

BAB II

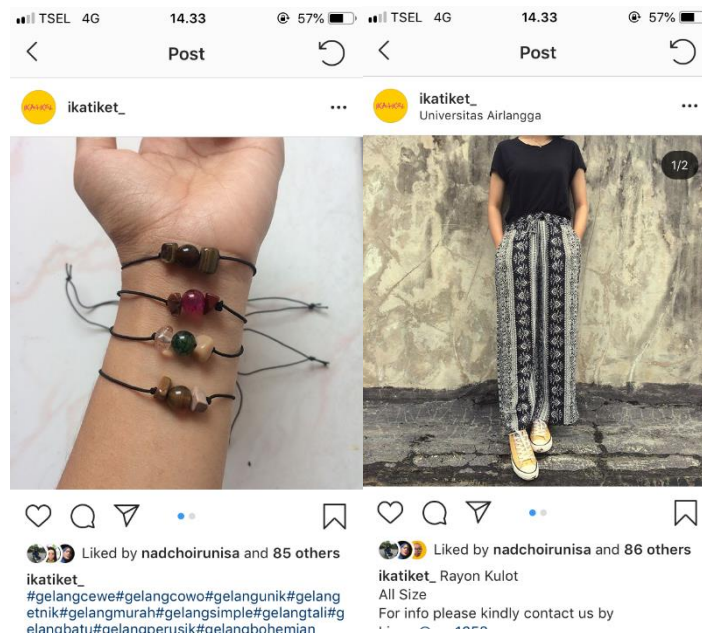
GAMBARAN *ONLINESHOP* IKATIKET DI YOGYAKARTA

A. Sejarah IkatIket

IkatIket merupakan *brand* lokal Yogyakarta yang berbasis *onlineshop*. *Brand* yang bergelut dalam bidang *fashion* ini berdiri pada 8 Agustus 2017 dengan produk pertamanya berupa aksesoris gelang dan kalung dengan hiasan batu. Setelah aksesoris, IkatIket melebarkan sayapnya keranah celana kulot. Celana kulot yang dijual merupakan celana yang sudah jadi di pasar dan dijual kembali oleh IkatIket.

“Awal berdirinya IkatIket di tahun 2017 bulan Desember. Heem tadinya kan kita jualan gelang, enggak sih sampe sekarang juga masih jualan gelang. Cuman awal mula nama IkatIket ada tu gara-gara gelang itu. Kan kalo gelang tu saling ngiket, jadi IkatIket. Yaudah kita ngasih nama IkatIket, gampang diinget juga.” (Nadia Choirunisa, komunikasi pribadi, 23 April 2019).

Gambar 2.1 Aksesoris dan Celana Kulot IkatIket



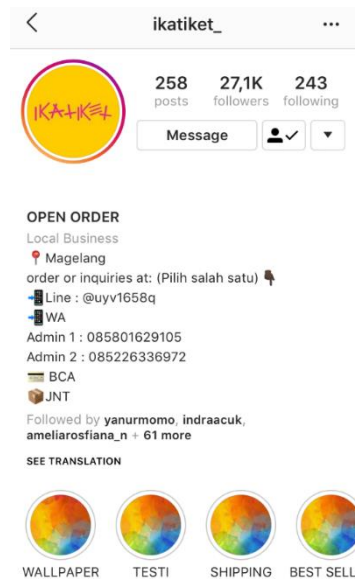
(sumber : *instagram IkatIket tahun 2018*)

Produk tas pertama yang dikeluarkan IkatIket adalah *totebag* kanvas. *Totebag* yang pada saat itu sedang *trend*, menjadi pilihan tepat bagi IkatIket untuk memperluas target pasar pada *millenials*, perempuan dan laki-laki usia 16-25 tahun. Pemilihan produk tas untuk menjadi salah satu katalog produk yang dimiliki IkatIket adalah pilihan yang tepat. Dengan pasar target yang lebih luas, hal ini menjadikan peningkatan *followers* di *instagram* IkatIket dan penjualan menjadi meningkat drastis. Hal ini menginspirasi IkatIket untuk serius menggeluti industri tas.

Memilih untuk fokus pada produk tas, Ikatket selalu mengeluarkan model baru yang membuat para konsumennya penasaran. Hingga saat ini, ada 17 produk tas yang dikeluarkan IkatIket. Selain tas, pada awal bulan November 2018 IkatIket mencoba untuk kembali ke ranah celana, namun kali ini merupakan produksi IkatIket sendiri yaitu celana tartan yang pada saat itu sedang naik daun. Konsisten dengan *positioning*-nya, IkatIket tetap menggunakan warna yang *full color* pada celananya.

Terhitung satu tahun lebih empat bulan IkatIket berdiri, pada bulan Desember 2018 IkatIket mampu merangkul *followers* hingga 27.100 di *instagram*. Hal ini terbilang cepat, mengingat IkatIket hanya menggunakan *instagram* sebagai media promosinya. Penggunaan media sosial *instagram* ini didasarkan atas target pasar IkatIket yaitu pelajar dan mahasiswa mulai umur 15-25 tahun yang banyak menggunakan *instagram*.

Gambar 2.2 *Followers* IkatIket



(sumber : *instagram IkatIket Desember 2018*)

B. Visi dan Misi

1. Visi

Menjadi *online shop* yang senantiasa mampu bersaing dan tumbuh berkembang dengan sehat dalam era modern ini.

2. Misi

- a. Menyediakan produk yang inovatif serta *full color* dengan harga terjangkau.
- b. Membangun kepercayaan bisnis *online* khususnya *e-commerce* di Indonesia.
- c. Memberikan layanan terbaik kepada para konsumen.
- d. Terus mengembangkan jaringan dan relasi untuk menarik konsumen agar berminat belanja di IkatIket.

C. Segmentasi dan Target Pasar

1. Target pasar utama (primer) :

- Pelajaran dan mahasiswa
- Laki-laki dan perempuan 15-25 tahun
- SES : B-C
- Gaya hidup : *Swingers*, yaitu mereka yang selalu mencari barang yang *up to date* untuk kesenangan pribadi.

2. Target pasar sekunder :

- Pegawai
- Ibu rumah tangga
- Orangtua

D. Produk

Berikut adalah produk IkatIket beserta harganya :

Tabel 2.1. Harga Produk IkatIket

| No | Nama | Harga |
|-----|---------------------------|-------------|
| 1. | Minion Bag | Rp. 33.000 |
| 2. | Tiny Bag | Rp. 33.000 |
| 3. | Slingbag Tenun | Rp. 40.000 |
| 4. | Slingbag / Totebag Kanvas | Rp. 65.000 |
| 5. | Pop Up | Rp. 79.000 |
| 6. | Mekubi | Rp. 85.000 |
| 7. | Pompom | Rp. 77.000 |
| 8. | Fluffy Bag | Rp. 79.000 |
| 9. | Troli Bag | Rp. 39.000 |
| 10. | Twili Bag | Rp. 49.000 |
| 11. | Fluffy Tenun | Rp. 120.000 |

| | | |
|-----|----------------------|-------------|
| 12. | Marble Mini Backpack | Rp. 120.000 |
| 13. | Floflo | Rp. 73.000 |
| 14. | Heibag | Rp. 55.000 |
| 15. | Pocky Bag | Rp. 89.000 |
| 16. | Melky Bag | Rp. 80.000 |
| 17. | Belle Bag | Rp. 80.000 |
| 18. | Tartan Pants | Rp. 160.000 |
| 19. | Tartan Skirt | Rp. 145.000 |
| 20. | Bolo-bolo Skirt | Rp. 120.000 |
| 21. | Kalung Batu | Rp. 10.000 |
| 22. | Gelang Batu | Rp. 7.000 |
| 23. | Gelang Huruf | Rp. 7.000 |

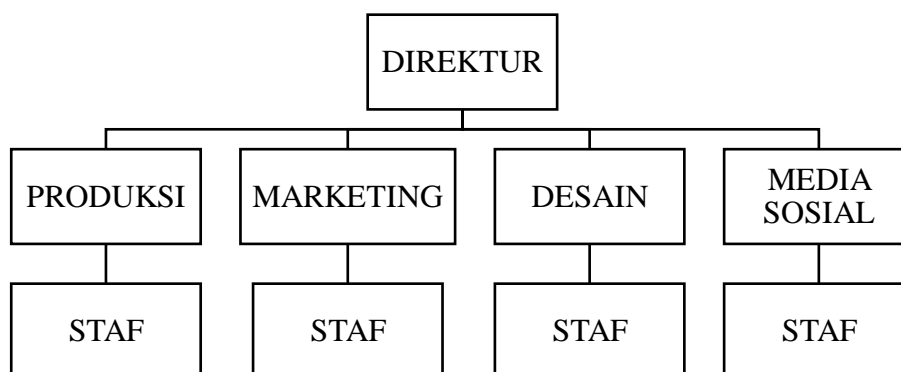
(sumber : Dokumen IkatIket tahun 2018)

E. Lokasi

IkatIket berlokasi di Desa Pongkok RT 01 RW 18 Rambeanak, Kecamatan Mungkid, Magelang, Jawa Tengah.

F. Struktur Organisasi

Bagan 2.1. Struktur Organisasi IkatIket



(sumber : Dokumen IkatIket tahun 2018)

Dari bagan struktur organisasi di atas dapat diketahui mengenai bagian-bagian apa saja yang terdapat di Ikatiket dan adapun tugas dan wewenang dari masing-masing bagian tersebut adalah :

1. Direktur

Direktur berperan sebagai pemimpin dalam perusahaan yang mempunyai wewenang untuk mengatur jalannya sebuah perusahaan sesuai dengan visi, misi dan tujuan perusahaan secara efektif dan efisien sehingga membawa perusahaan untuk terus hidup dan berkembang dalam dunia usaha sejenis.

Adapun tugas dan wewenang direktur khususnya Ikatiket, yaitu :

- Bertanggung jawab atas pengembangan kualitas produk dan karyawan.
- Bertanggung jawab pada proses operasional, produksi, dan kualitas hasil produksi.
- Mengecek, mengawasi, dan menentukan semua kebutuhan dalam proses produksi.
- Membuat strategi dalam pemenuhan target perusahaan dan cara mencapai target tersebut.

2. Produksi

Bagian produksi mempunyai wewenang mengatur jalannya proses produksi dalam perusahaan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Pada perusahaan Ikatiket, secara khusus bagian produksi bertugas untuk :

- Menjamin kelancaran proses produksi barang.
- Memastikan kualitas barang yang diproduksi.

3. Marketing

Bagian marketing mempunyai wewenang untuk mengatur tentang hubungan-hubungan dengan pihak luar atau eksternal perusahaan. Marketing IkatIket bertugas untuk :

- Menyusun strategi lanjutan seperti *giveaway* dan diskon.
- Menjamin kepuasan pelanggan.
- Mencari mitra kerja.
- Aktif mencari target pasar.
- Mencari *influencer* untuk *endorsement* produk.

4. Desain

Bagian desainer merupakan tim kreatif yang dimiliki perusahaan untuk menciptakan desain-desain yang *up to date* atau terkini yang berfungsi agar terus bisa memberikan desain produk yang laku dijual yang sesuai dengan segmen pasar dan selera konsumen saat ini. Secara khusus, desainer IkatIket memiliki tugas :

- Membuat desain produk baru.
- Membuat konten kreatif sebagai materi promosi di *instagram*.
- Selalu mengembangkan ide-ide kreatif dan inovasi baru.

5. Media Sosial

Bagian media sosial memiliki wewenang untuk mengatur jalannya komunikasi antar perusahaan dan konsumen. Pada perusahaan IkatIket, bagian media sosial mempunyai tugas sebagai berikut :

- Admin *instagram*.

- Menjaga komunikasi dengan *followers* (baik pertanyaan, komentar, keluhan, dll).
- Membalas *chat* orderan.
- Membuat rekapan orderan.
- *Packing* orderan.