

Ringkasan Eksekutif

Cavallo merupakan sebuah proyek bisnis yang bergerak dalam industri tas *briefcase* kulit yang mengedepankan desain *European* dan fungsionalitas untuk para profesional di Indonesia. Produk yang kami tawarkan adalah sebuah tas *briefcase* yang memiliki keunggulan dari segi *value for money*. Keunggulan itu didapat dari segi desain, material, jahitan, dan fungsionalitas yang ditawarkan dengan harga yang bersaing. Kesemua faktor di atas kami bangun berdasarkan kebutuhan serta masukan langsung dari calon penggunanya, sehingga produk *briefcase* kami merupakan produk yang betul-betul diinginkan oleh mereka.

Target market yang kami pilih meliputi mahasiswa tingkat akhir, profesional, wiraswasta, dan karyawan yang berusia 20-34 tahun yang masih memperhatikan penampilan serta perkembangan dunia *fashion*. Domisili target market kami kebanyakan akan berada di daerah Jabodetabek dan Bandung. Dalam perencanaannya, proyek bisnis ini didasarkan pada *alpha-beta test*, *interview* dan *FGD* yang telah kami lakukan bersama dengan target market kami, sehingga dalam pelaksanaannya, kami akan dapat memenuhi kebutuhan mereka.

Peluang pasar bagi proyek bisnis kami cukup terbuka lebar karena beberapa faktor. Faktor pertama yang mempengaruhi bisnis kami ialah industri berbahan dasar kulit dan kerajinan kulit yang berkembang sebanyak 10.26% pada tahun 2011 ke tahun 2012. Selain itu juga bertambahnya jumlah pangsa pasar yang kami tuju yaitu para pekerja muda terus bertambah dari tahun ke tahun, seperti contohnya pada tahun 2008 ke 2009 naik sejumlah 13.77%. pada tahun pertama kami akan memfokuskan

kepada pasar Indonesia dan berjualan melalui situs yang telah kami miliki yaitu www.cavallo-bags.com dan konsinyasi melalui beberapa department store di Jakarta. Sementara pada tahun-tahun berikutnya kami berharap untuk melebarkan sayap kami dengan menjalin kerjasama baru dengan distributor lain di negara Asia tenggara seperti Singapura.

Dengan bermodalkan swadaya dari pendiri sebesar Rp 14.864.500, kami melakukan perencanaan keuangan kami selama lima tahun kedepan dengan menggunakan NPV dan IRR serta melakukan proyeksi diatas lima tahun dengan menggunakan *Terminal Value* dengan metode *perpetuity*. Setelah dihitung, NPV kami berada di angka Rp 980.888.215 dengan *cost of equity* menggunakan metode CAPM sebesar 8.18% dan IRR sebesar 138%.

Berdasarkan fakta-fakta yang telah dipaparkan, serta melihat respon pasar yang positif terhadap proyek bisnis ini beserta produknya. Kami menilai proyek bisnis Cavallo layak untuk dijalankan.

Executive Summary

Cavallo is a company that's specializing in natural leather briefcase that emphasizing European design and functionality for Indonesian professionals. Our bag that we offer has some functionality that are not shared by the competitors with the same price such as the design, materials, stichings, and high functionality for Indonesian professionals. The design that we offer combines European classic and modern design aesthetics that promotes functionality. In addition if we compared to products that have the same material, stitching quality, and the same function, our product still have a better value for money.

Apart from it, as we compared our products to other manufacturers, despite having same raw materials, stitching quality and utilities, Cavallo can give you a value for money that other can not offer.

Our target market are those young male professionals whose still have their eyes on the latest fashion trends. To be precise, our target market consists of college student, young workers, and entrepreneur ages 20-34 years old. Our target market primarily resident in Jabodetabek and Bandung area. The design and functionality of our products are based on the needs of the target market which has been discussed with intensive research such as in-depth interviews, focus group discussion, and also alpha-beta test.

Judging from various factors, we consider the opportunity of our business project is very promising. The first factor is the fact of Indonesian leather industry has grown as

much as 10.26% on the 2011 to 2012 period. The second factor is the positive growth of the size of our target market every year. The number of young workers in Indonesia has rose 13.77% from the year 2008 to 2009.

In the first year of our operation, we are focusing in domestic market, as we do most of our sales by our website (www.cavallo-bags.com) and consignment with several department stores in Greater Jakarta Area. While during our later years we are going to further expand our distribution to other market such as countries in Southeast Asia.

Our business project is started with initial investmet from the owners by the total of Rp 14.864.500, then we are doing our five-years financial projection using perpetuity method of terminal value. At the end, at the end of the calculation, we are looking our NPV at Rp 980.888.215 with CAPM method of *cost of equity* of 8.18% and IRR of 138%.

With the given numbers, we are very certain that our business project is very promising in the future.