

Ringkasan Eksekutif

Pixcorp adalah vendor *merchandise* yang mengintegrasikan proses disain ke media *merchandise* yang menggunakan konsep *One Stop Digital Solution*. Pixcorp menggunakan mug sebagai media *merchandise* yang memiliki keunggulan dalam hal disain berkualitas internasional, kualitas material, variasi produk, dan pelayanan.

Berfokus pada target *market* B2B, Pixcorp memiliki segmentasi pasar yang terdiri dari para pengguna korporat atau perusahaan kelas menengah. Dengan melihat kepada segmentasi pasar Pixcorp, hal tersebut menunjukkan fungsi mug Pixcorp adalah sebagai *mediabranding*, promosi, atau bahkan penjualan langsung.

Pixcorp menggunakan strategi diferensiasi yang ditunjukkan dari produk dan target *market* Pixcorp. Pada umumnya, produk yang ditawarkan di industri ini adalah produk-produk dengan harga yang murah namun memiliki kualitas yang rendah sedangkan yang Pixcorp tawarkan adalah produk, dalam hal ini mug, dengan kualitas yang baik dengan harga yang lebih mahal. Selain itu, dengan menawarkan kustomisasi, Pixcorp dapat melayani berbagai jenis konsumen dengan permintaan yang berbeda-beda.

Dari sisi keuangan, Pixcorp layak untuk dijalankan karena *payback period* yang dapat dicapai dalam waktu singkat, yaitu 5 bulan dan dengan modal yang kecil dapat menghasilkan nilai NPV sebesar Rp. 148.511.900 dalam 5 tahun.

Executive Summary

Pixcorp is a vendor of merchandise that integrates design to media merchandising process that uses the concept of One Stop Digital Solution. Pixcorp uses mug as a merchandise medium which has advantages in terms of International class design, material quality, product variety, and service.

Focusing on B2B target market, Pixcorp's market segmentation have consisted of the corporate user or corporate middle class. Based on Pixcorp market segmentation, it shows Pixcorp's mug function as a media for branding, promotion, or even directs sales.

Pixcorp using a strategy of differentiation indicated from Pixcorp's product and target market. In general, the products offered in this industry are products with low prices but with inferior quality while Pixcorp offer a product, in this case a mug, with a good quality and more expensive. In addition, by offering customization, Pixcorp can serve different types of customers with different kind demands.

On the financial side, Pixcorp is feasible because the payback period can be achieved in a short time, which is 5 months and with little capital can produce NPV with the values of Rp. 148.511.900 within 5 years.