

RINGKASAN EKSEKUTIF

Pangsa pasar untuk *apparel* di Indonesia pada tahun 2018 adalah sebesar 122,799 IDR *billion* dan diprediksi akan tumbuh sebesar 5.4% per tahunnya (CAGR 2019 - 2023). Arctic Bleu melihat ini sebagai peluang untuk masuk ke dalam industri *fashion*. Arctic Bleu merupakan perusahaan *clothing line* dengan produk kaos bersablon dengan konsep tematik yang mengangkat berbagai ragam budaya yang ada di Indonesia yang dikemas secara kreatif. Setelah melakukan riset yang mendalam, perusahaan juga membuat maskot seekor penguin bernama Blu yang menjadi wajah dari Arctic Bleu.

Setiap desain pakaian Arctic Bleu memiliki latar belakang cerita yang dapat diakses dengan memanfaatkan fitur QR *code* yang tersedia dalam masing-masing produk. Perusahaan memiliki target pasar yakni generasi Z dengan rentang umur 15 tahun hingga 27 tahun, laki-laki dan perempuan, dan memiliki pekerjaan sebagai pelajar, mahasiswa, *entrepreneur* maupun pekerja tetap yang berdomisili di Jabodetabek. Mereka dapat melakukan pembelian melalui Tokopedia, Shopee, dan juga Blibli. Arctic Bleu memulai bisnis dengan modal total sebesar Rp25,000,000 yang dikumpulkan dari setiap anggota.

Perusahaan menargetkan untuk mengalami *payback* setelah 10 bulan dan 7 hari beroperasi, dengan asumsi besaran omzet sebesar Rp8,055,000 setiap bulannya dan *net profit margin* sebesar 25%. Hingga saat ini (empat bulan operasional), Arctic Bleu telah mencapai omzet sebesar Rp9,666,000 dan akumulasi laba bersih sebesar Rp940,732. Berdasarkan realisasi tersebut, *payback period* Arctic Bleu akan ditargetkan pada bulan kesebelas operasionalnya. Sesuai dengan proyeksinya, kinerja ini akan merepresentasikan ROA dan ROE sekitar 60%.

Kata Kunci	:	Kaos, sablon, desain, tematik
Bidang Usaha	:	Fashion

EXECUTIVE SUMMARY

The market share for apparel in Indonesia in 2018 is IDR 122,799 billion and is predicted to grow by 5.4% per year (CAGR 2019-2023). Arctic Bleu sees this as an opportunity to enter the fashion industry. Arctic Bleu is a clothing line that offers screen-printed t-shirts with a thematic concept that promotes a variety of cultures in Indonesia that are packed creatively. After conducting an in-depth research, the company also made a penguin mascot named Blu who became the face of Arctic Bleu.

Each of Arctic Bleu clothing design has a background story that can be accessed by utilizing the QR code feature available in each product. The company has a target market which is mainly generation Z with an age range of 15 years to 27 years, unisex, and has an occupation as students, entrepreneurs and permanent workers who live in Greater Jakarta. They can make their purchase through various marketplace such as Tokopedia, Shopee, and Blibli. Arctic Bleu started the business with a total capital of Rp25,000,000 that has been collected from each member.

The company targets to meet its payback after 10 months and 7 days of operation, assuming a monthly revenue of Rp8,055,000 and a net profit margin of 25%. Until today (four months of operation), Arctic Bleu has achieved a revenue of Rp9,666,000 and an accumulated net profit of Rp940,732. Based on this realization, the payback period for Arctic Bleu will be targeted at its eleventh month of operation. According to the projections, this performance will represent ROA and ROE of around 60%.

Keywords	:	<i>T-shirt, screen printing, design, thematic</i>
Industry	:	<i>Fashion</i>