

**PRAKTIK BISNIS *ÆSKE* :**  
**KREASI SOL DALAM SEPATU DI BANDUNG**



**LAPORAN PRAKTIK BISNIS**  
***ÆSKE***

**Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
untuk memperoleh gelar Ahli madya**

**Oleh :**

**Sandhy Malik**

**2014910030**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN**  
**Terakreditasi Berdasarkan Keputusan BAN-PT**  
**No : 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015**  
**BANDUNG**  
**2017**

**ÆSKE BUSINESS PRACTICE :  
SHOES INSOLES CREATION IN BANDUNG**



**BUSINESS PRACTICE  
ÆSKE**

**This report is made to fulfill the requirement of the Diploma III Business  
Management Program**

**By :  
Sandhy Malik  
2014910030**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
DIPLOMA III BUSINESS MANAGEMENT PROGRAM  
Accredited based on the decree of BAN-PT  
No : 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015  
BANDUNG  
2017**



**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
DIPLOMA III  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERUSAHAAN**



**LAPORAN PRAKTIK BISNIS *ÆSKE* :  
KREASI SOL DALAM SEPATU DI BANDUNG**

Oleh :

**Nama** : Sandhy Malik

**NPM** : 2014910030

**PERSETUJUAN LAPORAN PRAKTIK BISNIS  
UNTUK DISIDANGKAN**

Bandung, Maret 2017

Ketua Program Studi DIII Manajemen Perusahaan

Nina Septina SP., MM

Pembimbing

Dr. Elvy Maria Manurung

Penguji

Dr. Judith Felicia Pattiwael, Dra., MT.



### PERNYATAAN:

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Sandhy Malik  
Tempat, Tanggal, Lahir : Bandung, 27 Agustus 1992  
Nomor Pokok : 2014910030  
Program Studi : Diploma III Manajemen Perusahaan  
Jenis Naskah : ~~Skripsi/laporan kerja/makalah/artikel/laporan~~  
Praktik Bisnis

### JUDUL

PRAKTIK BISNIS ÆSKE : Kreasi Sol Dalam Sepatu di Bandung

Dengan,

Pembimbing : Dr. Elvy Maria Manurung  
Ko pembimbing : -

### SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur, atau tafsir dan jelas saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik dan sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

Pasal 25 ayat (2) UU No. 20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70 : lulusan yang karya ilmiah digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama 2 tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 200juta

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Maret 2017

Pembuat Pernyataan: Sandhy Malik



( Sandhy Malik )

## ABSTRAK

Penulis merupakan salah satu pemilik bisnis *Æske* yang bergerak dalam bidang kreasi *insole* untuk sepatu. Bisnis ini bermula dari ketertarikan penulis dalam bidang sepatu untuk olahraga yang nyaman digunakan. Kantor *Æske* berlokasi di Jalan Ramli no.2, Kebon Pisang, Sumur Bandung, Bandung, Jawa Barat. Penulis memulai menulis laporan bisnis ini dari bulan Agustus 2015 hingga Juli 2016.

*Æske* merupakan jenis bisnis kreatif dengan target pasar anak muda yang dalam kesehariannya sering menggunakan sepatu jenis *sneakers*. Segmentasi pasar *Æske* adalah di kalangan menengah yang berada di daerah Bandung, Jawa Barat. *Æske* juga ingin dikenal masyarakat sebagai *brand* yang mengutamakan inovasi pada bagian dalam sepatu supaya lebih nyaman.

Diciptakannya *insole* pada sepatu ini membantu konsumen mendapatkan tambahan kenyamanan dan mengurangi resiko cedera. Kegiatan bisnis *Æske* banyak mengalami tantangan seperti kurangnya permintaan akan produk *insole* yang disebabkan oleh kurang tepatnya *positioning* *Æske* terhadap target pasar yang dituju, terbatasnya *supplier* bahan baku dengan kualitas yang bermutu, sampai tantangan permodalan yang dibutuhkan.

Penulis mendapatkan banyak pelajaran melalui bisnis *Æske* ini. Salah satu yang terpenting adalah tidak semua ide kreatif dapat mudah dituangkan menjadi inovasi. Sekalipun ada contoh kasus di luar negeri yang serupa dan berhasil. Riset awal tentang perilaku konsumen di bidang sepatu *sneakers*, penulis rasakan penting untuk dilakukan sebelum membuat perencanaan produksi, pemasaran dan lain-lain. Kritik dan saran dari konsumen juga memegang peranan penting dalam perkembangan bisnis *Æske*.

## **KATA PENGANTAR**

Penulis memanjatkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat, bimbingan dan karunia-NYA penulis dapat menyelesaikan laporan praktik bisnis yang berjudul “Praktik Bisnis *ÆSKE* : KREASI SOL DALAM SEPATU DI INDONESIA”.

Laporan praktik bisnis ini disusun untuk melengkapi dan memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian komperhensif pada Program Diploma III, jurusan manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung untuk predikat Ahli Madya.

Penyusunan laporan praktik bisnis ini, penulis mengalami berbagai hambatan, namun berkat dukungan, bimbingan, serta saran dari berbagai pihak, penulis akhirnya dapat menyelesaikan praktek bisnis ini. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan dukungan dan doa yang diberikan sehingga penulis berhasil menyelesaikan laporan praktek kerja. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Ibu Nina Septina S.P., MM selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.
2. Terima kasih kepada Bapak Darli dan Ibu Neneng U. Daryati selaku orang tua penulis yang selalu mendukung dan mendoakan penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini, bukan hanya laporan praktik bisnis saja tapi di semua aspek kegiatan penulis.
3. Terima kasih Om Gunadi dan Tante Sonia selaku keluarga yang telah memberikan penulis fasilitas tempat tinggal selama menjalankan perkuliahan hingga penyelesaian laporan praktik bisnis.

4. Elsa Priana dan keluarga yang telah membantu juga mendukung penulis dalam proses penyusunan laporan praktik bisnis.
5. Dr. Elvy Maria Manurung selaku dosen pembimbing yang selama ini telah meluangkan waktu, pikiran dan tenaga untuk memberikan pengarahan dalam membimbing penulis selama menyelesaikan laporan praktik bisnis ini.
6. Ibu Lilian Danil S.E., MM selaku dosen wali yang telah membantu serta memberikan dukungan dan arahan kepada penulis selama masa perkuliahan hingga proses membuat laporan praktik bisnis.
7. Ibu Rr Ida Nuraida S.E., MM, Bapak Dianta Hasri S.T., MM dan Ibu Tiurma Meilania A. A. D, S.Ab., MM selaku tenaga pengajar Program Studi Diploma III Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat kepada penulis.
8. Ibu Leoni Anastasia, Bapak Petrus Dwi Purwoko dan Bapak Asep Tisna selaku staf tata usaha Program Studi Diploma III Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah membantu penulis melancarkan urusan administrasi dari awal perkuliahan hingga penyusunan laporan praktik bisnis.
9. Seluruh jajaran pekerya dan *security* telah mendukung proses pembelajaran penulis selama perkuliahan.
10. Terima kasih juga kepada sahabat – sahabat seperjuangan penulis, Ivan Faza, Ghifari Ramadhan, Fajar Ramadhan, Rery Sawitri, Rendy Ismail, Ferryanto, Laksmi Tarinaf, Bintang Ardhika, Titto Prabowo, Antonius Oche, Billy Mathias, Chitra Fauza Fadhli, Linda, Fadlullah, dan seluruh penghuni komunitas Mang Jaja yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
11. Sahabat – sahabat penulis sejak SMA hingga saat ini, Reiza Ihsan Aulia S.H, Dikky Surya Ramadhan S.T, Dinal Fakhruy, Bilal Taufik, Gerry Parahyanata P, Chairil Fajar S.Pd, Isya Anshori S.E, Aditya Rifandi S.Kes, Alfandra Wildan, Nugraha Eka Putra, Eka Wibawa

Mukti, Whisnu Wardana S.E, Diky Muhammad Fajar, yang telah memberikan semangat dan dukungan kepada penulis.

12. Komunitas “Wardi”, Andi, Rudy, Nur, Fadli Julistia, Hasbi Rasyidi, Hizkia Andries, Febi Yudistira S.E, Symsa S.Ab, Rizkikok, Aldiansyah Waluyo, Adistia Pratayangsha, Aiff, Malik Lukito, Astian Qintara S.E, Eka Braveta, Kemal M.P, Priansya, Ressa Nugraha, Taufik Nofrizal, Muhammad Irfan, Ilhamsyah, Jordi Hendrisa, Maraha Lingga, Prayoga, Narendradipa, Willy, Muhammad Iqbal, Bima Cendana, Aghi Rahadiansyah, Ibrahim Kevin, Nastya Purawinata, Raditya Tri, Aditya Ramdhani dan Kevin Almer yang telah memberikan semangat dan hiburan kepada penulis selama ini.
13. Sahabat–sahabat penulis di komunitas “Steam & Axon”, Dollygrareo Stelix Vikoyusufo, Reza Ekadireja, Fabian Resa, Reza Nurhakim, Moch. Rizky Pradana M, Saleh Husein, Dodo Eldi, Affan, Muhammad Faiz Ziyad, Ryan Aditya Putra, Revananda, Prana Radhitya, Rasyid dan Andi Taufiq yang telah memberikan semangat dan hiburan kepada penulis.
14. Teman – teman seperjuangan Manajemen 2011 “Rich Boy Gang”, Arief Januar, Kevin Rama, Firman Adhi Laksana, Febrian Dwi Cahyo, Arizal Bigwanto, Moch. Irvanda Rochim, Eka Bestian, Haikal Kharisma, Muhamad Tommy W, Fahri Jabbar, Marcelus Calvin, Aldian, Nando, Kemal Adi, Aditya Triyulianto, Tommy A. Sunandar, Ryan Raditya dan Syibilljulian yang memberikan semangat serta dukungan kepada penulis.
15. Terima kasih untuk seluruh pihak dalam *Æske* yang membantu proses dan penyelesaian laporan praktik bisnis ini.

Penulis menyadari Laporan Praktik Bisnis ini masih jauh dari sebuah kesempurnaan. Segala bentuk kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan.



Akhir kata penulis mengharapkan Laporan Praktik Bisnis ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bandung, 24 Februari 2017

Penulis,  
Sandhy Malik

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB 1 .....	1
LATAR BELAKANG .....	1
1.1.    Peluang dan Kesempatan .....	2
1.2.    Motivasi dan Alasan .....	3
1.3.    Pemecahan Masalah.....	3
1.4.    Ide Bisnis .....	4
BAB 2 .....	9
KEGIATAN BISNIS .....	9
2.1.    Profil Lengkap Bisnis .....	9
2.2.    Alur Bisnis .....	16
2.2.1.    Deskripsi Input .....	16
2.2.2.    Deskripsi Proses .....	17
2.2.3.    Deskripsi Output.....	19
2.3.    Target Jangka Pendek – Menengah .....	20
2.4.    Agenda Kerja (timeline) .....	22
BAB 3 .....	24
EVALUASI BISNIS .....	24
3.1.    Evaluasi Pencapaian Bisnis Eske.....	24

3.1.1	Evaluasi Pencapaian Bisnis Æske Insole .....	24
3.2.	Analisis .....	29
3.2.1.	Analisis Menggunakan SWOT.....	29
3.2.2.	Analisis Business Canvas Model .....	31
BAB 4	.....	33
KESIMPULAN	.....	33
4.1.	Kesimpulan Bisnis .....	33
4.2.1.	Pengembangan Produk .....	34
4.2.2.	Penambahan Kapasitas Produksi.....	34
4.2.3.	Penetrasi Pasar.....	35
LAMPIRAN	.....	37
RIWAYAT HIDUP	.....	45

## DAFTAR TABEL

TABEL 1. PROFIL BISNIS Æske.....	12
TABEL 2. TARGET JANGKA PENDEK .....	20
TABEL 3. TARGET JANGKA MENENGAH.....	20
TABEL 4. TIMELINE ÆSKE.....	22
TABEL 5. EVALUASI PENCAPAIAN.....	24
TABEL 6. NERACA AWAL .....	26
TABEL 7. DATA PENJUALAN.....	26
TABEL 8. NERACA AKHIR.....	27
TABEL 9. LAPORAN ARUS KAS .....	28

## DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1. STATISTIK PEMBELIAN SNEAKERS DI AMERIKA SERIKAT .....	1
GAMBAR 2. GRAFIK KENAIKAN PENJUALAN CONVERSE TAHUN 2015 .....	2
GAMBAR 3. BUSINESS CANVAS MODEL.....	6
GAMBAR 4. LOGO BISNIS .....	9
GAMBAR 5. MODEL INSOLE ÆSKE.....	10
GAMBAR 6. STRUKTUR ORGANISASI ÆSKE.....	13
GAMBAR 7. PROSES CHART ÆSKE.....	15
GAMBAR 8. BUKTI PEMBELIAN KAIN KANVAS.....	16
GAMBAR 9. CONTOH PEMESANAN Æske .....	17
GAMBAR 10. KAIN KANVAS .....	18
GAMBAR 11. METODE SWOT .....	29

## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 .....	38
LAMPIRAN 2 .....	40
LAMPIRAN 3 .....	43

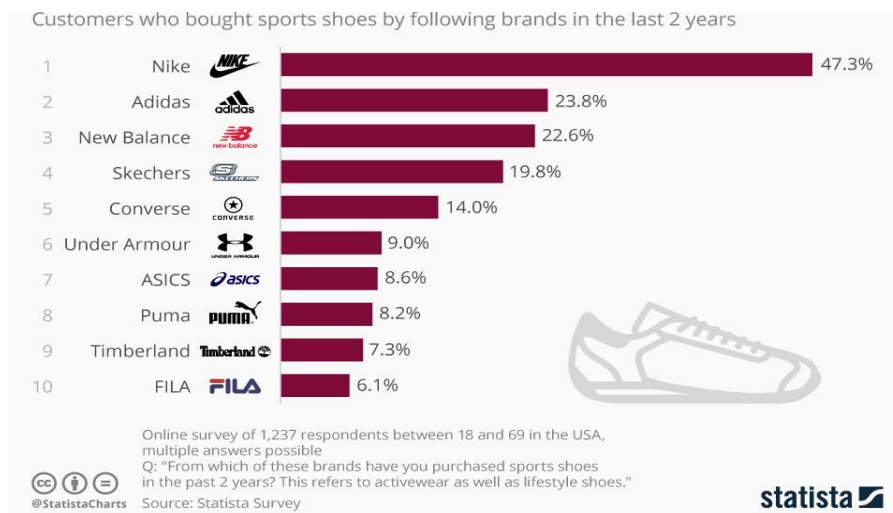
# BAB 1

## LATAR BELAKANG

Perkembangan bisnis sepatu dalam beberapa tahun belakangan ini telah memberikan inspirasi kepada penulis untuk merintis sebuah bisnis. Ketertarikan penulis akan jenis sepatu *sneakers* mendorong keinginan tersendiri untuk membuat sebuah produk. Produk yang akan dibuat memiliki keunikan tersendiri yang tidak semua produk lain punya, atau *brand* terkenal lain berikan pada konsumennya.

Ide bisnis ini berawal saat penulis mengikuti *trend* merek sepatu ternama *Converse*. *Converse* sendiri memberikan pilihan alternatif pada pasar yang dikuasai oleh dua *brand* raksasa *Nike* dan *Adidas*. Di negara Amerika Serikat, persaingan yang ketat diantara keduanya memberikan peluang besar kepada *Converse* untuk menjadi pilihan konsumen yang menyukai fesyen *streetwear*. Hal tersebut ditunjukkan pada data di Gambar 1. yang memperlihatkan *Converse* menduduki peringkat kelima ditotal penjualan sepatu *sneakers*.

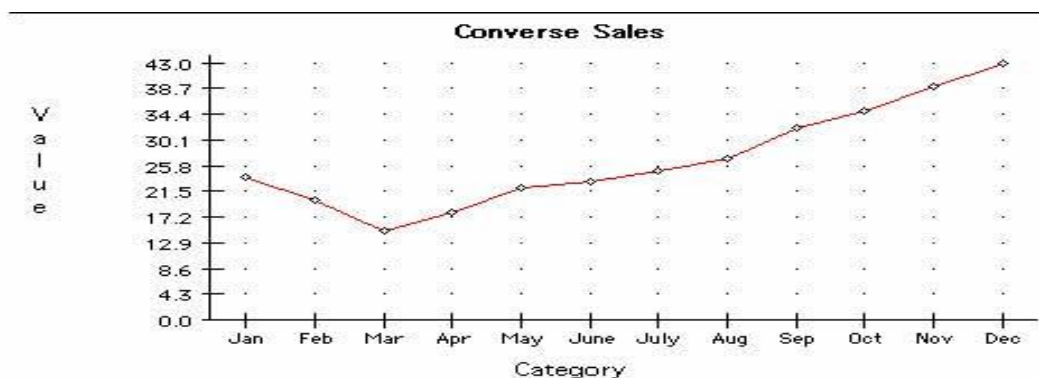
**GAMBAR 1. STATISTIK PEMBELIAN SNEAKERS DI AMERIKA SERIKAT**



Sumber : [www.statista.com/chart/6389/americas-most-wanted-sneaker-brands/](http://www.statista.com/chart/6389/americas-most-wanted-sneaker-brands/)  
(18 September 2016 pukul 21.00 WIB)

Pada pertengahan tahun 2015 *Converse* memasarkan sepatu yang berinovasi pada *material* bahan dan penggunaan *insole* atau sol dalam. Dapat dilihat dari GAMBAR 2. inovasi ini yang memberikan peningkatan *sales* sebesar 17,2% pada *Converse* pada pertengahan tahun hingga akhir tahun.

**GAMBAR 2. GRAFIK KENAIKAN PENJUALAN CONVERSE TAHUN 2015**



Sumber: <http://www.chucksconnection.com/marketing.html>  
(18 September 2016 pukul 21.20 wib)

### 1.1. Peluang dan Kesempatan

Menurut Zimmerer dan Scarborough (2008), (diterjemahkan oleh Deny Arnos Kwary dan Dewi Fitriasari) peluang usaha merupakan sebuah terapan yang terdiri dari kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari, hal ini diungkapkan menurut Zimmerer & Scarborough (2008), (diterjemahkan oleh Deny Arnos Kwary dan Dewi Fitriasari).

Menurut penulis dari , kegemaran konsumen akan sepatu saat ini sedang merujuk kepada *sport look – simple style*. Ini merupakan *trend* yang sering dipakai oleh hampir seluruh kalangan terutama mahasiswa dan pelajar. Dengan pemakaian sepatu *sneakers* untuk lebih terlihat *sporty*, penulis melihat



perkembangan perilaku konsumen ini sebagai peluang yang besar untuk membuat bisnis *insole* atau bagian dalam sepatu *sneakers*.

Penulis merasa hal tersebut merupakan peluang dan kesempatan untuk menciptakan pasar baru yang akan memberikan nilai lebih kepada konsumen dan pengguna *sneakers* jika membuat produk serupa dengan memberikan inovasi dari varian jenis warna *insole*.

## **1.2. Motivasi dan Alasan**

Bisnis ini bermula dari hobi penulis mengoleksi sepatu-sepatu *sport* dan *sneakers*. Motivasi awal penulis merintis bisnis ini adalah untuk mendapatkan kepuasan tersendiri untuk menciptakan sesuatu yang baru dan belum terpikirkan orang banyak dalam bisnis sepatu.

Tidak menutup kemungkinan jika bisnis ini berhasil penulis juga akan mendapatkan keuntungan yang bisa memberikan tambahan penghasilan. Selain itu penulis menjadikan langkah ini sebagai permulaan masuk langsung ke dunia bisnis.

## **1.3. Pemecahan Masalah**

Bagi para pelaku olahraga sangat penting untuk menjaga keselamatan pemain dari cedera. Dengan menggunakan *insole* pada sepatu dapat mengurangi resiko terjadinya cedera pada kaki.

Seperti yang dikutip pada [http://journals.lww.com/acsm-msse/Fulltext/2003/02000/Effect\\_of\\_Shoe\\_Inserts\\_on\\_Kinematics,\\_Center\\_of.21.aspx](http://journals.lww.com/acsm-msse/Fulltext/2003/02000/Effect_of_Shoe_Inserts_on_Kinematics,_Center_of.21.aspx) (pada 22 Maret 2017, pukul 10.00 WIB) mengenai manfaat dari penggunaan sol dalam (*insole / shoe inserts*) *Shoe inserts and foot orthotics have been advocated and successfully used for many years for sports and other physically intensive activities. Their administration or prescription has been and is done for many different reasons, including reducing the frequency of movement related injuries, aligning the skeleton properly, providing improved cushioning,*

*improving comfort, improving the sensory feedback, reducing muscle activity, correcting the center of the path of the pressure (COP), and/or reducing the knee joint moments.*

Masalah masalah yang dapat terselesaikan dengan adanya produk *insole* yaitu meminimalisir resiko cedera dan memberikan kenyamanan saat menggunakan sepatu sehari-hari. *Converse* dan *Lunarlon* sebenarnya sudah lebih dulu membuat produk *insole* dengan satu disain dan warna. Oleh karena itu penulis membuat produk *insole* yang memiliki bahan yang berkualitas dan nyaman juga memiliki banyak pilihan disain.

Kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru untuk menemukan cara-cara baru dalam memecahkan persoalan dan menghadapi peluang. Sedangkan inovasi diartikan sebagai kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan-persoalan dan peluang untuk berfikir meningkatkan dan memperkaya kehidupan, hal ini diungkapkan menurut Zimmerer & Scarborough (2008), (diterjemahkan oleh Deny Arnos Kwary dan Dewi Fitriyani).

#### **1.4. Ide Bisnis**

Menurut Zimmerer & Scarborough (2008), ide kreatif akan muncul apabila wirausaha melihat sesuatu yang lama dan memikirkan sesuatu yang baru atau berbeda dari biasanya, hal ini diungkapkan menurut Zimmerer & Scarborough (2008), (diterjemahkan oleh Deny Arnos Kwary dan Dewi Fitriyani).

Terdapat beberapa macam jenis bahan dasar pembuatan sol yang memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Berikut contoh jenis bahan yang biasa dipakai sebagai bahan baku pembuatan *insole* yang dikutip dari <https://www.bersosial.com/threads/ketauhi-macam-macam-bahan-sepatu-dan-sol-sepatu.25690/>, (pada 22 Maret 2017 pukul 13.00 WIB)

- *Rubber Sole*

Kelebihannya: Kuat dan lebih lentur dibanding bahan yg lain.

Kekurangannya: Lebih licin dibandingkan sol bahan lain dan lebih berat.

- *Polyrethine*

Kelebihannya: Tahan terhadap minyak (*oil resistant*), ada anti slip & lebih ringan.

Kekurangannya: Memepunyai expired date jika sol lama tidak dipakai maka akan mudah hancur, bahkan bisa hancur sendiri seperti sebuah roti kalo dibiarkan lama, harganya lebih mahal dibanding sol dari bahan lain.

- Thermo Plastic Rubber

Kelebihan: Ringan, lebih keset jika dipakai tempat yang ada air.

Kekurangan: Kurang elastis.

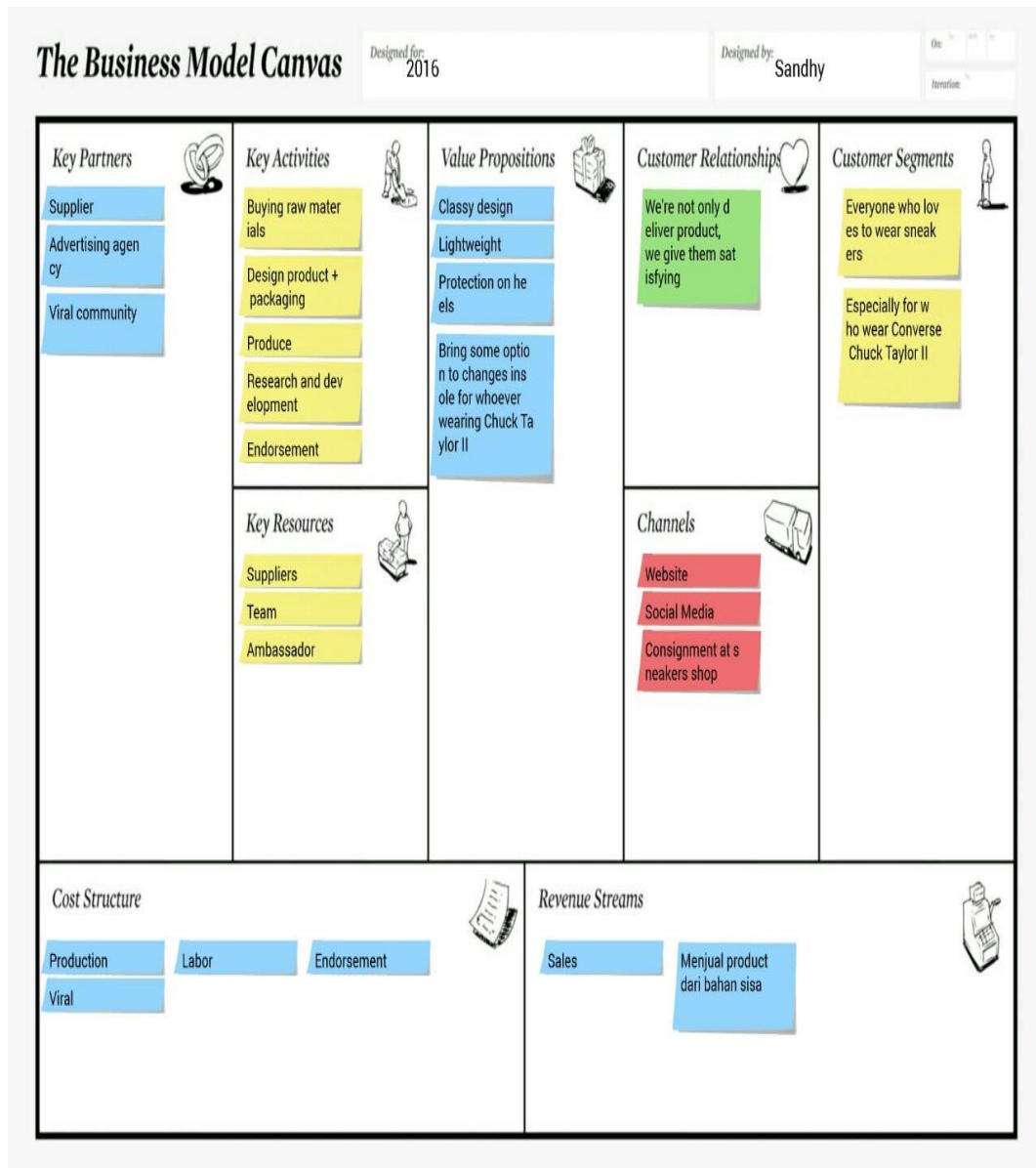
- Polyvinyl Chloride

Kelebihan: Sol lebih ringan & keras.

Kekurangan: Licin dan kurang elastis.

Penulis berencana untuk memilih bahan karet (*rubber*) untuk dapat menyesuaikan dengan bentuk dan lekuk yang berbeda dari setiap sepatu. Selain itu bahan karet ini sangat mudah didapatkan khususnya di daerah Cibaduyut, Bandung. Penjelasan sehubungan dengan ide bisnis ini menggunakan *Business Canvas Model* yang dijelaskan pada Gambar 3.

**GAMBAR 3. BUSINESS CANVAS MODEL**



Sumber: *Eske, 2016*

- Pada Gambar 3. dapat dilihat bahwa *customer segments* pada bisnis *insole* yang dituju adalah kalangan remaja dan dewasa dari umur 17 – 30 tahun. Terlebih untuk calon konsumen yang memakai sepatu *Chuck TaylorII* atau sejenis.
- Pada bagian *customer relationships*, penulis menjaga hubungan dengan pelanggan secara intensif dengan cara memberikan pelayanan mengenai kritik, saran dan keluhan pelanggan secara online melalui akun media sosial yang penulis miliki.
- Pada bagian *value propositions*, melalui produk *insole* ini penulis ingin memberikan nilai tambah yang baru kepada konsumen yaitu kenyamanan, berupa *insole* dengan bahan berkualitas untuk kenyamanan kaki saat menggunakan sepatu.
- Pada bagian *channels* adalah cara bisnis untuk menyampaikan *value* kepada konsumen dengan menggunakan bantuan media digital seperti *social media* dan *website*. Dalam jangka panjang produk *insole* akan menjadi barang konsinyasi yang akan disimpan di store *Sneaklin*.
- Pada bagian *revenue streams* penulis berencana untuk meningkatkan pendapatan. Pendapatan dari selain penjualan yaitu dapat membuat produk baru seperti gantungan kunci (*keychain*) dari bahan sisa produksi.
- Pada bagian *key activities* penulis berencana untuk bekerjasama dengan salah satu *brand ambassador converse* di Indonesia yaitu Rekti “The SIGIT”. Bentuk kerjasamanya ialah penulis memberikan *endorsement* dan Rekti memberikan disain khusus untuk produk *Æske* yang akan dia pakai. Nantinya hasil disain tersebut akan penulis produksi menjadi *insole* yang diperdagangkan.
- Pada bagian *key resources* penulis merencanakan mencari dan menemukan *supplier* tetap untuk bahan spons dan *canvas* langsung dari Cibaduyut, Bandung.

- Pada bagian *cost structure* penulis merencanakan setiap pembiayaan pada tahap produksi, pemasaran dan sumber daya manusia siklus bisnis ini yang harus dikelola secara efektif-efisien sehingga tidak beresiko kerugian pada bisnis.
- Tambahan lainnya dari model *Business Canvas Model AEske*, penulis memperkirakan tidak adanya persaingan dengan *competitor* dengan produk yang sejenis. Penulis memperkirakan juga pasar di Indonesia khususnya untuk daerah Bandung dan sekitarnya yang diharapkan penulis menjadi pasar yang potensial untuk memasarkan produk *insole* ini.