

RINGKASAN EKSEKUTIF

Menurut data *sports apparel market revenue* yang terjadi secara global terjadi rata-rata peningkatan *revenue* sebesar 4,7%. Tidak hanya itu, data *revenue men's apparel sports and swimwear in Indonesia* memproyeksikan di tahun 2024 *revenue* sebesar \$0,42 miliar dan akan bertumbuh \$0,02 miliar setiap tahunnya. Memanfaatkan peluang tersebut dengan menyediakan produk pakaian olahraga pria yang menawarkan kenyamanan dan fungsionalitas, serta memiliki desain yang simpel namun tetap terlihat modis untuk digunakan dalam berbagai kegiatan.

South Par melakukan *launching* pada tanggal 22 Maret 2024. *Launching* tersebut dilakukan secara *online* melalui Instagram dan *channel* penjualan menggunakan *ecommerce* Tokopedia. Pada saat *launching* kami sambil melakukan beta tes, dimana kami menargetkan beta tes dilaksanakan sampai penjualan ke 12 terjadi. Kami berhasil mencapai penjualan ke 12 kami pada tanggal 19 April 2024. Setelah menyentuh target penjualan beta tes, kami menyebarkan *form* beta tes kepada konsumen kami. Dimana kami mendapatkan masukan mengenai harga jual, dengan begitu kami mengubah harga jual kami. *Target market* yang kami dapatkan berdasarkan riset kualitatif dan kuantitatif merupakan pria yang berusia 20 - 39 tahun yang menyukai olahraga, senang mengekspresikan diri melalui penampilan dan menyukai *fashion*. Mereka memiliki pekerjaan mahasiswa, *professionals* dan juga olahragawan yang berdomisili di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi dengan kelas ekonomi *upper middle* dan *affluent*.

Value yang ditawarkan South Par cukup diminati oleh *target market* kami. karenanya selama masa berjualan dari 22 Maret sampai 11 Juni 2024, South Par dapat menjual 64 produk. Pada bulan Juni tanggal 7, 8, dan 9 kemarin kami mengikuti bazar, dan mendapati antusias konsumen terhadap produk kami, karena kami berhasil menjual 31 produk dalam waktu 3 hari bazar berlangsung.

Tidak hanya itu, kami menemukan bahwa produk kami juga diminati oleh wanita karena terdapat beberapa konsumen yang merupakan wanita.

Tidak hanya hal-hal yang telah disebutkan, keberhasilan South Par dalam menjalankan bisnis juga tidak lepas dari perencanaan dan realisasi yang dijalankan oleh masing-masing divisi. Meski kami belum bisa melihat hasil positifnya dalam waktu dekat, berdasarkan *payback period* kami baru bisa mengembalikan nilai investasi yang telah dikeluarkan dalam waktu 13 bulan 28 hari. Dengan proyeksi *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp12.513.930 dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 50% atau lebih besar dari suku bunga. Dikarenakan kelompok melihat adanya potensi yang baik dan dapat berkembang, maka kelompok memutuskan untuk tetap melanjutkan bisnis ini hingga kedepannya.

Kata Kunci	:	Baju olahraga, <i>athleisure</i> , olahraga, kenyamanan, fungsionalitas
Bidang Usaha	:	Fesyen

EXECUTIVE SUMMARY

According to sports apparel market revenue data that occurred globally, there was an average increase in revenue of 4.7%. Not only that, revenue data for men's apparel sports and swimwear in Indonesia projects that in 2024 revenue will be \$0.42 billion and will grow by \$0.02 billion every year. Taking advantage of this opportunity by providing men's sportswear products that offer comfort and functionality and have simple designs but still look fashionable for use in various activities.

South Par launched on March 22, 2024. The launch was carried out online via Instagram and sales channels using Tokopedia e-commerce. At the time of launch, we were conducting a beta test, which we targeted to be carried out until the 12th sale occurred. We successfully achieved our 12th sale on April 19, 2024. After reaching the beta test sales target, we distributed the beta test form to our consumers. Where we get input regarding the selling price, that way we change our selling price. The target market that we obtained based on qualitative and quantitative research is men aged 20–39 who like sports, like to express themselves through their appearance, and like fashion. They work as students, professionals, and athletes who live in Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, and Bekasi with upper-middle and affluent economic classes.

The value offered by South Par is quite attractive to our target market. Therefore, during the sales period from March 22 to June 11, 2024, South Par can sell 64 products. On June 7th, 8th, and 9th, we took part in the bazar and found consumers enthusiastic about our products because we managed to sell 31 products within the 3 days of the bazar. Not only that, we found that our products are also in demand by women because there are several consumers who are women. Not only the things that have been mentioned, but South Par's success in running a business cannot be separated from the planning and realization carried out by each division. Even though we won't be able to see positive results in the near future, based on the payback period, we will only be

able to return the investment value that has been spent within 12 months and 28 days. With a projected net present value (NPV) of Rp12.513.930 and an internal rate of return (IRR) of 50% or greater than the interest rate. Because the group saw good potential and could develop, it decided to continue this business in the future.

Keywords	:	Sportswear, athleisure, sports, comfort, functionality
Field of Business	:	Fashion

