



## **GERAIPIC.TEE — —EXECUTIVE SUMMARY**

**Team:**  
**Gandhi Surya Buana**  
**Putu Putri Natih Devayanti**  
**I Made Dindra Setyadharma**

**Email:**  
**surya191199@gmail.com**

**“Karena kita akan membangun sebuah rumah, dimana  
brand Indonesia akan tumbuh, brand dunia akan mati  
dan kita yang akan menggantikannya nanti”**

## 1. Ringkasan Perusahaan

Geraipic.tee merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri *fashion* yang berbasis *crowdfunding platform* dengan sistem *print on demand*. Kami berupaya menyelesaikan permasalahan desainer fashion muda agar dapat membangun brand *fashion* mereka sendiri sehingga dapat bersaing dalam industri fashion international. Adapun beberapa permasalahan yang kami coba selesaikan;

### A. Sumber daya

Sama halnya dengan membangun sebuah bisnis, membangun brand fashion memerlukan pengetahuan, penyediaan, dan pengelolaan sumber daya. Sumber daya ini kami kategorikan menjadi 6 bagian mengacu kepada teori 6M dari George R. Terry yang selanjutnya dijabarkan tentang permasalahan yang terjadi, sebagai berikut;

Man	Minim jumlah sumber daya, karena dilakukan secara mandiri
Money	Tidak Memiliki modal awal
Method	Kurangnya pengalaman di pembangunan dan pengelolaan brand
Market	Target pasar yang tidak tepat sasaran atau belum menemukan pasar
Material	Susah menemukan bahan dasar pembuatan produk fashion yang murah dan berkualitas
Machine	Awam tentang tempat produksi pakaian

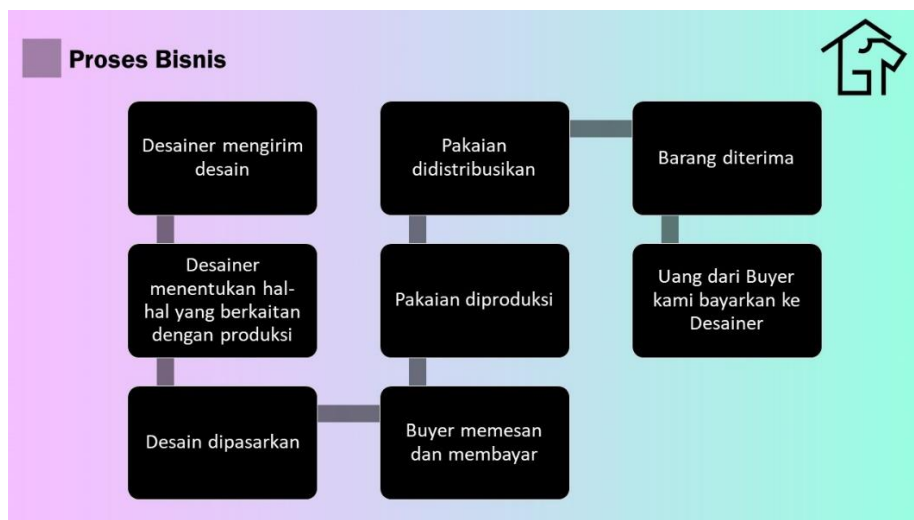
### B. Lingkungan yang tidak mendukung dan tidak memotivasi

### C. Dukungan produksi produk bernuansa Indonesia

## 2. Fitur dan Layanan Utama

Adapun fitur dan layanan kami adalah sebagai berikut;

### A. Crowdfunding dengan sistem Print On Demand



### B. Pemasaran dengan sistem like, share, and subscribe

Memotivasi desainer dan memperbesar jangkauan pasar mereka

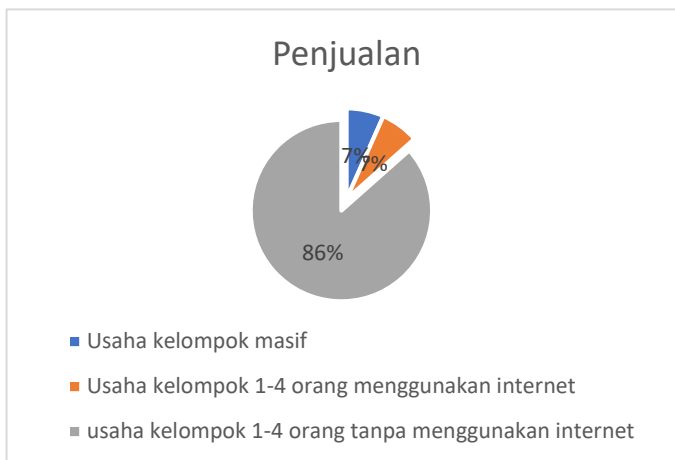
### C. Forum dan Blog

Memperkenalkan mereka dengan lingkungan desain sesungguhnya

### 3. Analisa Pasar dan Kompetitor

#### A. Target Pasar

Geraipic.tee menargetkan usaha fashion yang bergerak secara mandiri dan masih belum menggunakan internet, mengacu kepada data Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) pada tahun 2016. Mengacu pendataan usaha fashion di Indonesia, dapat digambarkan target pasar kami adalah seperti pada gambar disamping.



Gerapic.tee juga berusaha menargetkan pasar lainnya secara spesifik sebagai berikut:

1. Masyarakat Berusia 15-25 Tahun yang memiliki kemampuan desain dan ingin menambah penghasilan atau ingin berwirausaha dibidang *fashion* (Desainer Muda)
2. *Social Media Influencer* yang memiliki keinginan untuk membangun brand *merchandise* mereka sendiri (Influencer)

#### B. Peluang Pasar

Berdasarkan data yang diperoleh dari website *statista.com* pada tahun 2019 diperoleh informasi bahwa total *revenue* di bidang fashion adalah sebesar **USD 2.630,9 Million dengan presentase 23,6% dari total keseluruhan revenue e-commerce adalah USD 11.113 Million.**

#### C. Kompetitor

	Geraipic.tee	Teespring	Spreadshirt	Teepublic
Produksi Sendiri	x	v	v	v
Pemasaran, Jual, dan Beli	v	v	v	v
Website Pendukung Desain	v	v	v	v
Forum, Like, and Share	v	v	v	v
Proses Bisnis di Indonesia	v	x	x	x
Pengiriman dari Indonesia	v	x	x	x
Dukungan Produk Indonesia	v	x	x	x
Bekerja sama dengan pabrik tekstil Indonesia	v	x	x	x

### 4. Strategi Bisnis

#### A. Pendapatan dan Pengeluaran

Geraipic.tee dapat disebut sebagai bisnis yang menghubungkan antara Desainer, Pabrik Tekstil, dan Pembeli sehingga pada pengeluarannya Geraipic.tee tidak

memerlukan perhitungan harga pokok produksi dan hanya menggunakan biaya operasi sebagai acuan **pengeluaran perbulanannya** dengan rincian sebagai berikut;

No	Pengeluaran	Cost
1	Web + Server	Rp 420.000
2	Marketing	Rp 4.000.000
3	Internet	Rp 300.000
4	Gaji	Rp 15.000.000
5	Kantor+Gudang	Rp 5.000.000
Total		Rp 24.720.000

Mengacu kepada biaya operasi bulanan kami, kami memiliki target bulan pertama yang didistribusikan ke setiap target pasar dengan biaya jasa kami sebesar Rp20.000, sehingga menghasilkan perhitungan sebagai berikut;

No	Target Pasar	Produksi /Target	Jumlah Target	Total Produksi	Pendapatan
1	Usaha Fashion Mandiri	30	10	300	Rp 6.000.000
2	Desainer Muda	20	8	160	Rp 3.200.000
3	Influencer	500	2	1000	Rp 20.200.000
Total				1460	Rp 29.200.000

Sehingga dengan adanya pendapatan dan pengeluaran bulan pertama yang kami proyeksikan bertumbuh dengan presentase masing masing adalah 7% dan 5% perbulan maka didapatkan sebuah pertumbuhan dengan grafik sebagai berikut:

