

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Lakas pertama diluncurkan pada permulaan tahun 2016 oleh sekelompok mahasiswa dari Universitas Prasetiya Mulya jurusan *Business Management* untuk memenuhi mata kuliah *Business Creation*. Lakas ingin mengembangkan bisnisnya menjadi usaha yang dapat bersaing melalui produk lampu tidur yang unik dengan material utama dari sampah botol kaca. Produk Lakas menawarkan tiga nilai pada produknya yaitu *Upcycle material*, *Custom Design*, dan *Dimmer*. Selain itu, Lakas menawarkan desain tematik yang menarik konsumen dan desain yang dapat disesuaikan dengan keinginan konsumen (*customize*).

Target pasar Lakas adalah pria dan wanita berumur 15-29 tahun dengan pengeluaran lebih dari Rp3.000.000,00 per bulan, yang memiliki ketertarikan terhadap produk unik, berdomisili di Jakarta, dan termasuk dalam kelompok psikografi *experiencers*. Media yang digunakan untuk menjual produk adalah media sosial (*online*) dan pameran (*offline*). Lakas menjual produknya dengan harga Rp. 300.000,00 per unit untuk desain tematik dan Rp. 350.000,00 per unit untuk desain *custom*.

Lakas memiliki rencana target penjualan sebanyak 80 unit dengan pendapatan sebesar Rp 26.850.000,00. Selama berjalannya Business Project, Lakas berhasil menjual produk desain tematik dan *custom* dengan total sebanyak 47 unit produk dengan pendapatan sebesar Rp 15.850.000,00. Target penjualan Lakas tidak tercapai karena kegiatan pemasaran yang kurang maksimal pada awal berjalannya usaha. Investasi awal sebesar Rp 21.000.000,00 diproyeksikan akan kembali dalam sebelas bulan berjalannya usaha.

<b>Kata Kunci</b>	:	Lampu, Lampu Dekoratif, Lampu Tidur, <i>Upcycle</i> , <i>Customized Design</i>
<b>Bidang Usaha</b>	:	Kriya

## EXECUTIVE SUMMARY

Lakas was launched in early 2016 by a group of students from Prasetya Mulya University majoring in Business Management to fulfill one of the requirements of Business Creation course. Lakas wants to develop its business into a business that can compete through unique night lamp products with the main material of glass bottle waste. Lakas offers three values of its products, namely Upcycle material, Custom Design, and Dimmer. Furthermore, Lakas offers a thematic designs which attract consumers and designs that can be customized according to consumer's demand.

Lakas' target market is both men and women aged 15-29 years with more than Rp3.000.000,00 per month spending which has an interest in unique products, domiciled in Jakarta and also included in the psychographic group of experiencers. Lakas uses social media (online) and exhibitions (offline) to promote and sell their products to the consumers. The price which Lakas offers is Rp 300.000,00 per unit for the thematic designs and Rp 350.000,00 per unit for the custom one.

Lakas has a sales target plan of 80 units with revenues of Rp 26,850,000.00. During the course of the Business Project, Lakas managed to sell thematic and custom design products with a total of 47 units of products with revenues of Rp. 15,850,000.00. Lakas's sales target is not achieved because of less than optimal marketing activities at the start of the business. The initial investment of Rp 21,000,000.00 is projected to return in eleven months of business.

<b>Keywords</b>	:	Lamp, Decorative Lamp, Night Lamp, Upcycle, Cuztomized Design
<b>Field of Business</b>	:	Craft