada tahun 2024 dengan memanfaatkan area bangunan sendiri sebagai tempat penyimpanan kaos dan penjualan online melalui sosial media. Lokasi gudang penyimpanan ini berada di Jl Candi Winangun, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Bisnis *With Own Think* ini terjun dalam dunia bisnis clothing brand dengan produk kaos boxy sablon dengan bahan heayweight cotton combed 16s dan kaos boxy polos dengan bahan cotton combed hydro 20s yang dimilikinya. Pelaku bisnis menargetkan pasarnya untuk kalangan anak muda dan orang-orang yang ingin berekspresi dalam menggunakan pakaiannya.



Gambar 3. 1 Logo *With Own Think*

Logo *With Own Think* merupakan gabungan dari huruf (W, O, dan T). dengan ilustrasi otak di dalam huruf O-nya yang mengartikan bahwa bisnis ini dilandasi dengan pikiran sendiri oleh pelaku bisnisnya. Filosofi huruf T yang terletak paling atas di logo ini mengartikan bahwa pikiran manusia adalah diatas segalanya.

3.2 Tinjauan Aspek pemasaran



Gambar 3. 2 Tampilan catalog di sosial media instagram *With Own Think*

Konsisten dari 3.2 adalah foto catalog yang berisikan berbagai desain kaos boxy dan dengan foto produk kaos. Tujuan mengupload desain katalog produk di media sosial mencakup meningkatkan visibilitas merek, memperkenalkan produk baru, dan meningkatkan penjualan. Selain itu, ini juga membantu dalam membangun keterlibatan pelanggan, menunjukkan kredibilitas, mengumpulkan umpan balik, dan mempermudah aksesibilitas produk. *With Own Think* juga

menggunakan jasa promosi oleh beberapa influencer agar menarik perhatian pelanggan.



Gambar 3. 3 Influencer instagram menggunakan catalog 3 *With Own Think*

Di pemasaran online *With Own Think* baru memanfaatkan media seperti Instagram, dan Whatapps Business. Penggunaan influencer sangat membantu dari segi pemasaran produk *With Own Think* ini.Untuk sampai saat ini *With Own Think* sudah masuk ke market place seperti Shopee, namun penjualan di market place tidak begitu berjalan dengan baik dikarenakan bisnis ini merupakan bisnis yang baru dipasarkan. Tinjauan bauran pemasaran atau yang sering disebut marketing mix (7P).

1) *Product*

Produk yang dijual *With Own Think* tidak sesuai perencanaan awal dengan menggunakan bahan heavyweight 16s untuk kaos boxy sablon dan bahan cotton combed hydro 20s untuk kaos boxy polos.

2) Price

Harga penjualan produk yang ditawarkan *With Own Think* meiliki selisih lebih murah Rp 20.000 pada setiap produknya. *With Own Think* juga memberikan diskon sebesar 10% kepada pelanggan yang membeli minimal 3 produk

Kaos boxy polos : Rp 100.000

Kaos boxy sablon : Rp 180.000

3) Place

Lokasi gudang usaha *With Own Think* sesuai dengan rencana awal yaitu dengan memanfaatkan area tempat tinggal sendiri, yang berada di Jl Candi Winangun, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.



Gambar 3. 4 Tampilan penyimpanan gudang

4) Promotion

Promosi yang menggunakan jasa influencer, *With Own Think* menggunakan influencer dari sosial media instagram dan hanya 5 desain untuk per catalognya dalam satu bulan sekali



Gambar 3. 5 Influencer instagram menggunakan catalog 2 *With Own Think*

3.3 Tinjauan Aspek Operasional

3.3.1 Penggunaan Bahan Baku

Pada proses pembelian bahan baku, pelaku bisnis mencari bahan dari supplier bahan textile yang ada di Yogyakarta.

Tabel 3. 1 Penggunaan Bahan Baku

Nama Bahan	Supplier	Jumlah	Harga	Kualitas
Heavyweight 16s Hitam	Toko Textile Gayatri	5 kg	Rp 133.000	Premium
Heavyweight 16s Putih	Toko Textile Gayatri	5 kg	Rp 119.000	Premium
Cotton Combed Hydro 20s Hitam	Toko Textile Nirwana	2 kg	Rp 134.000	Premium
Cotton Combed Hydro 20 s Putih	Toko Textile Nirwana	2 kg	Rp 122.000	Premium

3.3.2 Proses Produksi

Proses produksi yang dilakukan pada pembuatan produk kaos boxy sebagai berikut:

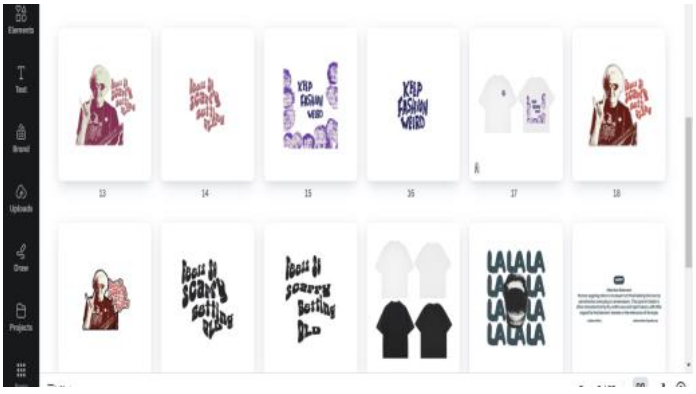
1) Pemilihan Bahan Baku



Gambar 3. 6 Pembelian bahan baku

Pelaku bisnis membeli bahan baku untuk pembuatan kaos boxy *With Own Think* dengan mencari bahan yang berkualitas tinggi dan pemilihan bahan premium.

2) Pembuatan Desain



Gambar 3. 7 Pembuatan desain kaos boxy menggunakan aplikasi desain

Tahap selanjutnya, pelaku bisnis melakukan pembuatan desain untuk produk kaos boxy sablon menggunakan aplikasi desain.

3) Pemilihan Ukuran

Mengikuti standar ukuran yang berlaku di industri penting untuk memastikan konsistensi produk.Ukuran pada kaos boxy memiliki 3 size utama, yaitu S, M dan L.

4) Pemotongan Bahan

Proses pemotongan kain atau yang sering disebut dengan istilah cutting dilakukan oleh jasa jahit. Pemotongan bahan dilakukan berdasarkan pola yang telah ditentukan untuk memastikan setiap bagian kaos, seperti bagian depan, belakang, lengan, dan kerah, memiliki ukuran yang sesuai dengan desain yang diinginkan.

5) Penjahitan



Gambar 3. 8 Proses penjahitan produk kaos boxy

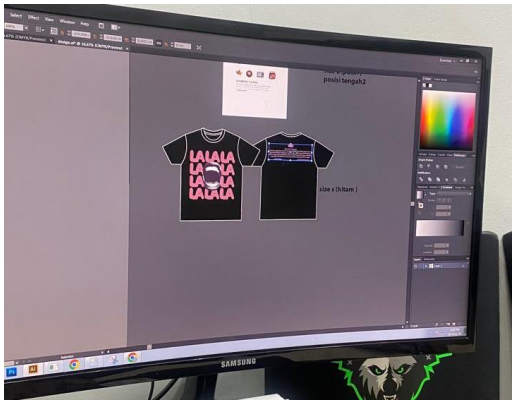
Penjahitan ini dilakukan oleh vendor jasa jahit yang ada di Yogyakarta. Pada proses penjahitan, pelaku bisnis memberikan size chart kaos boxy yang diinginkan. Proses ini mengambil waktu pengerjaan kurang lebih dalam 2-3 hari lamanya.

6) *Finishing*



Gambar 3. 9 Proses pemasangan label kaos boxy

Tahap akhir di mana produk yang telah diproduksi secara keseluruhan mendapatkan sentuhan akhir untuk memastikan bahwa produk tersebut memenuhi standar kualitas dan siap untuk didistribusikan kepada pelanggan. Pada tahap ini, pelaku bisnis melakukan pengecekan pada kaos yang sudah dijahit oleh vendor jahit. Proses ini bertujuan menjaga kualitas produk dari *With Own Think*.



Gambar 3. 10 Proses sablon kaos boxy

Selanjutnya, sablon pada kaos boxy yang memiliki desain gambar pada tampilan depan atau belakang kaos boxy tersebut.

7) *Packaging*



Gambar 3. 11 Proses packaging produk kaos boxy

Tahap ini merupakan tahap akhir dari proses produksi. Kemasan diberikan kartu ucapan dan beberapa sticker grati dengan menggunakan plastik dengan bungkusan plastic buble wrap diluarnya untuk pengiriman ke luar Yogyakarta.

3.3.3 Hasil Produk

Hasil produk adalah output akhir berupa barang atau jasa yang dihasilkan dari proses bisnis yang telah direncanakan dan dilaksanakan. Hasil produk ini adalah yang akan ditawarkan kepada konsumen atau pelanggan dan merupakan inti dari penawaran bisnis. Produk yang dihasilkan berupa kaos boxy polos dan kaos boxy sablon. Desain kaos boxy memiliki konsep tentang fenomena kehidupan sehari-hari. Jumlah produksi sesuai dengan jumlah catalog limited editon yang memiliki 5 desain per catalognya.



Gambar 3. 12 Kaos boxy polos *With Own Think*

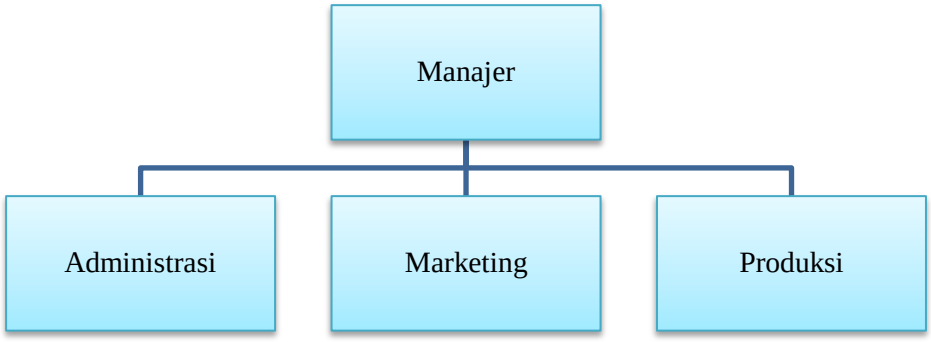


Gambar 3. 13 Kaos boxy sablon *With Own Think*

Produk *With Own Think* saat ini memproduksi kaos boxy polos dengan bahan cotton combed hydro 20s dan kaos boxy sablon heavyweight 16s. *With Own Think* akan tetap mengedepankan pembuatan kaos dengan bahan kaos yang ramah lingkungan, yaitu dari bahan 100% Cotton Combed. Bahan kaos menggunakan bahan yang berkualitas tinggi dengan ketebalan 16s dan 20s. Bahan cotton combed 16s dan 20s ini menjadi bahan yang premium yang ada didalam usaha ini, karena biasanya pesaing menggunakan bahan cotton combed dengan ketebalan 24s. Bahan cotton combed 16s dan 20s ini memiliki rasa halus dan lembut. Bahan ini tidak mudah kusut karena bahannya yang sedikit lebih keras dari bahan lainnya. Bahan ini juga mempunyai kandungan anti bakteri karena dibuat dari bahan alami. Ketika cuaca panas, bahan ini memberikan anti sinar UV pada bahannya.

3.4 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

3.4.1 Struktur Organisasi



Gambar 3. 14 Stuktur *With Own Think*

Realiasi Sumber Daya Manusia *With Own Think*, yaitu dipimpin langsung oleh pelaku bisnis sebagai posisi manajer atau kepala toko yang bertanggung jawab akan memberi keputusan dalam pemilihan bahan, memberi keputusan tentang harga yang akan dijual serta memmberi keputusan tentang stok bahan yang akan diproduksi. Hal ni dilakukan untuk menghemat pengeluaran biaya. Untuk staff administrasi juga digantikan oleh pelaku bisnis sendiri karena untuk menghemat biaya pengeluaran juga dan dapat membantu untuk usaha yang baru dirintis. Dan untuk staf produksi ditiadakan karena melihat keterbatasan modal, jadi tim produksi dilakukan oleh pihak ke 3 dengan bekerja sama dengan penjahit yang ada di Kota Yogyakarta dan di Bandung.

Proses rekrutmen dilakukan disaat usaha ini sedang jalan dengan membuka lowongan pekerjaan dengan metode terbuka, yaitu menarik kerabat dekat pelaku bisnis sebagai staff marketingnya.

Dari segi kompensasi relaliasi yang dilakukan adalah memberi gaji pokok pada karyawan *With Own Think*. Memberikan libur 2x dalam waktu kerja perminggu. Saat ini, pelaku bisnis belum memberikan tunjangan hari raya, dikarenakan bisnis yang dijalankan baru saja dirintis. Dalam 3 bulan pertama, *With Own Think* belum memiliki karyawan tetap untuk diberikan gaji.

3.5 Tinjauan Aspek Keuangan

3.5.1 Penjualan

Penjualan adalah aspek krusial dari operasi bisnis, karena pendapatan yang dihasilkan dari penjualan inilah yang mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis. Penjualan produk kaos *With Own Think* berjalan sesuai yang diharapkan. Pelaku bisnis menjual produk kaos boxy polos seharga Rp 100.000 dan kaos boxy sablon seharga Rp 180.000. Harga ini ditetapkan sesuai dengan pencarian harga pokok penjualan. Rekap 3 bulan penjualan dalam bulan Mei hingga bulan Juli disajikan dalam Tabel 3.2.

Tabel 3. 2 Penjualan Produk *With Own Think*

NO	Tanggal	Keterangan	Harga/Unit	Jumlah Unit Terjual	Total Penjualan
1	13/05/24	Kaos Boxy Catalog 1	Rp 180.000	2	Rp 360.000
2	13/05/24	Kaos Boxy Polos	Rp 100.000	2	Rp 200.000
3	17/05/24	Kaos Boxy Catalog 1	Rp 180.000	2	Rp 360.000
4	22/05/24	Kaos Boxy Catalog 1	Rp 180.000	3	Rp 540.000
5	11/06/24	Kaos Boxy Catalog 2	Rp 180.000	1	Rp 180.000
6	11/06/24	Kaos Boxy Polos	Rp 100.000	2	Rp 200.000
7	13/06/24	Kaos Boxy Catalog 1 dan 2	Rp 180.000	2	Rp 360.000
8	16/06/24	Kaos Boxy Catalog 2	Rp 180.000	1	Rp 180.000
9	16/06/24	Kaos Boxy Polos	Rp 100.000	1	Rp 100.000
10	23/06/24	Kaos Boxy Catalog 2	Rp 180.000	3	Rp 540.000
11	24/06/24	Kaos Boxy Polos	Rp 100.000	1	Rp 100.000
12	15/07/24	Kaos Boxy Catalog 3	Rp 180.000	2	Rp 360.000
13	17/07/24	Kaos Boxy Catalog 2 dan 3	Rp 180.000	3	Rp 540.000
14	17/07/24	Kaos Boxy Polos	Rp 100.000	2	Rp 200.000
15	18/07/24	Kaos Boxy Catalog 1 dan 2	Rp 180.000	4	Rp 720.000
16	20/07/24	Kaos Boxy Polos	Rp 100.000	3	Rp 300.000
17	21/07/24	Kaos Boxy Catalog 3	Rp 180.000	2	Rp 360.000
18	23/07/24	Kaos Boxy Polos	Rp 100.000	1	Rp 100.000
19	24/07/24	Kaos Boxy Catalog 3	Rp 180.000	1	Rp 180.000
20	27/07/24	Kaos Boxy Catalog 2	Rp 180.000	3	Rp 540.000
21	29/07/24	Kaos Boxy Catalog 3	Rp 180.000	1	Rp 180.000
Total Penjualan Kaos Boxy Polos					**Rp 1.200.000**
Total Penjualan Kaos Boxy Sablon					**Rp 5.400.000**
TOTAL					**Rp 6.600.000**

3.5.2 Produksi

With Own Think menghasilkan produk kaos boxy sablon sebanyak 30 pcs dan kaos boxy polos sebanyak 12 pcs dalam 3 bulan ini. Rekap 3 bulan produksi dalam bulan Mei hingga bulan Juli disajikan dalam Tabel 3.3.

Tabel 3. 3 Produksi *With Own Think*

Keterangan	Produk (dalam satuan pcs)
Unit Produksi Kaos Boxy Sablon	30
Persediaan Akhir	0
Unit Terjual	30
Unit Produksi Kaos Polos	12
Persediaan Akhir	0
Unit Terjual	12

3.5.3 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya ini mencakup semua pengeluaran yang terkait dengan pekerja yang secara langsung terlibat dalam pembuatan produk atau penyediaan jasa.Biaya ini didapat dari jasa sablon dan jasa jahit dari pembuatan produk kaos boxy *With Own Think.*

Tabel 3. 4 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Keterangan	Kuantitas	Harga Satuan (pcs)	Total
Jasa Sablon	30	Rp 33.000	Rp 990.000
Jasa jahit sablon	30	Rp 15.000	Rp 450.000
Jasa jahit polos	12	Rp 15.000	Rp 180.000
Total			**Rp 1.620.000**

3.5.4 Biaya Bahan Baku

Biaya ini mencakup semua pengeluaran yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi. Penggunaan bahan baku ini menghitung berapa banyak bahan baku yang digunakan dalam produksi selama periode tertentu. Ini sering dilakukan dengan

memantau inventaris awal dan akhir. Biaya bahan baku pembuatan produk ini dibedakan menjadi dua yaitu kaos boxy sablon dan kaos boxy polos.

Tabel 3. 5 Biaya Bahan Baku Kaos Boxy Sablon WOT

NO	Keterangan	Jumlah	Harga Modal	Total
1	Bahan *heavyweight* 16s Super Black	5 kg	Rp 132.000	Rp 660.000
2	Bahan *heavyweight* 16s White	5 kg	Rp 119.000	Rp 595.000
3	Rib Super Black	0,25 kg	Rp 136.000	Rp 34.000
4	Rib White	0,25 kg	Rp 123.000	Rp 30.750
5	Label baju	30 pcs	Rp 495	Rp 14.850
6	Packaging	30 pcs	Rp 1.500	Rp 45.000
7	Kartu Ucapan	30 pcs	Rp 500	Rp 15.000
8	Hangtag	30 pcs	Rp 500	Rp 15.000
9	Sticker	100 pcs	Rp 500	Rp 50.000
Total				**Rp 1.459.600**

Tabel 3. 6 Biaya Bahan Baku Kaos Boxy Polos WOT

NO	Keterangan	Jumlah	Harga Modal	Total
1	Bahan Cotton Combed 20s hydro Black	2 kg	Rp 134.000	Rp 268.000
2	Bahan Cotton Combed 20s hydro White	2 kg	Rp 122.000	Rp 244.000
3	Rib Black	0,10 kg	Rp 134.000	Rp 13.400
4	Rib White	0,10 kg	Rp 122.000	Rp 12.200
5	Label baju	12 pcs	Rp 495	Rp 5.940
6	Packaging	12 pcs	Rp 1.500	Rp 18.000
7	Kartu Ucapan	12 pcs	Rp 500	Rp 6.000
8	Hangtag	12 pcs	Rp 500	Rp 15.000
9	Sticker	20 pcs	Rp 500	Rp 50.000
Total				**Rp 632.540**

3.5.5 Biaya Overhead

Biaya ini didapat dari promosi *With Own Think* dengan melakukan foto produk dengan influencer instagram.

Tabel 3. 7 Biaya Overhead

Material	Justfikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	TOTAL
Promosi/endorsment	Proses pemasaran produk	Foto produk dan story instagram	Rp 100.000	Rp 200.000

3.5.6 Harga Pokok Penjualan (HPP)

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa hingga siap dijual. Berikut merupakan perhitungan dari Harga Pokok Penjualan produk *With Own Think*:

Tabel 3. 8 Harga Pokok Penjualan

Keterangan	Produk
Total biaya pembelian bahan baku kaos boxy sablon	Rp 1.459.600
Total biaya tenaga kerja langsung kaos boxy sablon	Rp 1.440.000
Total biaya pembelian bahan baku kaos boxy polos	Rp 632.540
Total biaya tenaga kerja langsung kaos boxy polos	Rp 180.000
Total harga pokok penjualan (30 unit) kaos boxy sablon	Rp 2.899.600
Harga Pokok Penjualan per unit kaos boxy sablon	Rp 96.653
Total harga pokok penjualan (12 unit) kaos boxy polos	Rp 812.540
Harga Pokok Penjualan per unit kaos boxy polos	Rp 67.711

3.5.7 Harga Jual Produk

Harga jual produk adalah jumlah uang yang ditetapkan untuk menjual suatu barang atau jasa kepada konsumen. Penetapan harga jual juga

mempertimbangkan faktor-faktor seperti permintaan pasar, harga pesaing, dan strategi pemasaran.

Tabel 3. 9 Harga Jual Produk

Keterangan	Produk
Harga Pokok Penjualan Kaos Boxy Sablon	Rp 96.653
Harga Jual Kaos Boxy Sablon	Rp 180.000
Harga Pokok Penjualan Kaos Boxy Polos	Rp 67.711
Harga Jual Kaos Boxy Polos	Rp 100.000

3.5.8 Laporan laba Rugi

Laporan laba rugi adalah salah satu laporan keuangan utama yang memberikan gambaran mengenai profitabilitas suatu bisnis dalam periode tertentu. Laporan ini mencatat pendapatan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan oleh bisnis, sehingga dapat dihitung laba (keuntungan) atau rugi yang dihasilkanLaporan laba rugi merupakan salah satu laporan keuangan yang menyajikan informasi tentang pendapatan, biaya, dan laba atau rugi selama periode Mei sampai Juli 2024.

Tabel 3. 10 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi Bulan Mei 2024 – Juli 2024	
Penjualan	Rp 6.600.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 3.712.140
Laba/(rugi) kotor	Rp 1.927.860
Biaya Operasional	-
Biaya promosi	Rp 200.000
Laba/(rugi) bersih	Rp 1.727.860

3.5.9 Neraca

Laporan neraca merupakan laporan keuangan yang menunjukkan keadaan finansial suatu perusahaan pada satu titik waktu tertentu. Berikut laporan neraca dari produk *With Own Think*.

Tabel 3. 11 Neraca Saldo

Aktiva		**Pasiva**	
Kas	Rp 1.727.860	Modal	Rp 3.912.140
Persediaan	Rp 3.712.140	Penjualan	Rp 6.600.000
Biaya lain-lain	Rp 1.820.000		
Bahan habis pakai	Rp 3.052.140		
Jumlah Aktiva	**Rp 10.312.140**	**Jumlah Pasiva**	**Rp 10.312.140**

3.5.10 Laporan Arus Kas

Laporan ini sangat penting karena memberikan informasi tentang likuiditas bisnis, yaitu kemampuan bisnis untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dan operasionalnya menggunakan kas yang tersedia. Laporan arus kas adalah laporan keuangan yang menunjukkan aliran kas masuk dan kas keluar suatu perusahaan selama periode Mei sampai Juli 2024.

Tabel 3. 12 Laporan Arus Kas

Keterangan	**Mei**	**Juni**	**Juli**
Saldo Awal	-	Rp 307.140	Rp 702.860
Kas Masuk	Rp 1.460.000	Rp 1.660.000	Rp 3.480.000
Kas Keluar	Rp 1.152.860	Rp 650.000	Rp 2.455.000
Saldo Akhir	Rp 307.140	Rp 1.010.000	Rp 3.480.000
Total Arus Kas	Rp 307.140	Rp 702.860	Rp 1. 727.860

3.6 Tinjauan Aspek Teknologi Digital

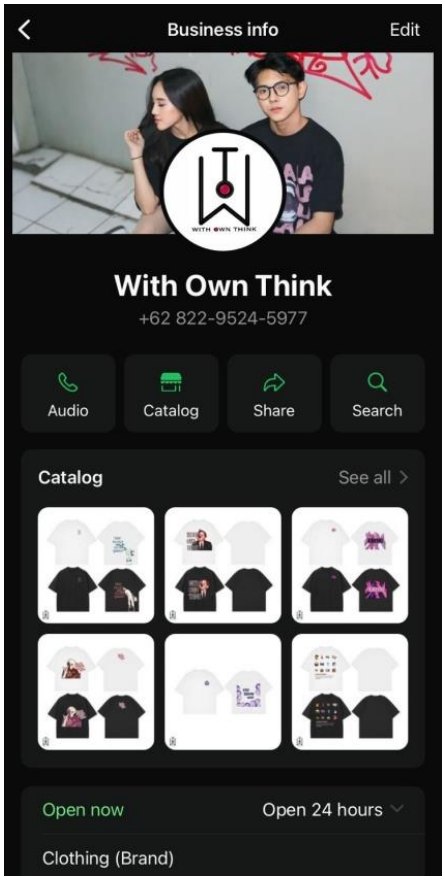
Aspek teknologi digital dalam pembuatan bisnis mencakup penggunaan teknologi dan alat digital untuk merancang, memproduksi, memasarkan, dan mengelola bisnis dengan lebih efisien. Teknologi digital memainkan peran penting dalam meningkatkan efektivitas operasional, mengoptimalkan pengalaman pelanggan, dan mendukung pertumbuhan bisnis. Penggunaan teknologi digital dalam pembuatan bisnis menawarkan berbagai keuntungan yang signifikan, mulai dari efisiensi operasional hingga peningkatan pengalaman pelanggan.

Pelaku bisnis memanfaatkan berbagai teknologi digital untuk memperkuat promosi dan meningkatkan efisiensi operasionalnya. Dalam hal promosi, pelau bisnis mengandalkan platform media sosial seperti Instagram, Whatsapp, dan TikTok untuk membangun kehadiran dengan berbagi konten menarik, dan berinteraksi dengan pelanggan.

Alat komunikasi yang digunakan pelaku bisnis dalam menjalankan usaha *With Own Think* yaitu smartphone sebagai alat komunikasi utama, karena alat ini sangat mudah dibawa kemanapun. Smartphone juga merupakan alat sebagai komunikasi dengan vendor yang bekerja sama dengan *With Own Think*. Aplikasi media sosial yang digunakan *With Own Think* sebagai tempat promosi yaitu:

1) WhatsApp business

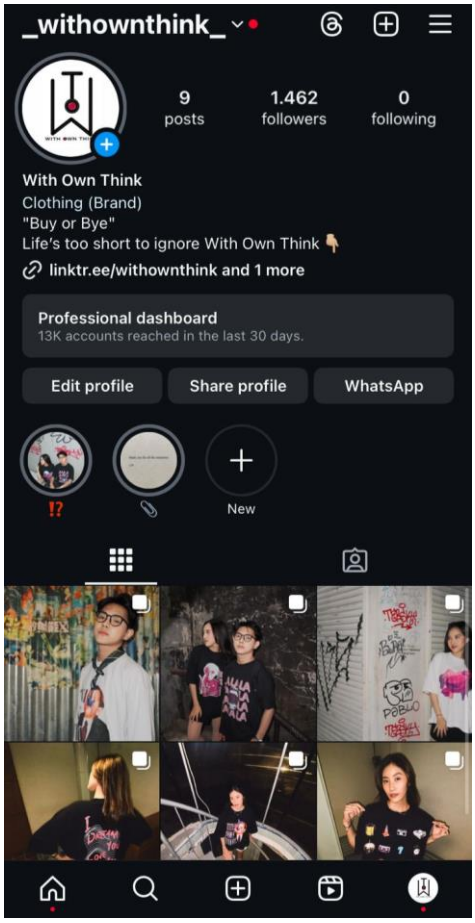
WhatsApp Business sebagai aplikasi utama untuk untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Pada aplikasi ini, *With Own Think* menampilkan catalog produk pada tiap bulannya. Menurut pelaku bisnis, aplikasi ini sangat efektif untuk komunikasi karena aplikasi ini menyediakan fitur untuk usaha bisnis dengan lengkap.



Gambar 3. 15 Tampilan whatsapp business *With Own Think*

2) Instagram

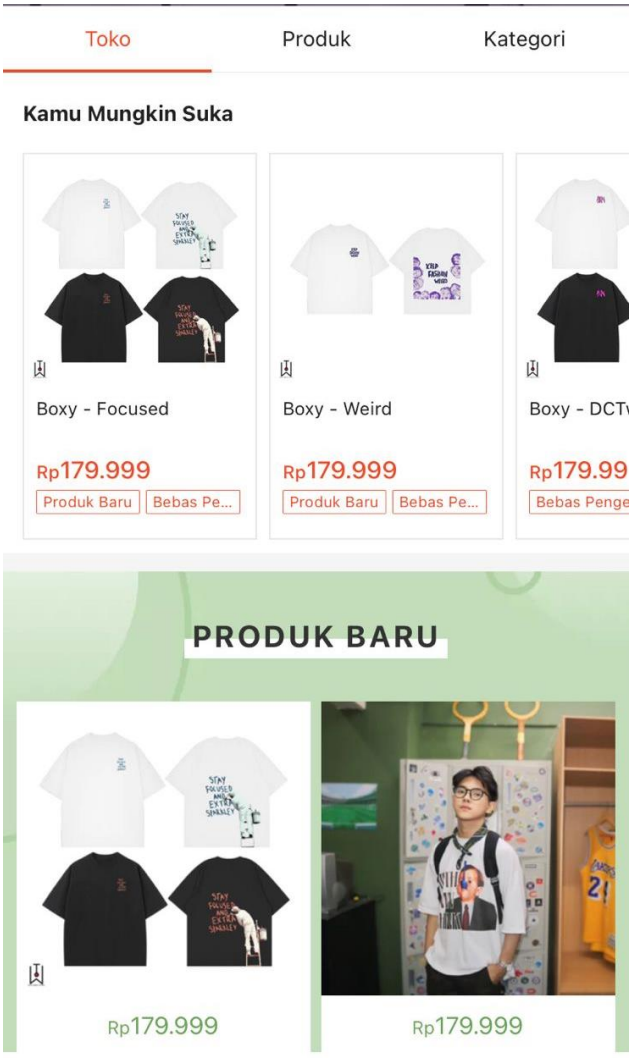
Aplikasi ini digunakan pelaku bisnis untuk mempromosikan produk kaos boxynya. Hasil kerja sama dengan influencer instagram sebagai promosi utama di aplikasi ini. Pada aplikasi ini, pelaku bisnis berharap agar produknya lebih dikenal banyak orang karena bantuan influencer tersebut.



Gambar 3. 16 Tampilan Instagram *With Own Think*

Market Place yang digunakan *With Own Think* sebagai tempat online storenya yaitu Shopee. Shopee merupakan market place yang digunakan *With*

Own Think. Kelebihan market place ini adalah memberikan gratis ongkir kepada pelanggan di luar kota Yogyakarta. Potongan harga juga diterapkan di aplikasi ini dengan membeli minimal 3 produk *With Own Think*.



Gambar 3. 17 Tampilan shopee *With Own Think*

Aplikasi yang digunakan *With Own Think* sebagai alat desain produk kaos boxy yaitu:

1) Photoshop
2) Canva pro design
3) Dafont.com
4) Ibispaint
5) Texturelabs.com
6) Kittl.com

BAB IV

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

4.1 Identifikasi Masalah

Pada awal perencanaan *With Own Think*, ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis. Karena pada dasarnya *With Own Think* adalah bisnis yang sangat baru dirintis di bidang Clothing Brand. Pelaku bisnis sendiripun baru mendalami bisnis clothing brand ini dalam rentan awal tahun hingga saat ini. Namun, permasalahan yang dihadapi oleh *With Own Think* membuat pelaku bisnis selalu berupaya mencari jalan keluar sehingga dapat memecahkan masalah tersebut dengan baik. Berikut terdapat masalah-masalah yang dihadapi oleh pelaku bisnis *With Own Think*:

4.1.1 Bidang Pemasaran

Bidang pemasaran terdapat beberapa masalah yang dihadapi oleh pelaku bisnis. Kurangnya promosi pada awal pembuatan *With Own Think* tidak langsung membuat sosial media hanya mengandalkan Whats-App Business dan bantuan promosi instagram story dari kerabat pelaku bisnis. Pelaku bisnis juga merasakan susahnya mendatangkan calon konsumen ke lokasi gudang, dikarenakan kurangnya promosi pada awal pembangunan bisnis clothing brand ini. Permasalahan yang di hadapi oleh pelaku bisnis juga terjadi pada foto produk oleh influencer yang harganya tidak sesuai dengan kas *With Own Think*.

4.1.2 Bidang Operasional

Bidang produksi, pelaku bisnis mendapat masalah pada pencarian bahan kaos heavyweight 16s warna hitam di beberapa toko bahan tekstile di Yogyakarta. Bahan heavyweight 16s ini masih jarang digunakan oleh bisnis clothing yang lain dikarenakan harganya yang relatif mahal. Pada produksi pertama, terdapat masalah di hasil jahitan konveksi yang kurang rapih ditambah membutuhkan waktu yang lumayan lama untuk menunggu hasil jahitan tersebut.

4.1.3 Bidang Sumber Daya Manusia

Bidang ini, pelaku bisnis merasa kesulitan pada saat membuat desain baju setiap 2 minggu sekali. Hal ini dikarenakan, desain baju dilakukan oleh pelaku bisnis sendiri. *With Own Think* juga merakan kesulitan dalam membalas pesan calon konsumen karena pelaku bisnis juga memegang ahli sebagai admin bisnis ini.

4.1.4 Bidang Keuangan

Bidang keuangan terdapat beberapa masalah yang dhadapi oleh pelaku bisnis. Pertama, harga pokok produksi yang masih terlalu tinggi sehingga pelaku bisnis sulit dalam menentukan harga jual kaos tersebut. Harga pokok produksi yang terlalu tinggi disebabkan pengiriman bahan kaos dari luar kota karena susahnya menemukan bahan heavyweight 16s di kota pelaku bisnis.

4.2 Pemecahan Masalah

Permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam menjalani usaha ini, pelaku bisnis menemukan beberapa cara untuk meminimalisir serta mengatasi permasalahan tersebut. Berikut adalah cara pelaku bisnis mengatasi masalah-masalah yang dialaminya:

4.2.1 Bidang Pemasaran

Kurangnya promosi pada awal pembuatan bisnis ini adalah pelaku bisnis langsung membuat akun bisnis *With Own Think* pada platform sosial media seperti Instagram dan Tiktok. Untuk masalah sepinya konsumen yang datang ke lokasi gudang, pelaku bisnis membuat market place online seperti shopee. Dan pada permasalahan tingginya harga promosi foto catalog oleh influencer, pelaku bisnis mendapat bantuan dari kerabat pelaku bisnis yang seorang influencer instagram dan tiktok. Hal ini membuat *With Own Think* lebih dikenal dari pada sebelumnya.

4.2.2 Bidang Operasional

Bidang ini, pelaku bisnis mengalami kesulitan mencari bahan kaos heavyweight 16s di Yogyakarta sehingga harus membeli bahan ini dari luar kota. Namun pelaku bisnis menemukan took textile di Bandung yang memiliki cabang took di Bantul.. Saat ini, pelaku bisnis juga sudah mendapat toko textile yang sesuai dengan bahan kaos yang dibutuhkannya. Pada masalah hasil jahitan, pelaku

bisnis juga mendapat konveksi jahit yang lebih rapih dan waktu pengerjaannya lebih cepat dibandingkan dengan sebelumnya bahkan harganya yang relatif murah untuk pesanan satuan yang dilakukan oleh pelaku bisnis.

4.2.3 Bidang Sumber Daya Manusia

Bidang Sumber Daya Manusia pelaku bisnis mengalami kesulitan dalam membuat 5 deain per catalog pada tiap 2 minggu sekali. Hal ini, membuat pelaku bisnis merubah catalognya dengan 7 desain per catalog pada tiap bulannya. Pada masalah kesulitan dalam membalas pesan calon konsumen, pelaku bisnis menambah marketing yang ditugaskan juga sebagai admin dengan memegang akun Whats-App Business usaha ini. Hal tersebut membuat cepat dalam menjawab pesan calon konsumen.

4.2.4 Bidang Keuangan

Bidang ini, pelaku bisnis sulit menentukan harga jual dikarenakan HPP yang masih sangat tinggi. Namun, pemecahan masalah dalam hal ini dapat ditemukan oleh pelaku bisnis dengan membuat kerja sama dengan toko bahan textile yang ada di Bandung, sehingga hasil kerja sama tersebut meminimalisir harga kiriman bahan textile tersebut.

BAB V

KESIMPULAN DAN TINDAK LANJUT

5.1 Kesimpulan

Hasil bisnis yang telah dilakukan dari bulan Mei 2024 sampai dengan Agustus 2024 dengan perancanaan bisnis yang telah dibuat oleh pelaku bisnis, dapat disumpulkan bahwa *With Own Think* merupakan clothing brand yang berhasil dalam melakukan pemasaran dan membuat para konsumen suka dengan produk yang memiliki konsep berbeda dari produk bisnis yang lainnya. Dengan produk yang berkualitas tinggi dan membuat laba sehingga bisnis ini memiliki nilai tambah bagi pelaku bisnis usaha ini.

With Own Think juga menggunakan bahan heavyweight 16s untuk kaos boxy sablonnya dan bahan cotton combed 20s untuk kaos boxy polosnya serta bahan yang memiliki kelebihan ramah lingkungan karena terbuat dari 100% dari bahan katun. Pengenalan bahan yang dilakukan *With Own Think* sangat menarik perhatian dari calon konsumen-konsumennya.

Konsep desain fenomena hidup saat ini merupakan ciri khas unik yang dimilki produk bisnis ini. Serta, pemberian potongan harga untuk pembelian 3 kaos juga menjadi salah satu jalan agar menarik konsumen hingga saat ini. Dengan mengedapankan kenyaman serta kesenangan konsumen dari *With Own Think* ini sendiri.

5.2 Tindak Lanjut

Pelaku bisnis melakukan upaya agar bisnis berlanjut berdasarkan informasi dan keahliannya sendiri yang didapatnya saat menjalani proyek bisnis ini:

1) Rencanakan usaha secara menyeluruh sebelum meluncurkannya dan perhatikan dalam bidang pemasaran, operasional, sumber daya manusia dan keuangannya.
2) Mencari bahan kaos yang ingin digunakan dan pastikan terdapat toko tekstile yang menjual bahan tersebut di kota sendiri.
3) Memberikan kenyamanan pada konsumen dengan memberi jawaban yang baik dari pertanyaan yang diajukan konsumen jika menanyakan tentang produk yang dijual.
4) Mengajukan saran dan masukan terhadap bisnis kepada konsumen agar dapat selalu melakukan perbaikan permasalahan dan melakukan inovasi dari masukan-masukan konsumen.
5) Tetap menjaga dan meningkatan kualitas produk.

DAFTAR PUSTAKA

Cassy. (2023). Ini 7 Faktor Penting yang Memengaruhi Penjualan Bisnismu! *entrepreneurcamp*.

Jobstreet tim konten. (2023). Kompensasi Adalah: Pengertian, Jenis, dan Bentuknya. *jobstreetbyseek*.

Lailah, S. N. (2022). Industri Pakaian dan Fashion di Indonesia. *Kumparan.com*.

Lubis, H. A. (2024). Business Model Canvas (BMC) : Definisi, Free Template dan Elemennya.

Nirwana Textile. (2023). Perbedaan Cotton Japan Aloe dan Cotton Australia Coolbreeze.

Nirwana Textile. (2023). Trend Kaos Oversize: Sejarah, Asal Usul, dan Makna.

Qomalasari, P. P. (2024). MEMBANGUN MODEL BISNIS YANG MENGUNTUNGKAN DI ERA DIGITAL. *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 423.

Ryusei. (2024). Tren Fashion 2024: Outfit Boxy yang Harus Kamu Coba.

Trisnawati, T. Y. (2016). Fashion Sebagai Bentuk Ekspresi Diri Dalam Komunikasi. 28.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan aktivitas bisnis di bulan Mei

Laporan Aktivitas Bisnis					
Mei 2024					
Tanggal	**Waktu**	**Aktivitas Bisnis**	**Permasalahan**	**Solusi**	**Penanggung Jawab**
2/5/2024	Pagi hari	Pembelian bahan baku kaos boxy	Sulit mencari bahan yang diinginkan	Mencari bahan di toko textile lainnya	Pelaku bisnis
2/5/2024	Sore hari	Jahit bahan kaos boxy	Harga yang masih mahal	Negoisasi harga perlusin	Vendor jahit
4/5/2024	Siang hari	Desain kaos boxy	-	-	Pelaku bisnis
4/5/2024	Malam hari	Desain label dan hang tag	Vendor minimal 1000 pcs	Menemukan vendor satuan	Vendor label
4/5/2024	Malam hari	Membuat whatsapp business dan instagram	-	-	Pelaku bisnis
5/5/2024	Siang hari	Upload catalog 1 di whatsapp business	-	-	Pelaku bisnis
5/5/2024	Sore hari	Membuat linktree With Own Think	-	-	Pelaku bisnis
8/5/2024	Sore hari	Menerima hasil label dan hang tag	-	-	Pelaku bisnis
8/5/2024	Malam hari	Menerima hasil jahitan kaos boxy	-	-	Pelaku bisnis
13/52024	Siang hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
17/5/2024	Sore hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
22/5/2024	Siang hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
24/5/2024	Malam hari	Pengiriman kaos boxy	-	-	JNE
27/5/2024	Siang hari	Pembelian bahan baku kaos boxy	-	-	Pelaku bisnis

Lampiran 2 Laporan aktivitas bisnis di bulan Juni

Laporan Aktivitas Bisnis					
Juni 2024					
Tanggal	**Waktu**	**Aktivitas Bisnis**	**Permasalahan**	**Solusi**	**Penanggung Jawab**
3/6/2024	Siang hari	Jahit bahan kaos boxy	-	-	Vendor jahit
3/6/2024	Malam hari	Upload catalog 2 di whatsapp business	-	-	Pelaku bisnis
4/6/2024	Malam hari	Photoshoot bersama influencer	Tidak memiliki camera khusus	Menggunakan smartphone	Pelaku bisnis
5/6/2024	Sore hari	Upload foto influencer	-	-	Pelaku bisnis
8/6/2024	Siang hari	Menerima hasil jahitan kaos boxy	Vendor lupa pemasangan label	Menghubungi vendor jahit	Pelaku bisnis
11/6/2024	Sore hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
11/6/2024	Malam hari	Pembuatan shopee	Belum terlalu memahami pemakain shopee jualan	Belajar dari youtube	Pelaku bisnis
13/6/2024	Siang hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
15/6/2024	Sore hari	Pengiriman kaos boxy	-	-	JNE
16/6/2024	Sore hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
18/6/2024	Malam hari	Pengiriman kaos boxy	-	-	JNE
24/6/2024	Sore hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
29/6/2024	Siang hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon

Lampiran 3 Laporan aktivitas bisnis di bulan Juli

Laporan Aktivitas Bisnis					
Juni 2024					
Tanggal	**Waktu**	**Aktivitas Bisnis**	**Permasalahan**	**Solusi**	**Penanggung Jawab**
1/7/2024	Siang hari	Pembelian bahan baku	Bahan tidak tersedia	Bahan tersedia pada besok harinya	Pelaku bisnis
2/7/2024	Siang hari	Pembelian bahan baku	-	-	Pelaku bisnis
2/7/2024	Sore hari	Jahit bahan kaos boxy	-	-	Vendor jahit
5/7/2024	Sore hari	Menerima jahitan kaos boxy	-	-	Pelaku bisnis
6/7/2024	Siang hari	Desain catalog 3	-	-	Pelaku bisnis
8/7/2024	Siang hari	Upload desain catalog 3 di	-	-	Pelaku bisnis
8/7/2024	Malam hari	Photoshoot dengan influencer	-	-	Pelaku bisnis
9/7/2024	Siang hari	Upload influencer di whatsapp business	-	-	Pelaku bisnis
15/7/2024	Sore hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
17/7/2024	Malam hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
18/7/2024	Siang hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
21/7/2024	Sore hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
23/7/2024	Siang hari	Pengiriman kaos boxy	-	-	JNE
24/7/2024	Malam hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
27/7/2024	Siang hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon
29/7/2024	Sore hari	Sablon kaos boxy	-	-	Vendor sablon

Lampiran 4 Nota pembelian bahan baku kaos boxy sablon



FAKTUR

Store Bandung :
Jl. Batununggal Indah Raya No. 174
Bandung, 40271
Phone, 081223699103

No Faktur : J2024080000920
No P.O :
Pemesan : Rana

No	NO LOT	Nama Barang	Warna	QTY (Kg)	Harga / Kg	DISKON	Jumlah	No SJL	Tgl
1	775000	Heavy Cotton 16's	Super Black - E	2,00	Rp 132.000,00		Rp 264.000,00	SJ.2024.09.0001646	[illegible]
2	775000	Heavy Cotton 16's	Super Black - Rib	0,11	Rp 136.000,00		Rp 14.960,00		
3	774906	Heavy Cotton 16's	Putih - E	2,07	Rp 119.000,00		Rp 246.330,00		
4	774906	Heavy Cotton 16's	Putih - Rib	0,15	Rp 123.000,00		Rp 18.450,00		
5							Rp -		
6							Rp -		
7							Rp -		
8							Rp -		
9							Rp -		
10							Rp -		
			Total Qty	4,33			Sub Total	Rp 543.740,00	
								TOTAL	Rp 543.740,00

Hormat Kami,

Indra Gunawan

Lampiran 5 Nota pembelian bahan kaos boxy polos



RANA MRS.

1 COTTON COMBED BCI 20S HYDRO , BLACK NT , 42 INCH , 200 , RETAIL , 05NFOXG00943
2.00 KG 134,000 268,000

2 RIB 1X1 COTTON COMBED BCI 20S HYDRO , BLACK NT , 34 INCH , 280 , RETAIL , 05NFOXG00963
0.10 KG 134,000 13,400

3 COTTON COMBED BCI 20S HYDRO , WHITE NETRAL , 42 INCH , 200 , RETAIL , 05NFOXED2868
2.00 KG 122,000 244,000

4 RIB 1X1 COTTON COMBED BCI 20S HYDRO , WHITE NETRAL , 34 INCH , 280 , RETAIL , 05NFOXG01013
0.10 KG 122,000 12,200

TOTAL	(IDR)	537,600
SHIPP COST	(IDR)	0
YOU SAVE	(IDR)	0
NETT	(IDR)	537,600
TOTAL ITEMS (ROLL/KG)	4 /	4.20

PAYMENT
QRIS 537,600
TOTAL PAYMENT (IDR) **537,600**

BARANG KENA PAJAK. HARGA TERMASUK PPN
PT. SINGA GLOBAL TEKSTIL
NPWP : 31.789.405.3-424.000
TANGGAL PENGUKUHAN : 21 J[illegible] 2012
TERIMA KASIH ATAS KEDATANGAN ANDA
Follow us :
www.nirwanatextile.com
@nirwanafabricoutlet
Nirwana Fabric Outlet
Print : 29 Jul 2024 15:41

Lampiran 6 Nota pembelian label dan hang tag

LASKAR Label
Percetakan & Perlabelan

JL. K Natawijawa No. 41, Cibadak, Astanaanyar, Kota Bandung

Tanggal 04 MEI 2024
Yth
Telp/Hp
Brand

NO	NAMA BARANG	UKURAN	BANYAK	HARGA	JUMLAH
1	stiker vinil	a3	2	Rp 25,000	Rp 50,000
2	hangtag 2 muka	a3	2	Rp 25,000	Rp 50,000
3	piterban 200pcs	1.3	1	Rp 49,500	Rp 49,500
4					Rp -
5					Rp -
8					Rp -
9				Jumlah	Rp 149,500
				sisa tg kemarin	
				uang muka	Rp (75,000)
				Sisa	Rp 74,500

Tanda Terima

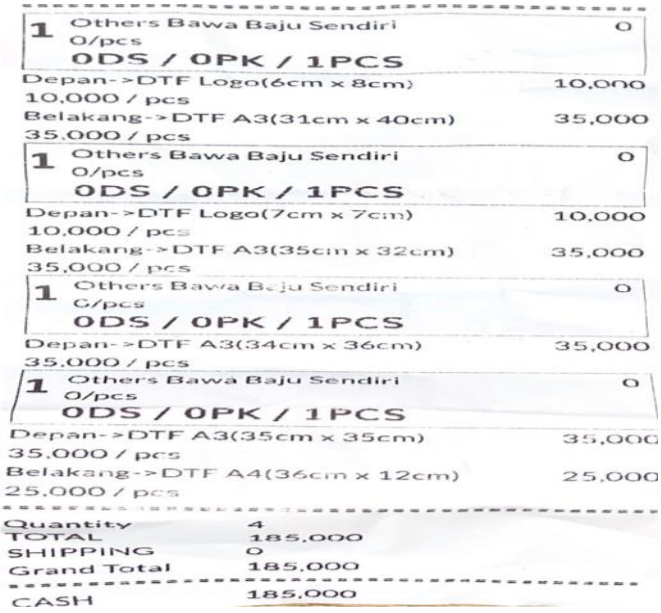
( )

Hormat Kami

(Herly)

BCA :
HERLI 8380201357

Lampiran 7 Nota vendor sablon



1	Others Bawa Baju Sendiri 0/pcs 0DS / 0PK / 1PCS	0
	Depan->DTF Logo(6cm x 8cm) 10,000 / pcs	10,000
	Belakang->DTF A3(31cm x 40cm) 35,000 / pcs	35,000
1	Others Bawa Baju Sendiri 0/pcs 0DS / 0PK / 1PCS	0
	Depan->DTF Logo(7cm x 7cm) 10,000 / pcs	10,000
	Belakang->DTF A3(35cm x 32cm) 35,000 / pcs	35,000
1	Others Bawa Baju Sendiri 0/pcs 0DS / 0PK / 1PCS	0
	Depan->DTF A3(34cm x 36cm) 35,000 / pcs	35,000
1	Others Bawa Baju Sendiri 0/pcs 0DS / 0PK / 1PCS	0
	Depan->DTF A3(35cm x 35cm) 35,000 / pcs	35,000
	Belakang->DTF A4(36cm x 12cm) 25,000 / pcs	25,000
Quantity	4	
TOTAL	185,000	
SHIPPING	0	
Grand Total	185,000	
CASH	185,000	

Lampiran 8 Dokumentasi pengiriman melalui JNE



Lampiran 9 Dokumentasi hasil label dan hang tag WOT

