

RINGKASAN EKSEKUTIF

Hamptons merupakan sebuah merek lokal yang bergerak dalam industri tas ransel kulit. Produk utama yang dikembangkan oleh Hamptons adalah tas ransel kulit fungsional yang ditawarkan dengan harga terjangkau.

Latar belakang berdirinya Hamptons berawal pada saat ditemukan adanya permasalahan yang dihadapi konsumen ketika berpergian menggunakan tas ransel. Melalui kuesioner yang disebar, ditemukan adanya masalah ketika responden berpergian menggunakan tas ransel yang dianggap belum memenuhi kebutuhan dan preferensi responden. Sebanyak 42% responden mengatakan tas ransel yang selama ini digunakan belum memiliki fungsi khusus untuk menyimpan barang-barang pribadi seperti kunci mobil,usb, iPad, dan laptop.

Pemberian tempat khusus pada barang-barang pribadi diperlukan untuk mengatasi masalah ketika konsumen membawa beberapa barang dalam jumlah banyak. Mereka cenderung menggabungkan semua barang dalam satu tas sehingga menimbulkan risiko adanya kehilangan/kelalaian dalam menyimpan barang bawaan. Penambahan fitur fungsional dapat memudahkan konsumen dalam menyimpan barang bawaan dengan lebih terorganisir.

Setelah melakukan pengembangan *prototype*, dilakukanlah kegiatan uji pasar untuk melihat penerimaan pasar terhadap konsep tas ransel yang ditawarkan. Hamptons memilih sebuah ajang pameran mode sebagai sarana

untuk melihat penerimaan pasar terhadap konsep tas ransel yang ditawarkan. Pameran mode bertujuan untuk memperkenalkan merek-merek lokal (skala kecil hingga menengah) kepada target pasar yang pada umumnya merupakan masyarakat kelas menengah dan perkotaan.

Kegiatan uji pasar yang telah dilakukan dapat dikatakan cukup berhasil. Hamptons mendapatkan respon positif dari konsumen. Persediaan barang siap jual pun habis terjual dalam kurun waktu 4 hari pameran. Setelah itu, penjualan juga dilakukan melalui *webstore* resmi Hamptons dan dibantu dengan sosial media seperti *facebook* dan *twitter*.

Hamptons menggunakan jasa vendor untuk memproduksi tas ransel. Namun, tidak sepenuhnya kegiatan produksi diserahkan ke pihak vendor. Tugas vendor hanyalah sebatas menjahit bahan baku yang telah disiapkan pihak Hamptons. Adapun bahan baku yang digunakan berupa kulit sintetis, lapisan bahan dalam tas, busa, resleting, *buckle*, *webbing*, dan gantungan kunci. Selebihnya ditangani oleh *designer* Hamptons untuk pola dan *design* dari tas ransel yang akan diproduksi.

Di sisi lain, berbagai kegiatan pemasaran juga dilakukan untuk meningkatkan *brand awareness* dan volume penjualan. Aktifitas pemasaran tersebut antara lain mengikuti pameran mode, mensponsori *fashion blogger*, dan melalui publikasi. Selain itu, divisi pemasaran juga melakukan riset terhadap pengembangan produk baru yang akan dikeluarkan oleh Hamptons.

Untuk dapat mendanai seluruh pengeluaran dari kegiatan operasional, para pendiri Hamptons sepakat untuk melakukan penanaman modal pribadi

dengan jumlah yang sama. Penanaman modal awal sangat perlu dilakukan karena tanpa pendanaan maka segala proses bisnis yang mengeluarkan biaya tidak dapat berjalan. Pendanaan dilakukan dengan modal pribadi yang disanggupi oleh seluruh pemilik dimaksudkan agar perusahaan tidak perlu melakukan pinjaman kepada pihak lain. Dengan demikian, Hamptons dapat terhindar dari kewajiban membayar pinjaman.

Dalam perjalanannya, Hamptons memerlukan Sumber Daya Manusia (SDM) untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan. Para pendiri Hamptons memerlukan kerjasama dari pihak-pihak eksternal untuk menjaga kelancaran bisnis. Diperlukan suatu analisa yang tepat dalam memilih karyawan karena tanpa pemilihan dan pengelolaan manusia yang tepat, kegiatan usaha tentu tidak akan berjalan dengan baik. Dengan pengelolaan SDM yang tepat, Hamptons diharapkan dapat bertumbuh menjadi perusahaan yang kokoh dan dinamis.

Seluruh keempat aspek manajerial perusahaan pada akhirnya harus bekerja sama secara efektif dan efisien untuk mendukung kelancaran kegiatan operasional perusahaan. Dengan mengintegrasikan aspek-aspek manajerial perusahaan yang terdiri dari pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan keuangan, diharapkan Hamptons dapat berkembang menjadi sebuah merek lokal yang mendunia.

EXECUTIVE SUMMARY

Hamptons is a local brand that entering the leather backpacks industry. We offer a functional leather backpack with an affordable price.

The establishment of Hamptons begins when the founder discovered a problems faced by consumers when they are using a backpack. Through questionnaires distributed to respondents, we found a problem when respondents travel with a backpack that is considered not to meet the needs and preferences of the respondents. As many as 42% of respondents said a backpack that has yet to have a function to store personal items such as car keys, usb, iPad, and laptop.

Hamptons try to give a special place in personal items needed to solve the problem when consumers carry multiple items in large quantities. They tend to combine all the items in one bag, giving rise to the risk of the loss / failure to store luggage. The addition of functional features is to enable customers to store luggage more organized.

After doing prototype development, market testing was conducted to see the market acceptance of the concept of backpacks offered. Hamptons choosing an exhibition to see the market acceptance of the concept of backpacks offered. Fashion exhibition aims to introduce local brands (small to medium) to the target market in the middle class and urban communities.

Market testing activity that has been done can be concluded as successful. Hamptons get positive response of consumers. Salable inventory

was sold out within 4 days of the exhibition. After that, the sale is also done through the official web store of Hamptons and aided by social media such as facebook and twitter.

Production activities are carried out to produce a backpack by using the vendor. However, not all of the production activities are completely handed over to the vendors. Vendor duty was limited to sewing materials that have been prepared from the Hamptons. The raw materials used, among others, in the form of synthetic skin, layer the ingredients in the bag, foam, zipper, buckle, webbing, and key chains. Furthermore, the work for designing the sketch and pattern are done by our designer.

On the other hand, a variety of marketing activities are also conducted to increase brand awareness and sales volume. Marketing activities varied from attending the fashion exhibition, sponsoring fashion blogger, and through publications. In addition, the marketing division also conducts research on development of new products that will be issued by Hamptons.

To be able to fund all the expenses of operations, each of the owners agreed to make a personal investment by the same amount. It is essential to fund the operational activities at the beginning, as well as avoiding the dependency with external parties.

Selection of human resources must be selectively and appropriately done in order to help the business sustain in the future. The process must be done appropriately in order to select the best workers available.

At the end, all the managerial aspects must work together to enhance the operational activities within the company. By integrating the 4 corporate managerial aspects including marketing, operations, human resources, and finance, Hamptons could become a respectful local brand in the near future.

