

USAHA SEPATU VANS OFF THE WALL LUCKYPROJECT

LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar
Sarjana**



Disusun Oleh :

Rizal Pramuditya Wardana

2118 30200

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
JUNI TAHUN 2022**

USAHA SEPATU VANS OFF THE WALL LUCKYPROJECT

LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh :

Rizal Pramuditya Wardana

2118 30200

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
JUNI TAHUN 2022**

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

USAHA SEPATU VANS OFF THE WALL LUCKYPROJECT

Dipersiapkan dan disusun oleh:

RIZAL PRAMUDITYA WARDANA

Nomor Induk Mahasiswa: 211830200

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 27 Juni 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S. M.)

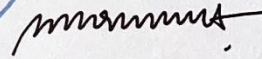
Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Bambang Setia Wibowo, S.E., M.M.

Penguji



Nikodemus Hans Setiadi Wijaya, Prof., M.Si., Ph.D.

Yogyakarta, 27 Juni 2022
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Penulis telah menyelesaikan tugas akhir proyek kewirausahaan pada “**Usaha Sepatu Vans Off The Wall Luckyproject**”. Usaha tersebut merupakan usaha pribadi milik penulis yang didirikan pada tahun 2020 dan dikelola sendiri oleh penulis. Aktivitas bisnis yang dijalankan oleh penulis mulai dari menentukan produk, menetapkan target konsumen, mencari *supplier*, menetapkan harga, melakukan promosi, mengelola keuangan, dan melakukan analisis peluang dan tren pasar serta membuat inovasi produk. Tentunya dalam menjalankan bisnis tersebut, penulis menemukan beberapa hambatan. Namun hambatan tersebut membuat penulis menjadi lebih tekun dan bersemangat dalam mengelola bisnis sepatu Vans. Saat ini, penulis telah menemukan beberapa solusi untuk mengatasi hambatan-hambatan yang ada. Meskipun Luckyproject sudah berdiri selama dua tahun, namun dalam penulisan laporan proyek kewirausahaan ini, penulis berfokus pada tiga bulan saja karena pada bulan-bulan tersebut terdapat peningkatan penjualan. Penulisan laporan proyek kewirausahaan ini dilakukan dengan tujuan untuk menambah ilmu pengetahuan, wawasan, dan praktik bisnis sesungguhnya sehingga penulis bisa mengembangkan bisnis yang sudah dijalankan.

Kata kunci: analisis SWOT, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan dan manajemen perubahan dan inovasi.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

The author has completed the entrepreneurship project final project on the Vans Off The Wall Luckyproject Shoe Business. This business is a personal business owned by the author which was founded in 2020 and is managed by the author himself with the assistance of his co-authors. The business activities carried out by the author start from determining products, setting target consumers, finding suppliers, setting prices, conducting promotions, managing finances, and analyzing market opportunities and trends as well as making product innovations. Of course, in running the business, the author found several obstacles. However, these obstacles made the writer more diligent and enthusiastic in managing the Vans shoe business. Although Luckyproject has been established for two years, in writing this entrepreneurship project report, the author focuses on only three months because in those months there is an increase in sales. The writing of this entrepreneurship project report is carried out with the aim of adding knowledge, insight, and real business practices so that the author can develop the business that has been run.

Keywords: SWOT analysis, marketing management, human resource management, financial management and change and innovation management

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Semakin perkembangnya teknologi memberikan dampak peningkatan pada dunia bisnis, sehingga banyak orang yang memilih menjadi wirausahawan dan menjalankan bisnis secara *online*. Modal utama seorang wirausahawan yaitu kreativitas dan inovasi yang dapat diperoleh melalui dua faktor yaitu faktor internal pribadi seseorang, maupun faktor eksternal seperti lingkungan, kebudayaan, sosiologi, pendidikan, dan suatu organisasi. Kewirausahaan merupakan benyuk penerapan teori yang membutuhkan kreativitas dan inovasi untuk bersaing di pasar (Thomas W, 2011). Manfaat kewirausahaan yaitu membantu perekonomian sekitar dan pengelolaan sumber daya yang ada. Oleh karena itu, penulis memilih proyek kewirausahaan dengan bisnis sepatu Vans dijalankan sendiri oleh penulis. Harapan penulis dapat mengembangkan usahanya dengan mendirikan *offline store*, serta memiliki karyawan.

Alasan utama penulis memilih seaptu Vans karena perusahaan sepatu Vans telah berhasil menetapkan strategi bisnisnya. Karena kesuksesan bisnis dapat dilihat dari strategi yang dibuat, sehingga strategi tersebut akan mempengaruhi peningkatan pendapatan penjualan. Terdapat tiga strategi utama yang menjadi kunci keberhasilan sepatu Vans (Aurelia, 2019) sebagai berikut :

- a. Sepatu Vans menciptakan model yang cocok digunakan untuk acara formal maupun informal.
- b. Perusahaan sepatu Vans bekerja sama dengan para *influencer* yang terdiri dari *desainer*, penyanyi atau band, dan *skaters*.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- c. Produk sepatu Vans memiliki harga yang relatif terjangkau dibandingkan produk sepatu lainnya.

Alasan lainnya penulis memilih sepatu Vans karena saat ini semakin meningkat perkembangan *trend sneakers* di kalangan anak milenial. Selain itu, ada banyak acara *sneakers* (*House Of Vans, Solevacation, The Lab by Vans*, dan lainnya) yang menarik perhatian dan antusias orang-orang untuk berkunjung ke acara tersebut (Prasetyo, 2021). Oleh karena itu, penulis menjadi yakin untuk menjalankan usaha ini dengan menerapkan teori selama kuliah agar bisnis sepatu Vans dapat bersaing di pasar.

Rumusan Masalah

Rumusan masalah proyek kewirausahaan ini adalah:

1. Apakah dengan adanya model sepatu Vans yang beraneka macam dapat meningkatkan minat beli konsumen terhadap sepatu Vans?
2. Apakah strategi pemasaran yang penulis terapkan dapat mendorong usaha bisnis penulis untuk bersaing dipasar?
3. Apakah dengan menetapkan harga yang terjangkau dapat meningkatkan minat beli konsumen khususnya di kalangan kaum milenial?

Tujuan Proyek Kewirausahaan

Tujuan proyek kewirausahaan ini adalah:

1. Untuk meningkatkan pendapatan penjualan sepatu Vans bagi usaha bisnis ini sehingga penulis dapat mendirikan *offline store*.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Dengan adanya *offline store* maka diharapkan penulis dapat membantu perekonomian orang-orang sekitar dengan cara mempekerjakan sebagai karyawan.
3. Untuk dapat menambah relasi baru sehingga membantu penulis dalam mengembangkan bisnis.

Kontribusi Proyek Kewirausahaan

Kontribusi proyek kewirausahaan yaitu penulis memberikan *feedback* kepada konsumen berupa program *bundling* yang berisi buku panduan merawat sepatu dengan benar, dan promo ini dilengkapi dengan *free* bonus aksesoris seperti kaos kaki, stiker dan gantungan kunci. Kontribusi lainnya yaitu mengadakan program *giveaway* untuk meningkatkan *traffic* toko dan mendapatkan konsumen baru dari *seller* lain yang berpartisipasi dalam acara *giveaway* tersebut. *Giveaway* ini dilakukan mulai dari tanggal 5 sampai dengan 10 Oktober dengan menggunakan sistem pengundian yang jujur, adil, transparan dan biaya ongkos kirim yang ditanggung oleh pemenang.

PEMBAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Produk

Perkembangan Kewirausahaan

Saat ini banyak wirausaha yang melakukan pemasaran secara *online*, sehingga usaha kewirausahaan mengalami peningkatan. Pada tahun 2021 tercatat rasio kewirausahaan di Indonesia sebanyak 3.47%. Namun menurut artikel kontan.co.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pada tahun 2022 mengalami peningkatan menjadi 3,75% dan perkiraan akan meningkat pada tahun 2024 menjadi 3.95% (Nasional.kontan.co.id, 2022).

Pasar Sepatu Vans

Perkembangan teknologi mendorong peningkatan kemajuan di dunia *fashion*, sehingga banyak orang yang mengikuti *trend fashion*. Oleh karena itu, penulis melakukan analisis pasar dan menetapkan potensi pasar yang terdiri dari:

1. Harga sepatu Vans

Penulis menetapkan harga *start from* Rp 600.000 sudah termasuk gratis ongkos kirim, sedangkan pesaing lain memiliki harga Rp 650.000 yang belum termasuk gratis ongkos kirim.

2. Ketertarikan terhadap sepatu Vans

Banyak konsumen yang tertarik dengan sepatu Vans karena memiliki kualitas yang baik, tahan lama dan nyaman digunakan.

3. Minat beli konsumen

Tingginya minat beli konsumen dipengaruhi oleh pelayanan yang baik yaitu penulis memberikan penjelasan detail kepada konsumen terkait ukuran, stok dan warna sepatu.

Sepatu Vans

Ada dua seri sepatu yang penulis tawarkan yaitu seri *classic* seperti Oldskool, Slip On, Authentic, Era, SK8-Hi, dan seri lain seperti Anaheim, Pro, dan Vans Style DX. Namun penulis lebih banyak menyediakan seri *classic* karena harganya lebih terjangkau dan menjadi produk *best seller*.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Analisis Peluang dan Ancaman

Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threat*) merupakan faktor-faktor yang digunakan untuk menyusun strategi penjualan (Freddy, 2015). Analisis SWOT penting bagi suatu bisnis karena memberikan gambaran mengenai kondisi bisnis saat ini dan bagaimana cara menghadapi tantangan yang ada (Hasna, 2019).

1. Analisis Peluang

Peluang ini diawali pada saat pandemi *covid-19* tahun 2020 bahwa banyak orang yang kehilangan pekerjaan dan semua kegiatan dilakukan secara *online* termasuk kegiatan jual beli. Hal tersebut menjadi peluang bagi penulis untuk menciptakan ide membuka *dropship* tanpa modal yaitu cukup dengan cara penjual membuat grup *dropship* dan *dropshipper* bergabung di grup tersebut.

2. Analisis Ancaman

Terdapat dua ancaman, ancaman pertama banyaknya produk tiruan yang secara model hampir sama dan harga yang lebih terjangkau. Ancaman kedua, banyaknya produk lokal seperti *brand* Kompas, Ventela, dan Patrobas dengan kualitas yang sama dengan sepatu Vans.

Analisis Kekuatan dan Kelemahan

1. Analisis Kekuatan

Kekuatan penjualan sepatu Vans ini yaitu harga yang terjangkau dengan memberikan bonus aksesoris Vans terdiri dari kaos kaki, gantungan kunci, *paper bag* dan stiker. Kekuatan selanjutnya yaitu penulis memberikan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kemudahan tukar *size*, yang dapat dilakukan dengan tiga syarat yaitu jika stok masih tersedia, jika *tag* Vans belum dilepas dan jika konsumen mengirimkan video *unboxing*.

2. Analisis Kelemahan

Terdapat empat kelemahan yaitu kelemahan pertama, produk yang penulis jual belum banyak dan hanya tersedia beberapa model saja. Kelemahan kedua, belum adanya *offline store*. Kelemahan ketiga, sistem pembayaran hanya tersedia melalui satu rekening bank saja. Kelemahan yang keempat yaitu belum ada jadwal rutin untuk *upload* konten

METODOLOGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN

USAHA

Periode Proyek Kewirausahaan

Pada laporan proyek kewirausahaan ini penulis melaporkan hasil usahanya mulai dari bulan Februari sampai bulan April, karena pada bulan tersebut ada banyak program promosi seperti *giveaway* dan promo *bundling*. Sehingga dapat meningkatkan *traffic* toko dan meningkatkan transaksi.

Eksplorasi Kreativitas

Eksplorasi kreativitas ini berupa membuat buku panduan tentang tata cara merawat sepatu. Hal ini berawal dari pengalaman penulis yang tidak pernah merawat sepatu, sehingga penulis ingin memberikan edukasi tentang cara merawat sepatu dengan baik. Selain itu kreativitas lainnya dalam hal *packaging*. Penulis bersedia membuat *packaging* dalam bentuk kado jika ada permintaan dari konsumen.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Pemasaran

Jenis pemasaran yang penulis gunakan yaitu pemasaran menggunakan media sosial seperti Instagram, WhatsApp dan *marketplace* (Shopee dan Tokopedia). Selain itu, penulis telah menetapkan strategi pemasaran berupa gratis ongkos kirim melalui *marketplace* (Shopee dan Tokopedia) dan bekerja sama dengan penjual lain untuk mengadakan program *giveaway*.

Manajemen Operasi

Terdapat tiga kegiatan operasional yang penulis jalankan yaitu mencari supplier yang dilakukan dengan cara penulis join member group sepatu Vans di Line, melakukan proses pengadaan barang, seperti *supplier* mengirimkan barang kepada penulis kemudian penulis mengirimkan kepada konsumen. Serta melakukan analisis pasar yang terdiri dari penentuan segmentasi pasar dan estimasi kebutuhan.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Kegiatan manajemen sumber daya manusia yang penulis jalankan pada bisnis kewirausahaan ini yaitu dimulai dari memotivasi diri sendiri, mencari *supplier*, penjadwalan pembuatan konten, serta mengadakan inovasi dengan tujuan untuk menarik minat beli konsumen.

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan yang penulis terapkan yaitu mencatat setiap pengeluaran dan pemasukan, serta memisahkan dana pribadi dengan hasil penjualan. Modal awal penjualan menggunakan uang pribadi penulis. Keuntungan diambil dari setiap adanya transaksi penjualan yang telah dipotong untuk biaya operasional dan sisa

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

hasil penjualan tersebut digunakan untuk membeli persediaan sepatu Vans. Biaya pengeluaran yang digunakan untuk kegiatan operasional terdiri dari biaya gantungan kunci, biaya kaos kaki, biaya stiker, biaya ongkos kirim, dan biaya *power merchant*. Sedangkan untuk biaya pengeluaran bulanan terdiri dari biaya kuota internet dan biaya iklan menggunakan dana selain dari hasil penjualan.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Manajemen perubahan dan inovasi yang direncanakan oleh penulis yaitu membuat buku panduan. Buku panduan tersebut berisi tips merawat sepatu dengan baik seperti cara menyimpan sepatu dalam jangka waktu yang lama, cara membersihkan sepatu dan tips lainnya. Jadi selain membeli sepatu, konsumen juga mengerti bagaimana cara merawatnya. Inovasi ini dapat menjadi pembeda dengan pesaing lainnya.

Business Model Canvas

Analisis *Business Model Canva* :

1. Partner Kunci
 - Mitra utama yaitu Ekspedisi Si Cepat, JNT, JNE, Shopee, Tokopedia.
 - Pemasok Utama yaitu 91Capitols, Sizesupply, Heloobang.
2. Aktivitas Utama
 - Menjalankan kegiatan pemasaran, distribusi barang, operasional dan keuangan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Saluran distribusi terdiri dari dua jenis yaitu saluran distribusi *reseller* maupun *dropshipper* dan saluran distribusi konsumen melalui *marketplace*.
3. Proporsi Nilai
 - Penulis memberikan harga terjangkau yang disertai dengan beberapa bonus aksesoris Vans, memberikan kemudahan tukar *size* jika stok masih tersedia, serta memberikan pelayanan membantu konsumen dalam menentukan *size* sepatu dengan cara memberikan saran mengukur panjang kaki dari ibu jari kaki sampai tumit.
 4. Hubungan Pelanggan
 - Penulis sangat mengutamakan kepuasan konsumen, karena dengan kepuasan tersebut dapat mendorong konsumen melakukan *repeat order* atau pembelian ulang dan mendorong konsumen untuk memberikan rekomendasi sepatu Vans kepada orang-orang terdekatnya.
 5. Segmen Pelanggan
 - Pelanggan terpenting bagi penulis yaitu konsumen lama, karena mereka akan lebih mengetahui kualitas sepatu Vans sehingga dapat mendorong konsumen memberikan *review* yang baik kepada penulis di *marketplace*. Selain itu, konsumen lama berpotensi memberikan rekomendasi produk kepada teman-temannya untuk membeli di toko penulis.
 6. Sumber Daya Utama

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Sumber daya utama yang dibutuhkan yaitu penulis harus mencari *supplier* yang berkompeten dan memiliki harga yang relatif murah. Selain itu penulis juga harus memperbanyak stok produk yang sering dicari konsumen agar penulis dapat melayani *tukar size*.
7. Saluran
- Penulis menggunakan beberapa saluran pemasaran yang terdiri dari saluran media sosial seperti Instagram *ads*, Instagram bisnis dan WhatsApp, saluran *marketplace* seperti Shopee dan Tokopedia, serta saluran media sosial lainnya yaitu melalui *linktr.ee* yang terdapat di bio Instagram.
8. Struktur Biaya
- Biaya terpenting yang dikeluarkan penulis yaitu biaya operasional seperti biaya kuota internet, biaya iklan, biaya *packing* (yang terdiri dari biaya *bubble wrap*, biaya stiker dan biaya plester), biaya stiker kaos kaki, gantungan kunci, ongkos kirim, dan *power merchant*).
9. Aliran Pendapatan
- Pendapatan yang diperoleh penulis berasal dari pendapatan penjualan, dengan perhitungan harga jual dikurangi harga beli dikurangi biaya operasional, sehingga akan diperoleh laba bersih.

PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

Inovasi Produk

Inovasi yang sudah penulis jalankan yaitu dengan memberikan bonusan berupa aksesoris Vans kepada setiap pelanggannya. Selain memberikan bonusan penulis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

juga membuat inovasi dalam hal *packaging*, apabila ada permintaan pembeli yang menginginkan *packaging* dalam bentuk kado maka penulis akan membuatnya.

Manajemen Pemasaran

Dalam memasarkan produk sepatu Vans maka penulis menggunakan strategi 4P yang terdiri dari Product, Price, Place dan Promotion. Untuk dapat menjalankan strategi 4P maka dibutuhkan beberapa langkah. Langkah pertama yaitu penulis mencari dan mengidentifikasi produk yang akan dijual. Langkah kedua, menentukan harga yang ada di pasar. Langkah ketiga, menganalisis dan menentukan tempat dimana penulis akan memasarkan produk Vans. Langkah keempat menetapkan promosi. Namun dalam menjalankan strategi penjualan, penulis juga menemukan beberapa hambatan yang terdiri dari hambatan produk berupa banyaknya produk tiruan, hambatan harga berkaitan dengan target konsumen yang penulis tentukan, hambatan tempat, saat ini penulis masih menggunakan *online store* dan hambatan promosi yaitu penulis belum memiliki jadwal rutin untuk mengunggah konten.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia yang penulis jalankan yaitu mencari supplier berkompeten untuk bekerja sama. Cara penulis menjalin hubungan baik dengan *supplier* yaitu penulis memahami dan mengikuti SOP (*Standard Operating Procedure*) serta memahami kebijakan-kebijakan yang ditetapkan *supplier* di tokonya. Selain itu, penulis juga hubungan baik dengan konsumen dengan cara memberikan potongan pembelian sebesar Rp 50.000 dan gratis ongkos kirim jika

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

konsumen melakukan *repeat order* melalui *marketplace*. Hambatan yang diterima yaitu seringkali penulis mengalami kesulitan mencari ide untuk membuat konten dan hambatan memmanage waktu karena untuk melakukan pencatatan laporan keuangan.

Manajemen Keuangan

Penulis dalam melakukan penyusunan keuangan menggunakan pencatatan akuntansi yang sederhana untuk mengetahui laba bersih yang diperoleh.



The image shows a financial report titled 'LAPORAN KEUANGAN Lucky Project'. It features a red background with a central illustration of a green sneaker on a skateboard. The report is structured as follows:

LAPORAN KEUANGAN <i>Lucky Project</i>	
MODAL AWAL PENULIS	4.500.000
PENJUALAN :	
- BULAN SEPTEMBER (6 PCS)	3.572.000
- BULAN OKTOBER (8 PCS)	5.299.000
- BULAN NOVEMBER (5 PCS)	2.823.000
TOTAL PENJUALAN	11.624.000
PEMBELIAN :	
- BULAN SEPTEMBER (6 PCS)	2.450.000
- BULAN OKTOBER (8 PCS)	3.620.000
- BULAN NOVEMBER (5 PCS)	1.900.000
TOTAL PEMBELIAN	7.970.000
LABA KOTOR	3.654.000
BIAYA OPERASIONAL	
- BULAN SEPTEMBER	165.000
- BULAN OKTOBER	165.000
- BULAN NOVEMBER	165.000
TOTAL BIAYA OPERASI	495.000
PENGELUARAN (3BULAN)	3.159.000
LABA BERSIH	2.859.000

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Bisnis sepatu Vans yang penulis jalankan sudah berlangsung selama dua tahun.

Tentunya agar bisnis tersebut dapat terus berkembang dan dikenal di pasar, maka

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

penulis perlu melakukan perubahan dan inovasi. Terdapat tiga perubahan dan inovasi yang penulis terapkan pada usaha bisnisnya. Yang pertama, penulis memberi *free* aksesoris seperti kaos kaki, stiker dan gantungan kunci Vans yang dilakukan tanpa minimal pembelian. Perubahan dan inovasi kedua, yaitu melakukan program *bundling* pada hari-hari tertentu, biasanya *bundling* ini terdiri dari sepatu dan waist bag, namun dijual di atas harga normal. Perubahan dan inovasi ketiga yaitu mengadakan program *giveaway* bersama dengan beberapa rekan *seller*. *Giveaway* ini terdiri dari kaos, *waist bag*, gantungan kunci supreme, sejumlah uang tunai dan jaket. Ketentuan *giveaway* pembeli wajib *follow* semua akun sponsor *giveaway*, kemudian memberikan *like* dan komentar dengan *tag* lima akun teman pembeli, serta *repost* di *instastory* masing-masing akun pembeli dan akun tidak boleh di *private* agar memudahkan untuk melakukan pengecekan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Perkembangan teknologi memberikan dampak terhadap perkembangan dunia bisnis. Perkembangan *trend sneakers* yang semakin meningkat di kalangan anak muda di Indonesia menjadi ide penulis untuk melaksanakan proyek kewirausahaan pada "Usaha Vans Off The Wall Luckyproject" yang menjual produk sepatu dan aksesoris Vans. Produk sepatu Vans telah banyak dikenal oleh masyarakat sehingga penulis mudah *branding* merek. Dengan bahan yang berkualitas dan *desain* sepatu yang beraneka macam menjadi minat beli konsumen. Selain itu, penulis menetapkan harga yang terjangkau yaitu *start from* Rp 600.000 yang sudah termasuk gratis ongkos kirim. Dari segi pelayanan, penulis memberikan penjelasan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

detail terkait ukuran, jenis model, dan warna sepatu. Sedangkan dari segi pemasaran, penulis menggunakan media sosial seperti Instagram, WhatsApp dan *e-commerce* seperti Shopee dan Tokopedia. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh penulis berupa gratis ongkos kirim hanya melalui *e-commerce*. Untuk dapat tetap bersaing di pasar, penulis membangun hubungan kerjasama dengan penjual lain untuk mengadakan *giveaway*. Dengan demikian, bisnis kewirausahaan ini dapat berkembang dan menghasilkan pendapatan penjualan yang meningkat

Saran

Setelah penulis menjalankan proyek kewirausahaan selama kurang lebih dua tahun ternyata untuk memulai suatu usaha tidaklah mudah. Perlu adanya pengorbanan baik waktu, tenaga dan pikiran supaya bisnis yang sudah berjalan tetap bisa bertahan. Berikut ini beberapa saran yang dilakukan agar toko penulis tetap bisa bertahan :

- Untuk mendapatkan konsumen penulis lebih aktif lagi dalam memasarkan produknya melalui *Instagram* dan *e-commerce*.
- Penulis harus lebih aktif lagi dalam pembuatan konten dan promo menarik seperti promosi *bundling*, *voucher* diskon dan lainnya agar dapat menarik minat beli konsumen.
- Perbanyak varian produk sehingga calon kosumen lebih mempunyai banyak pilihan, tidak hanya berupa sepatu tetapi ada aksesoris lain berupa tas, kaos kaki, kacamata dan lainnya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Penulis meminimalisir keterlambatan dalam mengonfirmasi ketersediaan produk sehingga konsumen tidak perlu merasa menunggu dan sampai mencari penjual lain.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Abustani dkk, I. (2017). *Al-Idarah*. Makasar: Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin Makassar.
- Agus dkk, S. (2015). *Bisnis Pengantar*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Agus dkk, S. (2017). *Manajemen Pengantar*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi.
- Aurelia, J. (2019, November 5). *Persekutuan Skateboard dan Kenyamanan, Alasan Vans Sangat Diminati*. Retrieved from tirto.id: <https://tirto.id/persekutuan-skateboard-dan-kenyamanan-alasan-vans-sangat-diminati-ekWt>
- Azimah, R. N., Khasanah, I. N., Pratama, R., Azizah, Z., Febriantoro, W., & Purnomo, S. R. (2020, Mei 8). <https://doi.org/10.15408/empati.v9i1.16485>. Retrieved from humasjatengprov.go.id.
- BARYAMIN, S. (2017, DECEMBER 29). *Fashion Sneakers Market Share*. Retrieved from themarketbeyond.com: <https://themarketbeyond.com/blog/fashion-sneakers-market-share/>
- Freddy, R. (2015). *Protokol dan risiko layanan perpustakaan di masa pandemi*. 5.
- Hasna, W. (2019). *Protokol dan risiko layanan perpustakaan di masa pandemi*. 6.
- Kotler & Keller. (2014). *Strategi Bisnis Peningkatan Kinerja Perusahaan Melalui Kapabilitas Sdm, Inovasi Dan Manajemen Perubahan Dimediasi Daya Saing Pada Jasa Konsultan Wahana Prakarsa Utama*. 201.
- Kotler. (1997). *Potensi Pasar Ikan Sagela Asap (Hemirhamphus sp.)*. 7.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kotler. (2000). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan" Dengan Menetapkan Alumni dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian . 3.

Maria dkk, P. (2020). Manajemen Operasi. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.

Nasional.kontan.co.id. (2022, Maret 14). Dorong Rasio Kewirausahaan, Ini Strategi yang Diusung KemenkopUKM. Retrieved from Kontan.co.id: <https://nasional.kontan.co.id/news/dorong-rasio-kewirausahaan-ini-strategi-yang-diusung-kemenkopukm#:~:text=Tahun%202022%20ini%20rasio%20kewirausahaan,kewirausahaan%20menjadi%203%2C95%25>

Potensi Pasar Ikan Sagela Asap (Hemirhamphus sp.). (1997). 7.

Potensi pasar ikan sagela asap (Hemirhamphus sp.) di provinsi Gorontalo. (n.d.).

Prasetyo, W. B. (2021, Maret 8). *Prospek Bisnis Sepatu Sneakers Menjanjikan*.

Retrieved from Berita satu:

<https://www.beritasatu.com/ekonomi/742951/prospek-bisnis-sepatu-sneakers-menjanjikan>

Protokol dan risiko layanan perpustakaan di masa pandemi . (2019). 6.

Sabardi, A., Rahardja, C. T., Kusumawati, H., K., M. P., Miswanto, Wijaya, N.

H., Prajogo, W. (2017). *Manajemen Pengantar*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.

Stenberg. (2012). Pengembangan Kreativitas Anak Usia Dini. 193.

Thomas W, Z. (2011). Kewirausahaan Jakarta: Prenada Media Group.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Wibowo. (2011). Strategi Bisnis Peningkatan Kinerja Perusahaan Melalui Kapabilitas Sdm, Inovasi Dan Manajemen Perubahan Dimediasi Daya Saing Pada Jasa Konsultan Wahana Prakarsa Utama. 202.

