

RINGKASAN EKSEKUTIF

Seiring dengan berkembangnya zaman, bentuk dan fungsi tas terus berkembang. Kami mengidentifikasi bahwa terdapat *gap* antara penawaran bentuk dan fungsi tas oleh perusahaan yang ada dengan kebutuhan *customer* di pasar tas. Dewasa ini, *customer* membutuhkan tas yang dapat mendukung dan menyesuaikan kegunaannya terhadap aktivitas *customer* yang semakin beragam. Namun, tas yang ada di pasar saat ini belum dapat memenuhi kebutuhan tersebut, sehingga *customer* masih perlu membawa lebih dari 1 tas untuk menyesuaikan kebutuhannya yang beragam pada setiap aktivitas.

Karena itu, produk pertama Brentwood, yaitu sebuah *backpack* yang memiliki tiga fungsi tas yang berbeda-beda terbentuk. Fungsi-fungsi tersebut adalah *backpack*, *slingbag*, dan *clutch*. Dengan membeli satu tas, *customer* dapat dimudahkan dalam melakukan berbagai aktivitas tanpa harus membawa banyak tas.

Brentwood adalah sebuah *brand* aksesoris pria yang berbasis *online* dengan target *customer* pria berusia 16 hingga 25 tahun yang berada di kalangan ekonomi menengah ke atas. Nilai tambah yang ditawarkan adalah produk-produk aksesoris pria yang telah dimodifikasi secara fungsional sehingga dapat mempermudah para pengguna dalam menjalankan aktivitas mereka.

Dalam pembangunan bisnis Brentwood, investasi awal yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 32,000,000. Brentwood menetapkan target akan mendapatkan laba bersih pada tahun pertama sebesar Rp 63,426,214 dan analisis *payback period* dalam waktu kurang dari 5 bulan selama operasional usaha berjalan. Pada tahun 2017, Brentwood memiliki rata-rata *net profit margin* sebesar 44.5% serta aset Brentwood berkembang sebesar 58.54% dari Rp 31,378,000 menjadi Rp 49,747,846 dalam waktu 5 bulan. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis Brentwood

adalah bisnis yang memiliki prospek yang baik dan menguntungkan.

Rencana jangka panjang Brentwood adalah untuk memperluas pasar dari *customer* Brentwood dengan meluncurkan lini-lini produk baru dengan tetap mempertahankan nilai modifikasi fungsional untuk mempermudah *customer* dalam melakukan aktivitasnya. Selain itu, sistem distribusi dan pemasaran Brentwood akan terus dikembangkan dengan melakukan konsinyasi dan melakukan kerjasama dengan beberapa *online marketplace* sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas.



EXECUTIVESUMMARY

Bags have evolved much in both forms and functions. We noticed that there were gaps between the supply and demand of bags in varying forms and functions. Recently, the demand of bags that can support and can be adjusted to consumers' ever-growing activities are emerging. Current bags in the market are not yet able to fulfill their needs. As a result, consumers have to carry more than one type of bags for every type of activities they have do.

We decided to solve this problem by offering our first product, Brentwood. It is a backpack that can replace three type of bags varied by functions: a backpack, a slingbag, and a clutch. By only buying this backpack, consumers will have easier time to do more than one activities without the hassle of carrying many bags.

Brentwood is an online-based male accessories brand that targets middle to upper class of male consumers from 16 to 25 years old. Our brand add values by functionally tailored male accessories products in order to makes male consumers feel more comfortable to do their activities.

The initial investment to start Brentwood business is Rp 32,000,000. The target net profit for the first year is Rp 63,426,214 with a payback period of less than 5 months. In 2017, Brentwood's average net profit margin will be 44.5%. Brentwood assets will grow 58.54% from Rp 31,378,000 to Rp 49,747,846 within 5 months. These figures show that Brentwood is profitable business.

Our long-term plans for Brentwood are to expand the market by offering new product lines while maintaining our added value of functional modifications to ease consumers in doing their activities. We will also keep expanding our market and growing our marketing and distributional channels through consignments and partnerships with some potential online marketplaces.