

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Casca adalah sebuah proyek bisnis yang bergerak dalam industri sepatu kulit yang mengedepankan fungsionalitas dan desain trendi untuk para wanita profesional di Indonesia. Produk utama yang ditawarkan oleh Casca adalah sepatu kerja kulit yang memiliki keunggulan dari segi kesesuaian harga. Keunggulan tersebut didapat dari segi desain, material, struktur dalam sepatu, kenyamanan, dan fungsionalitas yang ditawarkan dengan harga yang bersaing. Keseluruhan faktor diatas dibangun berdasarkan kebutuhan dan masukan dari calon penggunanya.

Target pasar Casca adalah wanita dengan gaya hidup urban dan mempunyai mobilitas tinggi, berusia 22 sampai 29 tahun. Tingkat konsumsi berkisar diantara Rp 2.000.001 hingga Rp 6.000.000 per bulan, berprofesi sebagai mahasiswi tingkat akhir, pekerja tahap awal, profesional, wiraswasta, dan karyawan yang memperhatikan penampilan serta perkembangan dunia fesyen. Domisili target market Casca akan berada di Jakarta serta Bandung, Surabaya, dan Singapura. Dalam perencanaannya, proyek bisnis ini didasarkan pada *alpha-test*, *depth interview*, dan *Focus group discussion*.

Casca memiliki kesempatan untuk terus tumbuh dan membangun perusahaan yang sehat dengan pangsa pasar yang signifikan di masa depan. Didukung oleh pertumbuhan positif industri berbahan kulit dan kerajinan kulit berkembang sebanyak 10,26 % pada tahun 2011 ke tahun 2012. Selain itu bertambahnya jumlah pekerja wanita muda dari tahun ke tahun yang menjadi target pasar utama. Seperti

contohnya pada tahun 2012 mencapai sebanyak 5.577.903 orang pada periode Februari 2012.

Pada tahun pertama Casca fokus kepada pasar Jakarta dan berjualan melalui situs yang telah dimiliki yaitu [www.cascawomen.com](http://www.cascawomen.com) dan konsinyasi melalui *retail online* dan *offline* yang ada di Jakarta. Sementara pada tahun - tahun berikutnya akan melebarkan sayap ke kota - kota besar di Indonesia lainnya juga Singapura.

Modal awal yang digunakan untuk memulai bisnis Casca adalah sebesar Rp 30.500.000. Berdasarkan analisa kelayakan usaha yang dilakukan dengan proyeksi keuangan lima tahun menggunakan pendekatan teori *Free Cash Flow* (FCF) dan *Discounted FCF*, nilai rata- rata *Net Present Value* (NPV) Casca adalah sebesar Rp 1.206.852.928 dan *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Modified IRR* (MIRR) sebesar 67% dan 42%. Casca juga memiliki nilai *Profitability Index* sebesar 4,89 dan *Payback Period* serta *Discounted Payback Period* masing- masing selama 3,01 tahun dan 3,08 tahun.

Berdasarkan fakta-fakta yang telah dipaparkan, serta melihat respon pasar yang positif terhadap proyek bisnis ini beserta produknya dapat dinilai Casca layak untuk dijalankan.

## EXECUTIVE SUMMARY

Casca is a company that specializing in leather shoes which combine both functionality and up-to-date design for young professionals in Indonesia. We offer work leather shoes which have different advantages from competitors in terms of value for money, designs, materials, stitching, shoes structures, comfort, and the functionality. All factors above are made based on the consumer needs analysis.

Our target markets are young women with urban lifestyle and high mobility, age 21 to 29 years old, consumption level between Rp 2.000.001 to Rp 6.000.000 per month, work as final year students, early jobbers, professional, entrepreneurs, and employees that pay attention on the work outfit, appearance, and latest fashion trends. Our primary target is resident in Jakarta, Bandung, Surabaya, and Singapore. This business plan was made based on the alpha-test, in-depth interview, and focus group discussion.

After examining various aspects of the business, we detect the future of our business project is very promising. First, Casca has favorable circumstances to grow with significant amount for future target market. This is supported by positive growth from Indonesian leather industry within 10.26% on the 2011 to 2012 period. Second, the number of professional women as our target market has grown 5.577.903 people in February 2012

During our first year we focus on Jakarta's market by start doing our sales through our website ([www.cascawomen.com](http://www.cascawomen.com)) and do consignment through online

and offline retail. In the following years, we will expand further to other big cities in Indonesia such as Bandung and Surabaya and go international such as to Singapore.

Casca was initiated with initial investment from the owners with the total capital Rp 30.500.000. Based on our feasibility studies, we are doing five years financial projections of our Free Cash Flow (FCF) using Discounted FCF approach, the average value of Net Present Value (NPV) is Rp 1.206.852.928. And also the percentage value of Internal Rate of Return (IRR) and Modified IRR (MIRR) is 67% and 42%, respectively. Casca has the length of Payback Period and Discounted Payback Period of 3,01 years and 3,08 years respectively and the number of Profitability Index is 4,89.

Given the facts and considerations above, we assure that our business project is feasible to be run and will add value to our investors.

