

RINGKASAN EKSEKUTIF

Tugas akhir ini melaporkan kegiatan bisnis yang dijalankan dua orang mahasiswa jurusan Manajemen Bisnis Sekolah Bisnis Prasetiya Mulya, untuk memenuhi persyaratan kelulusan di Sekolah Bisnis Prasetiya Mulya. Bisnis yang dijalankan tersebut bergerak di industry *fashion*, yang menawarkan tas kecil yang terbuat dari kulit sapi asli untuk wanita muda. Tugas akhir ini menceritakan tentang perjalanan penulis dalam menjalankan bisnis ini bermula dari proses menganalisa peluang pasar dan pesaing, mengumpulkan informasi yang dibutuhkan pada penelitian, pengujian produk pada pasar, penjualan, hingga perancangan tujuan dan sasaran untuk kedepannya.

Setelah produk ÉCLAT diuji pada pasar, tim penulis mendapatkan masukan bahwa produk tersebut cukup diminati oleh pasar. ÉCLAT memiliki beberapa nilai yang dijunjung untuk produknya, yaitu model atau desain yang menarik, multifungsi, dan kualitas yang baik hasil dari buatan tangan (*handmade*). Namun, beberapa konsumen mengharapkan agar ÉCLAT dapat memiliki variasi warna yang lebih banyak dari dua pilihan warna, dan juga memiliki lini produk untuk pria.

Kemudian, apabila melihat dari aspek finansial, di tahun kedua bisnisnya, ÉCLAT akan meningkatkan penjualan hingga 600% yaitu sebanyak 300 unit agar mendapatkan peningkatan laba bersih hingga 736%. Di tahun kedua ini, *Return on Asset* (ROA) ÉCLAT adalah sebesar 48,06%, dengan *Return on Equity* (ROE) sebesar 110,06% dan

Return on Investment (ROI) sebesar 25,6%. *ÉCLAT* juga memiliki *Weighted Average Cost of Capital (WACC)* sebesar 2,85% dan *Profitability Index (PI)* yaitu 1,68. *Break Even Point (BEP)* *ÉCLAT* dapat terjadi pada penjualan ke-205 unit, dan *Payback Period* adalah dalam periode kurang dari 7 bulan.

Selain melihat dari aspek investasi, *ÉCLAT* juga harus melakukan pengembangan yang lebih baik lagi khususnya pada bagian operasinya, dimana *ÉCLAT* masih bergantung pada satu vendor. Oleh karena itu *ÉCLAT* harus mencari pengrajin baru untuk pembuatan produknya, agar proses produksi tidak memakan waktu yang terlalu lama karena bergantung hanya pada satu pengrajin.

Tugas akhir ini juga memiliki beberapa batasan dalam penyampaian informasinya, yaitu jumlah pesaing yang dianalisa terbatas, dikarenakan banyaknya pelaku bisnis di industri tas wanita dan pengetahuan penulis yang terbatas dalam menemukan pesaing yang memiliki semua kriteria serupa dengan *ÉCLAT* sebagai pesaing langsungnya. Selain itu, laporan keuangan yang tersedia adalah berdasarkan penjualan produk yang berlangsung selama lima bulan dengan jumlah produk yang dijual sebanyak lima puluh buah, dengan proyeksi laporan keuangan dengan asumsi penjualan sebanyak tiga ratus buah.

EXECUTIVE SUMMARY

This paper reports the business activity that is ran by two students majoring Business Management in Prasetya Mulya Business School, as a final assignment in order to fulfill the requirements to graduate from Prasetya Mulya Business School. The business runs in fashion industry, and offers a mini bag that is made of genuine cow leather aimed for young women. This final assignment tells about the journey of the writers in running the business, begins from the process of analyzing the market opportunity and competitor, gathering information needed for research, product market testing, selling, until designing the future goal and target.

After the product is tested in the market, the writers gained inputs that the product is desirable enough by the market. ÉCLAT have some values that is held for its products, which are attractive design, multi-function, and fine quality of hand-made result. However, some customers expect ÉCLAT to have more color variations than the current color choices, and also to have a product line for men.

Furthermore, if we see from the financial aspect, in the second year of running its business, ÉCLAT will increase sales until 600%, which is 300 units to leverage net income until 736%. In the second year, ÉCLAT's Return on Asset (ROA) is 48,06%, with Return on Equity (ROE) at 110,06%, and Return on Investment (ROI) at 25,6%. ÉCLAT also have the Weighted Average Cost of Capital (WACC) at 2,85% and Profitability Index

(PI) at 1,68. The Break Even Point (BEP) will occur at the 205th sales, and the Payback Period is in less than 7 month period.

Besides seeing from the investment, ÉCLAT also have to do better improvement and development especially in its operation, where ÉCLAT still rely on one vendor. Therefore, ÉCLAT have to find a new tailor (vendor) for the production, so that the production process doesn't consume too much time because of relying only on one single vendor.

This final assignment also has some limitations in its delivery of information, which are the competitors analyzed are limited, because of the numerous amount of business performer in women's bag industry, and the limitation of writers' knowledge in finding competitors that have all identical criteria with ÉCLAT as direct competitors. Other than that, the financial statements available are based on the product sales that lasted for five months with fifty products sold, and financial statements projected with assumption of three hundreds products sold.