

BAB II

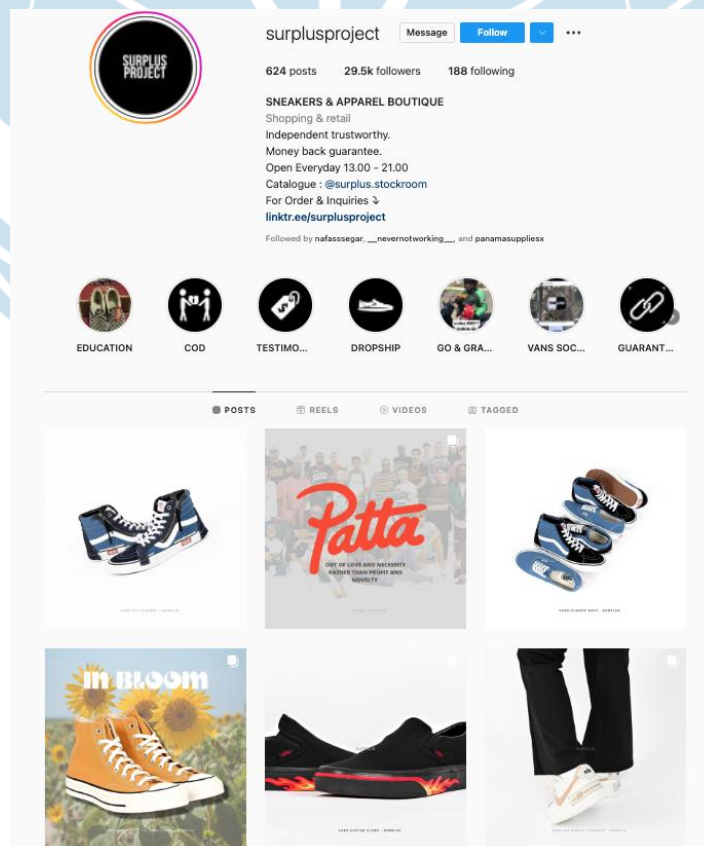
DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah dan Profil Surplus

Surplus merupakan toko yang bergerak di bidang *apparel*, khususnya bermerek Vans mulai dari sepatu dengan berbagai jenis atau *series* dan *accessories* seperti kaos kaki, *crossbody bag*, hingga kacamata. Toko ini telah hampir tujuh tahun berdiri di Kota Yogyakarta pada tanggal 28 Mei 2015. Surplus dibangun oleh dua orang owner yaitu Fakhri Aziz dan Tegar Pandega. Awal mula berdirinya Surplus dimulai dengan ketertarikan kedua owner tersebut yaitu terhadap produk Vans. Ketertarikan kedua owner membuka mata bahwa terdapat adanya peluang untuk berbisnis. Peluang tersebut dilihat oleh kedua owner karena banyaknya anak muda yang menggemari sepatu dengan merek Vans. Berawal dari ketertarikan dan adanya peluang dalam berbisnis sepatu khususnya merek Vans, maka kedua owner memutuskan untuk membangun toko *apparel* yang didominasi oleh merek Vans. Target pasar yang diinginkan oleh Surplus Project yaitu anak muda usia 21-25 tahun dan berjenis kelamin perempuan. Namun tidak dipungkiri juga bahwa target pasar Surplus Project juga menasar pada laki-laki walau didominasi oleh pembeli perempuan

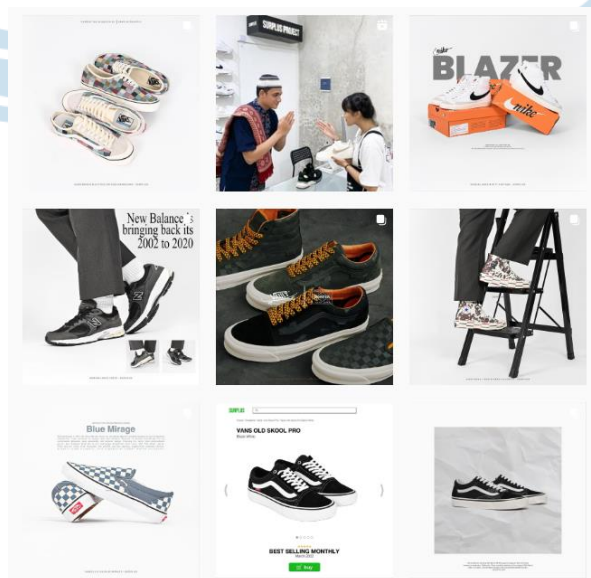
Memasuki tahun-tahun pertamanya, Surplus pertama kali membuka toko hanya melalui via online. Namun, pada tahun 2019 Surplus berhasil membuka toko secara kecil-kecilan dengan menyewa tempat di Balakosa Coffee. Balakosa Coffee menjadi pijakan pertama dalam membuka toko *offline* dan sebagai tempat merintis usaha

tersebut. Akhirnya setelah satu tahun membuka toko *offline*, pada bulan November tahun 2020 Surplus membangun toko miliknya sendiri dan berpindah ke tempat yang jauh lebih luas dan besar. Saat ini toko tersebut berada di Kayen Townhouse Kav. B, Condongcatur, Depok, Sleman, Yogyakarta. Meskipun sudah memiliki toko *offline*, Surplus tidak melupakan pemasaran via *online* yang telah dibangun pula selama bertahun-tahun. Selama hampir tujuh tahun berdiri, Surplus melakukan kegiatan pemasaran dengan berbagai macam. Salah satunya menggunakan Instagram sebagai sarana dalam melakukan pemasaran.



Gambar 2.1 Instagram Surplus Project

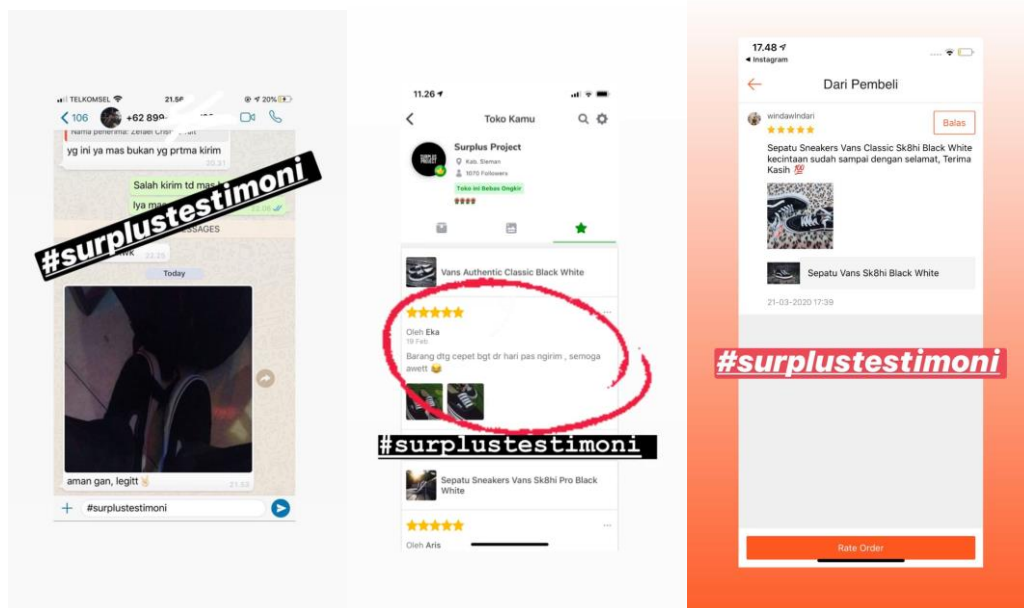
Akun Instagram Surplus bernama @surplusproject yang sudah diikuti oleh 29.500 *followers*. Akun dengan jumlah *followers* yang cukup banyak dengan berbagai macam konten yang menarik dapat dengan mudah menarik perhatian pengguna Instagram. Penyusunan konten tersebut disusun oleh owner beserta fotografer untuk mendapatkan konsep konten yang menarik agar dapat diminati oleh pengguna Instagram. Surplus memberikan beberapa konten lainnya agar lebih bervariasi seperti konten QnA, edukasi mengenai sepatu Vans, *sale*, informasi mengenai *marketplace*, informasi garansi, informasi *dropship*, maupun testimoni. Konten yang dibuat secara menarik harapannya dapat memberikan efek yang baik pula terhadap minat pembeli untuk dapat membeli sepatu Vans di Surplus. Berikut beberapa konten yang dibuat oleh Surplus.



Gambar 2.2 Instagram Surplus Project

Selama hampir tujuh tahun berdiri, pemasaran yang dilakukan Surplus juga merambah dengan mengikuti *event sneakers*. *Event sneakers* yang pernah diikuti oleh Surplus adalah Jogja Sneakers Market (JSM). Melalui *event* tersebut harapanya dapat memperkenalkan Surplus dan produknya kepada calon konsumen. Hingga saat ini, Surplus menjadi toko yang bergerak di bidang *apparel*, khususnya bermerek Vans yang memiliki kelebihan dibandingkan toko *apparel* dengan merek Vans lainnya. Beberapa kelebihan yang dimiliki oleh Surplus antara lain, pelanggan dapat langsung datang ke *store* untuk melihat produk langsung sekaligus memilih *size* yang sesuai karena terdapat beberapa *store* penjual merek Vans tidak memiliki *store offline*, serta produk yang dijual oleh Surplus selalu *ready* dengan berbagai jenis atau *series* yang lengkap. Selain itu, Surplus juga memberikan kesempatan kepada anak-anak muda untuk melakukan *dropship* produk dari Surplus. Hal tersebut dilakukan agar anak-anak muda dapat berbisnis dengan mudah sejak dini.

Hingga saat ini, Surplus memiliki banyak testimoni yang sangat baik dari pelanggannya. Testimoni tersebut didapatkan baik dari transaksi *online* maupun *offline*. Akun Shopee dan Tokopedia yang dimiliki oleh Surplus sudah menjadi *Star Seller*. *Star Seller* merupakan bentuk apresiasi yang diberikan pihak Shopee kepada pemilik toko karena telah berusaha menjadi penjual yang aktif serta memberikan pelayanan yang baik baik pelanggannya. Maka dari itu, Surplus telah memiliki kepercayaan yang baik bagi pelanggannya. Berikut beberapa bukti testimoni yang didapatkan oleh Surplus melalui akun Instagram, Shopee, maupun Tokopedia.



Gambar 2.3 Testimoni Surplus Project di E-Commerce

Selama menjalankan usahanya, Surplus juga memiliki visi dan misi sebagai pedoman dalam merintis dan menjalankan usahanya. Visi dari Surplus adalah menjadi toko *apparel* yang mampu memberikan kesan puas dan nyaman di hati pelanggannya melalui kemudahan pemesanan, baik secara *online* maupun *offline store*, serta seluruh produk yang dijual sudah terjamin original 100%. Kemudian, misi dari surplus diantaranya;

1. Surplus menyediakan *offline store* yang berada di tengah kota Yogyakarta sehingga sangat mudah untuk dijangkau oleh pelanggan, sekaligus menyediakan layanan COD, layanan antar melalui Gojek ataupun Grab di area Yogyakarta dan sekitarnya.

2. Surplus memberikan layanan kemudahan bagi pelanggan untuk melakukan pemesanan secara *online*, melalui beberapa *platform* yaitu Instagram, Shopee, Tokopedia, dan Whatsapp.
3. Surplus selalu melakukan cek produk secara berkala sehingga pelanggan akan selalu puas dengan produk yang dibeli.
4. Mampu menyediakan produk yang bervariasi, khususnya sepatu bermerek Vans.

Selain itu, Surplus juga memiliki struktur organisasi dalam menjalankan perusahaannya. Berikut struktur organisasi yang dimiliki oleh Surplus.

