

## EXECUTIVE SUMMARY

*Having a house or a place to stay is one of the basic needs for every human beside food and cloth. Aside from that, there is also a need for complementary goods to enhance the atmosphere inside the house such as vase, paintings, sculptures, and decorative lamps. According to Euromonitor report in 2014 about home furnishing industries in Indonesia, the highest sales goes into lighting category with current growth rate of 20% in 2013.*

*The company notice a movement in human lifestyle tendency which is getting simpler day by day. Realizing this and the data provided by Euromonitor, Lumiere creates its product which is a dual function decorating lamp to fulfill both needs. Lumiere aims house owner located in the Jabodetabek area, man and women of middle-upper economy class.*

*While running decorating lamp business, Lumiere applied differentiation strategy which is reflected on the product, service, and distribution in order to compete in the market. This strategy is implemented on each division by designing the product, controlling quality, promoting, adding the number of distributor, seeking the experienced lamp craftsman, and maintaining funds to run the company. The five primary business function in Lumiere which are marketing, operation, human resource, finance, and general director work close together to make the business runs well.*

*An investment of Rp 20.000.000,- is needed to start the business. According to sales forecast and business valuation, Lumiere will have a return on investment of 183%, profitability index as 2 times, and 6 months of payback period. Therefore, the founders are confident that Lumiere is a visible business to run provided that the condition goes as it is now.*



## RINGKASAN EKSEKUTIF

Memiliki sebuah rumah atau hunian merupakan salah satu kebutuhan pokok selain sandang dan pangan. Adanya kebutuhan kebutuhan pokok tersebut, menimbulkan kebutuhan akan barang pelengkap untuk mengisi atau memperindah ruang dalam hunian yaitu furnitur, vas, lukisan, patung, dan lampu hias. Berdasarkan data yang diperoleh dari Euromonitor tahun 2014, penjualan produk dalam industri *home furnishing* di Indonesia paling besar terdapat dalam kategori penerangan dengan tingkat pertumbuhan sebesar 20% pada tahun 2013.

Seiring berjalannya waktu, Lumiere melihat kecenderungan gaya hidup masyarakat yang semakin praktis. Melihat perilaku masyarakat dan data pada industri *home furnishing*, Lumiere menciptakan produk lampu hias dalam ruangan dengan konsep fungsi ganda untuk memenuhi kedua kebutuhan tersebut. Lumiere menargetkan pemilik hunian berdomisili di daerah Jabodetabek, pria maupun wanita golongan ekonomi menengah ke atas.

Bergerak dalam usaha lampu hias, Lumiere menghadapi persaingan dengan menjalankan strategi diferensiasi yang terdapat pada produk, pelayanan, dan distribusi. Strategi tersebut dilaksanakan oleh setiap divisi melalui perancangan produk, *quality control*, promosi, penambahan rekan distributor, pencarian tenaga kerja ahli, dan pengendalian pendanaan untuk berjalannya perusahaan. Lumiere membagi peran dalam lima fungsi utama yang terintegrasi yaitu pemasaran, operasional, sumber daya manusia, keuangan, dan penanggung jawab umum.

Modal awal yang dibutuhkan Lumiere untuk membangun usaha lampu hias ini sebesar Rp 20.000.000,-. Berdasarkan asumsi *ceteris paribus* dan perhitungan *business valuation* hingga tahun pertama, Lumiere memiliki *return on investment* sebesar 183%, *profitability index* sebesar 2, *payback period* selama 6 bulan sehingga bisnis lampu hias Lumiere dapat dikatakan layak dijalankan sebagai usaha.

