

RINGKASAN EKSEKUTIF

CV. Inti Inspirasi Indokreasi (3i) dibentuk dengan adanya kesempatan para anggota dalam menjalankan *business project* yang diselenggarakan oleh Prasetiya Mulya Business School untuk syarat kelulusan Strata 1.

Bisnis yang 3i jalani adalah sebagai penerbit buku. Buku yang ditawarkan disebut dengan Pop-Up Books. Buku ini akan berbeda dengan buku-buku lainnya. Buku ini adalah buku cerita beredukasi sejarah dengan menggunakan teknik kreatif. Pada saat ini, produk dari Pop-Up Books masih pada tahap *introductory stage*. Pihak Pop-Up Books berencana untuk meluncurkan beberapa tema sejarah lainnya di tahun-tahun berikutnya.

Target pasar yang dituju oleh Pop-Up Books adalah anak-anak yang berada di tingkat sekolah dasar, khususnya kelas 4, 5, dan 6 SD dan tidak memandang jenis kelamin dari anak itu sendiri. Hingga saat ini pasar yang dituju hanya area DKI Jakarta saja. Jalur distribusi yang digunakan oleh Pop-Up Books untuk mencapai konsumen menggunakan distributor. Distributor akan menyebarkan produk Pop-Up Books ke toko buku seperti Gramedia dan GA Tiga Belas.

Pihak Pop-Up Books belum menemukan pesaing langsung dari Pop-Up Books. Produk yang ditawarkan oleh Pop-Up Books adalah produk unik dikarenakan dengan konten cerita pendidikan sejarah dengan didukungnya teknik-teknik kreatif seperti teknik tiga dimensi. Hal tersebut dapat dijadikan sebagai keunggulan bersaing dari produk yang ditawarkan.

Dilihat semakin maraknya buku elektronik dapat menjadi suatu ancaman bagi bisnis seperti Pop-Up Books. Setelah dilakukan survei kepada target pasar, buku konvensional masih digemari anak-anak pada masa kini. Buku konvensional masih menjadi salah satu

penghibur anak-anak pada waktu senggang. Dari hasil riset yang didapat, Pop-Up Books yakin dapat terus berkembang dengan diimbangnya pengembangan produk yang ditawarkan oleh Pop-Up Books.

Dari beberapa metode pendekatan kelayakan usaha yaitu NPV, IRR, *Discounted Payback Ratio*, dan PI bisnis Pop-Up Books layak untuk dijalankan dan dikembangkan. NPV Pop-Up Books selama 5 tahun mencapai Rp 969.298.088. NPV positif mengindikasikan investasi yang dikeluarkan Pop-Up Books menghasilkan perbandingan *cashflow* yang lebih besar.

Metode kelayakan usaha ke dua adalah IRR, suatu proyek atau investasi dapat dilakukan apabila laju pengembaliannya lebih besar dari pada laju pengembalian apabila melakukan investasi di tempat lain, IRR Pop-Up Books adalah 116% dan biaya modal Pop-Up Books sebesar 26%. Pop-Up Books mampu mencapai titik balik impas dalam waktu 2 tahun 6 bulan.

Metode terakhir yang digunakan yaitu PI. PI Pop-Up Books adalah 29,37, hal ini menjelaskan bahwa perbandingan proyeksi aliran arus kas Pop-Up Books lebih besar dibandingkan dengan nilai diinvestasikan sekarang.

Pop-Up Books menggunakan 3 rasio profitabilitas, yaitu *Profit Margin*, ROA, dan ROE. Selama 5 tahun rasio profitabilitas Pop-Up Books tetap terjaga positif.

EXECUTIVE SUMMARY

CV. Inti Inspirasi Indokreasi (3i) was established due to the opportunity of its founder in doing business project that being held by Prasetya Mulya Business School as it undergraduate's final examination.

3i is a book publisher. The books that being offered are called Pop-Up Books. It is a historical education storybook supported by creative technique and would be very likely to be distinguished among any other books. By far, it's still in introductory stage. Product development planning would emphasize on other history's theme in the next years.

Pop-Up Books target markets are elementary student, especially the 4th, 5th, and 6th grade, without gender restriction. For the time being, it would heavily focus within Jakarta. Pop-Up Books delivers the books by the distributor. The distributor would spread Pop-Up Books to bookstores such as Gramedia and GA Tiga Belas.

Pop-Up Books party have not found any direct competitor. Pop-Up Books is a unique product due to its historical education content along with its creative techniques such as 3-D technique. They are the competitive advantage of Pop-Up Books.

E-book phenomenon would become a threat to business like Pop-Up Books. However, extensive research proves that conventional book still be favoured by Pop-Up Books' target market. Conventional book still stand as an entertainment in leisure time. Research shows that Pop-Up Books could still expanding along with it product development.

Based on several methods, such as NPV, IRR, Discounted Payback Ratio, and PI it's justifiable to say that Pop-Up Books' business is feasible to run. 5 years Pop-Up Books NPV

reaches Rp 969.298.088. Positive NPV shows that investment on Pop-Up Books generates larger cash flow comparison.

Second feasibility study method is IRR, a project or investment should be taken if the return rate is higher compare to others (project/investment), Pop-Up Books' IRR is 116% and its cost of capital is 26%. Pop-Up Books could reach breakeven point in 2 years 6 months.

Last method, PI Pop-Up Books is 29,37, this figure shows that projected Pop-Up Books cash inflow is higher than present investment value.

Pop-Up Books uses three profitability ratios, which are Profit Margin, ROA, and ROE. For roughly 5 years, Pop-Up Books profitability ratios remain positive.

