

RINGKASAN EKSEKUTIF

Mokka Shoes adalah sebuah proyek bisnis yang bergerak di industri sepatu *moccasin*. Keunggulan dari produk Mokka adalah kualitas dan fitur yang produk kami miliki. Sepatu *moccasin* Mokka menggunakan kulit sapi asli dengan kualitas tinggi serta memiliki fitur *anti-odor* dan *tone-to-tone stitching*. Fitur *anti-odor* tersebut menggunakan teknologi arang bambu di mana arang bambu dapat menyerap bau dan kelembaban dalam sol sepatu.

Target market dari Mokka adalah pria dengan kisaran umur 18 sampai 35 tahun yang menyukai dan mengikuti tren *fashion* dan memiliki tingkat pengeluaran di atas Rp 2.000.000,00 dan tinggal di Jakarta Selatan dan Tangerang Selatan. Ide bisnis ini muncul berdasarkan hasil riset kuantitatif, riset kualitatif, dan tes alfa.

Di tahun pertama, Mokka akan fokus dalam menjual produk sepatu *moccasin* dengan berpartisipasi dalam *event* atau *bazaar* terbaru sebagai strategi awal dalam meningkatkan *brand awareness*. Mokka juga fokus dalam pengembangan media sosial dan juga *website* sebagai salah satu *channel* penjualan dan juga untuk mengkomunikasikan kepada masyarakat mengenai keunggulan yang dimiliki oleh produk Mokka. *Channel* penjualan yang dipilih Mokka berdasarkan behavior dan tren yang sedang terjadi sekarang ini.

Modal yang dikeluarkan pada tahun pertama pengembangan bisnis berasal dari seluruh anggota proyek bisnis Mokka dan tidak ada pinjaman dari pihak luar. Mokka menyediakan *initial investment* sebesar Rp 24.980.000,00 sebagai modal awal usaha. Dengan tambahan biaya risiko yang berasal dari persentase rata-rata peningkatan harga *moccasin* pria sebesar 3.69% setiap tahunnya *initial investment* menjadi Rp 25.901.762,00. Jumlah investasi ini disesuaikan dengan kemampuan pihak Mokka dan kondisi pasar pada saat ini.

Kata Kunci / Keywords	:	Sepatu, moccasin, fitur, kulit asli, dan anti-odor
Bidang Usaha	:	Fashion

EXECUTIVE SUMMARY

Mokka Shoes is a business project that's specialized in moccasin shoes industry. The advantages of Mokka products are the quality and features that our products have. Mokka's moccasin shoes use genuine cow leather with high quality, anti-odor feature and tone-to-tone stitching. The anti-odor feature uses bamboo charcoal technology in which bamboo charcoal can absorb odor and moisture in shoe soles.

The target market of Mokka is a man with an age range of 18 to 35 years who likes and follows fashion trends and has an expenditure level above Rp 2.000.000,00 and lives in South Jakarta and South Tangerang. This business idea emerged based on the results of quantitative research, qualitative research, and alpha tests.

In the first year, Mokka will focus on selling moccasin shoe products by participating in the latest event or bazaar as an early strategy in enhancing brand awareness. Mokka also focuses on the development of social media as well as website as one sales channel and to communicate to the public about the advantages possessed by Mokka products. Sales channels are selected by Mokka based on the behavior and trends that are happening right now.

The capital for first year of business development comes from all members of the Mokka business project without outside loan. Mokka provides initial investment of Rp 24.980.000,00 as initial capital of the business. In addition to the risks arising from the average price increase for men moccasin by 3.69% of the initial investment to Rp 25.901.762,00. The amount of this investment is adjusted to the Mokka's current ability with existing market conditions.

Kata Kunci / Keywords	:	Sepatu, moccasin, fitur, kulit asli, dan anti-odor
Bidang Usaha	:	Fashion