

RINGKASAN EKSEKUTIF

Premium Card bergerak dibidang industri kreatif yang menyediakan kartu undangan pernikahan dengan menawarkan kartu undangan pernikahan yang dapat disesuaikan dengan permintaan konsumen (*customizing*). Premium Card mengutamakan kualitas pada proses pembuatan kartu undangan pernikahan, mulai dari desain hingga bahan yang digunakan, serta kami juga menambahkan nilai emosional dengan mengumpulkan kenangan-kenangan yang ada dari kedua mempelai ke dalam satu wadah yang dapat dilihat kapan pun dan di mana pun. Ide yang kami tawarkan adalah dengan menyatukan kenangan tersebut, contohnya foto dan video ke dalam situs pernikahan pribadi yang juga telah terintegrasi dengan kartu undangan pernikahan. Dari segi fungsionalnya kami membuat konsep agar kartu undangan pernikahan tersebut dapat digunakan setelah pernikahan berlangsung, contohnya berupa bingkai foto, kalender, buku catatan, serta produk sejenis lainnya. Premium Card menggunakan teknologi QR Code, dengan ini kami dapat mengkoneksikan dengan sebuah situs.

Target pasar yang kami tuju adalah perempuan yang ingin menikah pada usia 20 sampai 29 tahun dengan golongan menengah ke atas dan berdomisili di Jakarta. Konsep yang kami tawarkan diperkuat oleh hasil *beta test* yang memberikan pemahaman mengenai kartu undangan pernikahan. Dari hasil *beta test* tersebut juga kami jadikan sebagai bahan pertimbangan untuk mengembangkan produk selanjutnya yang tidak hanya memfokuskan pada kartu undangan pernikahan saja,

tetapi tetap dalam ranah industri jasa persiapan pernikahan sehingga dapat saling mendukung dan melengkapi setiap lini produk yang dikembangkan.

Pada tahun 2010, lebih dari 2,1 juta penduduk Jakarta termasuk dalam rentang umur 20-29 atau sekitar 22% dari total penduduk Jakarta. Ditambah dengan laju pertumbuhan penduduk Jakarta dalam 10 tahun terakhir yang mencapai sekitar 14,5% atau sekitar 1,2 juta jiwa maka hal ini merupakan potensi bisnis yang akan terus berkembang.

Premium Card melakukan peluncuran pada tanggal 8 September 2012 di acara ulang tahun ke-30 Prasetya Mulya. Tujuan utama kami mengikuti acara ini lebih kepada pengenalan produk dari Premium Card. Setiap pengunjung yang melihat *stand* kami, akan dijelaskan secara mendetail mengenai keunggulan produk kami sehingga dapat meningkatkan *brand awareness* Premium Card.

Dengan modal awal sebesar Rp 100.000.000 kami melakukan proyeksi keuangan dan memperkirakan kelayakan usaha kami sampai lima tahun ke depan. Dari hasil tersebut kami mendapatkan nilai NPV sebesar Rp1.393.720.197 dan dengan WACC kami dapatkan 18,35%. Jika dilihat dari potensi pasar dan proyeksi keuangan yang kami lakukan untuk lima tahun ke depan, dapat disimpulkan usaha kami layak untuk dijalankan dan dapat memberikan keuangan yang signifikan.

EXECUTIVE SUMMARY

Premium Card is engaged in the creative industry that provides wedding invitation Card offering an invitation Card that can be customized according to customers' demands. Premium Card commit to quality on the process of making the wedding invitation Cards, ranging from the design and materials used, we add emotional value by collecting memories of the bride and groom into our kind of container that can be viewed anytime, anywhere. The idea that we offer is to put together these memories, such as photos and videos into a personal wedding website that will be integrated with the wedding invitation Card. And in terms of function, we create an invitation Card concept so that it can be used after the marriage takes place in the form of picture frame, calendar, notebook, and other related products. and Premium Card also offers an innovation that can be added to the invitation Card concept by using QR Code, with this technology, we can connect the Card to a website.

The target marke are women who want to get married at the age of 20 to 29, in the upper middle class and live in Jakarta. The concept is reinforced by the result of the beta test that provides an understanding of the wedding invitation Cards. That result is also used as a consideration to further develop products that not only focused on the wedding invitation Cards, but still in wedding preparation service industry with the result that every product line will support each other.

In 2010, more than 2.1 million Jakarta citizens are at the age of 20-29 or about 22% of the total population of Jakarta. Coupled with population growth rate in

Jakarta in the last 10 years that reached about 14.5% or about 1.2 million people, then it is a potential business that will continue to grow.

Premium Card launched on September 8th 2012 at Prasetya Mulya's 30th birthday celebration. Our main goal in attending this event is more into the introduction of Premium Card's product. Each visitor who visited our booth would be explained in detail about the advantages of our product so we can also increase the brand awareness of Premium Card.

With an initial capital of Rp100.000.000 we did a financial projection and forecasted the feasibility of our business up until the next five years. From these results we get the NPV of Rp1.393.720.197 with an 18.35% WACC. Seeing from the market potential and the financial projection we have done for five years, it can be concluded that it is feasible to run our business and it can provide significant financial result.