

RINGKASAN EKSEKUTIF

Proyek bisnis ini diawali dengan munculnya peluang yang besar dari pertumbuhan properti di Indonesia khususnya pada sektor perhotelan yang mencapai 23,8% (laporan STR Global 2013). Pertumbuhan ini membawa peningkatan permintaan pada produk penunjang properti seperti lampu dan perabotan lainnya. Berdasarkan riset dari *Euromonitor Official Statistic* tahun 2012, prediksi peningkatan permintaan terbesar terdapat pada industri lampu yang mencapai 36,4% hingga lima tahun kedepan. Berangkat dari faktor-faktor di atas, Fireflies muncul sebagai sebuah bisnis di industri lampu yang menyediakan berbagai lampu dekorasi seperti lampu meja dan lampu lantai dengan bahan dasar kayu pilihan yang dapat dipadu dengan desain berbagai motif kain dan kap lampu.

Strategi bersaing yang digunakan oleh Fireflies adalah *differentiation*. Fireflies akan fokus mengembangkan produk untuk memenuhi kebutuhan sasaran pasar dimana sasaran pasar Fireflies adalah hotel dan perumahan dengan skala menengah keatas. Dalam implementasinya, strategi yang diterapkan adalah melakukan pendekatan dan presentasi produk kepada pihak yang berkaitan dengan jasa pengadaan pembangunan seperti pemilik bangunan atau manajer proyek.

Kunci kesuksesan Fireflies terletak pada nilai tambah yang membedakan dari kompetitor lainnya. Pertama adalah memberikan kualitas terbaik dengan memanfaatkan serbuk kayu hasil limbah pabrik mebel yang memiliki tingkat kepadatan tinggi sehingga menghasilkan produk yang kokoh dan memiliki daya tahan yang kuat terhadap air, panas, dan benturan. Kedua, kapasitas produksi masal yang

mampu menghasilkan 2.000 *unit* lampu dalam waktu kurang dari satu bulan. Selain itu, lampu Fireflies ditunjang dengan **kap yang memiliki pelapis dasar berstandar internasional** yang tidak menimbulkan senyawa kimia berbahaya bagi kesehatan pengguna. Ketiga, layanan **kustomisasi** dimana pembeli bebas memilih berbagai macam warna dan motif kap lampu serta warna kertas pelapis kayu yang telah disediakan sehingga dapat senada dengan konsep ruangan pembeli.

Dalam satu tahun ke depan, masing-masing divisi sudah melakukan perencanaan strategi fungsional. Dimulai dari rencana pemasaran untuk **memperluas jaringan distribusi** produk seperti ke toko-toko di pusat perdagangan alat-alat elektrikal seperti Pasar Kenari Mas, **melakukan *direct selling* dan *tender*** ke hotel skala menengah, perumahan, apartemen, serta melakukan **kegiatan promosi** secara gencar di tahun pertama berupa potongan harga sesuai dengan karakteristik konsumen yang *price-sensitive*. Rencana operasi adalah terus **menurunkan Harga Pokok Penjualan (HPP) melalui efisiensi penggunaan bahan baku**, serta **melakukan pengembangan produk baru** berdasarkan hasil riset konsumen. Rencana **sumber daya manusia adalah pemberdayaan tenaga kerja dengan memberikan pelatihan** kepada mandor pabrik mengenai teknik desain dan pecah gambar dengan menggunakan software *Autocad*. Semua rencana tersebut akan terus **dimonitor oleh divisi keuangan** agar tetap mencapai **aliran kas yang positif**.

Secara jangka panjang, aktivitas pemasaran akan terus difokuskan dengan mengikuti **pameran berskala besar, menyewa toko**, dan memfokuskan promosi pada potongan harga. Divisi operasi akan terus melakukan **riset dan pengembangan produk** untuk memperbanyak jenis lampu, serta membeli **mobil operasi** untuk

meminimalisasi biaya operasi seiring meningkatnya penjualan. Divisi sumber daya manusia akan terus meningkatkan pengetahuan manajemen Fireflies dengan mengikuti **pelatihan yang berhubungan dengan bisnis furnitur** serta mengalokasikan dana untuk **meningkatkan rasa kebersamaan dengan acara jalan-jalan bersama keluarga Fireflies.** Divisi keuangan juga akan terus mengontrol kebutuhan investasi, kebutuhan modal kerja, dan kebutuhan lainnya sehingga **proyek bisnis Fireflies akan berkesinambungan.**

Segala rencana di atas bertujuan untuk mencapai visi dari Fireflies yaitu pemasok lampu dan perabotan hotel andalan berkelas internasional yang tidak hanya menawarkan produk berkualitas dan kecepatan produksi, tetapi juga dapat melakukan jasa kustomisasi produk dengan mengutamakan kepuasan pelanggan. Selain itu, Fireflies juga dapat dikenal sebagai perusahaan yang **tidak hanya memperhitungkan profit saja, namun juga peduli terhadap planet dan people.** Hal itu ditunjukkan dengan bahan baku utama berupa limbah kayu dan menjamin kesejahteraan pekerja dengan kebijakan-kebijakan baik dari segi penambahan wawasan dan kemakmuran yang telah ditetapkan oleh divisi sumber daya manusia.

Dengan total investasi tahun pertama mencapai Rp 71.950.000, Fireflies memproyeksikan akan mendapat laba bersih sebesar Rp 17.851.844 yang akan memberikan tingkat pengembalian investasi sebesar 24,81% dan analisis balik modal dalam waktu 9 bulan 23 hari operasi usaha berjalan. Dalam lima tahun berjalan, NPV usaha diproyeksikan mencapai Rp 411.891.032, dengan IRR sebesar 123,34%, dan PI sebesar 5,33. **Dengan tingkat pengembalian keuangan maupun nilai pengalaman yang menarik, Fireflies yakin bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.**

EXECUTIVE SUMMARY

Fireflies business project is driven by the great opportunities arising from property growth in Indonesia that reached 23,8% (STR Global report 2013). This growth has brought increasing demand on supporting product for property such as lamps and other furnishings. Based on Official Statistics from Euromonitor research in 2012, the biggest increase in demand prediction is **the light industry that reached 36.4% for the next five years.** Based on the above factors, **Fireflies was established as a business in the light industry that provides a wide variety of decorative lamps, like table lamp and floor lamp with carefully selected wood base materials that can be combined with various design patterns and lampshade.**

Fireflies use **differentiation** as its competitive strategy. Fireflies will focus on **developing products to meet the needs of the target markets** which are medium-size hotels and housing. In its implementation, the strategies applied are product presentations and approaching the procurement that related to the construction, such as building owner or project manager.

Fireflies' key success lies in values added that distinguish its products from other competitors. First, Fireflies provides the best quality by **utilizing waste of sawdust furniture factory that has a high press density level** so as to produce a product that is sturdy and has a strong resistance to water, heat, and clashes. Second, **the mass production** capacity that is capable of producing 2,000 units of lamps in less than a month. In addition, Fireflies lamps supported by the **shade with an international standard** that does not cause harmful chemical compounds. Third,

customization service allows the buyer to choose a variety of colors and patterns as well as colors of paper lampshade that has been prepared so as to be in line with the concept of buyer's room.

In the next one year, each division has already done functional strategy planning. It starts from marketing plans to **expand distribution networks** in the commercial center of electrical equipment, such as Kenari Mas, **do direct selling and tender to the medium sized hotels**, housing, apartment, as well as offer discount as a **promotional activities** extensively in its first year, according to the characteristics of the consumers which are price-sensitive. The operational plan is to continue to **lower the Cost of Goods Sold (COGS) through the efficiency of raw materials used**, as well as to **conduct new product development** based on the results of consumer research. **The human resources plan is empowering the workforce by providing training** to the foremen about the factory design techniques and splitting the picture using Autocad software. All of these plans will continue to be **monitored by Finance Division to achieve a positive cash flow.**

In the long run, the marketing activity will continue to participate in **large-scale exhibition, rent store**, and focusing the promotion at discounted rates. Operational divisions will continue to conduct **research and product development** to expand the types of lamp, as well as buy **operational car to minimize operational costs due to increased sales.** The human resources division will continue to improve managerial knowledge of Fireflies members by **participating trainings that related to the furniture and light business** as well as allocate funding to **enhance a sense of community by creating an event with Fireflies family members.** The Finance

division will also continue to control the need for investment, working capital needs, and other essentials **for the ongoing business project.**

All the plan above aims to achieve the vision of Fireflies: to become the International supplier of lamps and furniture for hotel by not only offering quality product and swift production, but also doing product customization and prioritizing customer satisfaction. Besides, Fireflies may also be known as a company that **not only takes the profit alone, but also cares for the planet and people.** This is shown in the raw material, which is utilizing waste of sawdust, as well as by ensuring the welfare of workers with knowledge enhancement and the prosperity policies that has been set by the human resources division.

With a first year total investment reached Rp 71.950.000, Fireflies are projecting a net profit of Rp 17.851.844, which will give the return on investment of 24,81% and turnover analysis within 9 months 23 days business operations. In five years, the NPV is projected to reach Rp 411.891.032 with a 123,34% IRR and PI of 5,33. **With the financial rate of return as well as an interesting experience of value, Fireflies is confident that the business deserves to be executed.**