

RINGKASAN EKSEKUTIF

Dévous merupakan sebuah bisnis dalam industri pakaian yang menyediakan pakaian mode terkini dengan nilai tambah pewarnaan alam. Proses pewarnaan alam dilakukan dengan menggunakan tumbuh-tumbuhan yang diolah secara alami tanpa melibatkan zat-zat kimia yang dapat merusak lingkungan. Dévous menasar wanita kelas SES A (*Socio Economic Status*) berusia 18-25 tahun dengan tingkat pengeluaran rutin bulanan (tidak termasuk barang mewah) lebih besar dari Rp2.500.000.

Saat ini masih terdapat sedikit merek pakaian di Jakarta yang memiliki nilai ramah lingkungan. Adapun beberapa merek yang memiliki nilai tersebut belum menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan pasar. Oleh sebab itu, hal ini menjadi sebuah peluang bagi Dévous untuk menyediakan pakaian ramah lingkungan yang juga mengikuti tren mode terkini. Dévous membentuk karakteristik "*classy chic*" sebagai identitas merek bagi pasar sasaran. Pasar sasaran Dévous memiliki kebutuhan pakaian mode terkini, yang memberikan rasa nyaman dan percaya diri, layak dibeli, serta mudah diperoleh. Maka itu, Dévous berusaha memenuhi kebutuhan tersebut dengan cara membangun sebuah situs berbelanja sehingga mudah diakses bagi para wanita urban muda yang melakukan sebagian besar aktivitas di luar rumah. Karakteristik *classy chic* yang ditawarkan oleh Dévous memberikan rasa percaya diri sehingga pengguna pakaian Dévous merasa nyaman. Harga pakaian Dévous berada pada kisaran Rp200.000-400.000 sehingga Dévous dapat

bersaing dengan kompetitor lainnya. Pakaian Dévou telah melalui beberapa proses kontrol kualitas seperti penentuan desain, pemilihan bahan kain, kombinasi warna, detail jahitan sehingga seluruh elemen ini dapat mencirikan karakteristik utama Dévou yakni *classy chic*.

Situs menjadi pilihan Dévou sebagai jalur distribusi penjualan utama. Sementara jalur distribusi Dévou lainnya adalah bazar dan konsinyasi. Analisa kompetitor dilakukan berdasarkan pertimbangan kemiripan pasar sasaran, media penjualan, harga serta karakter yang dapat menjadi substitusi Dévou. Ciel, Velvet, dan Cottonink adalah merek lokal yang menjadi kompetitor potensial Dévou dalam industri ini. Ciel adalah merek lokal yang telah berkecimpung dalam industri ini sejak tahun 2006 dan fokus berjualan melalui jalur distribusi *department store* serta butik. Velvet dan Cotton-ink juga merupakan merek lokal namun berfokus pada penjualan *online*.

Terdapat beberapa pemegang kepentingan utama yang berkaitan dengan Dévou diantaranya yaitu penjahit, pemasok kain, pewarna kain, perancang, dan konsumen. Manfaat yang Dévou berikan bagi penjahit dan pemasok kain adalah pemasukan tambahan. Bagi pewarna kain, Dévou adalah rekan bisnis lokal yang berdomisili di Jakarta, sementara rekan bisnis lainnya berlokasi di Bali dan negara lain. Perancang Dévou dapat merealisasikan ide dan rancangannya sehingga dapat memperkaya pengalamannya di industri pakaian. Konsumen juga memegang peranan yang penting dalam mendukung keberlangsungan bisnis Dévou. Hubungan Dévou dan konsumen tidak

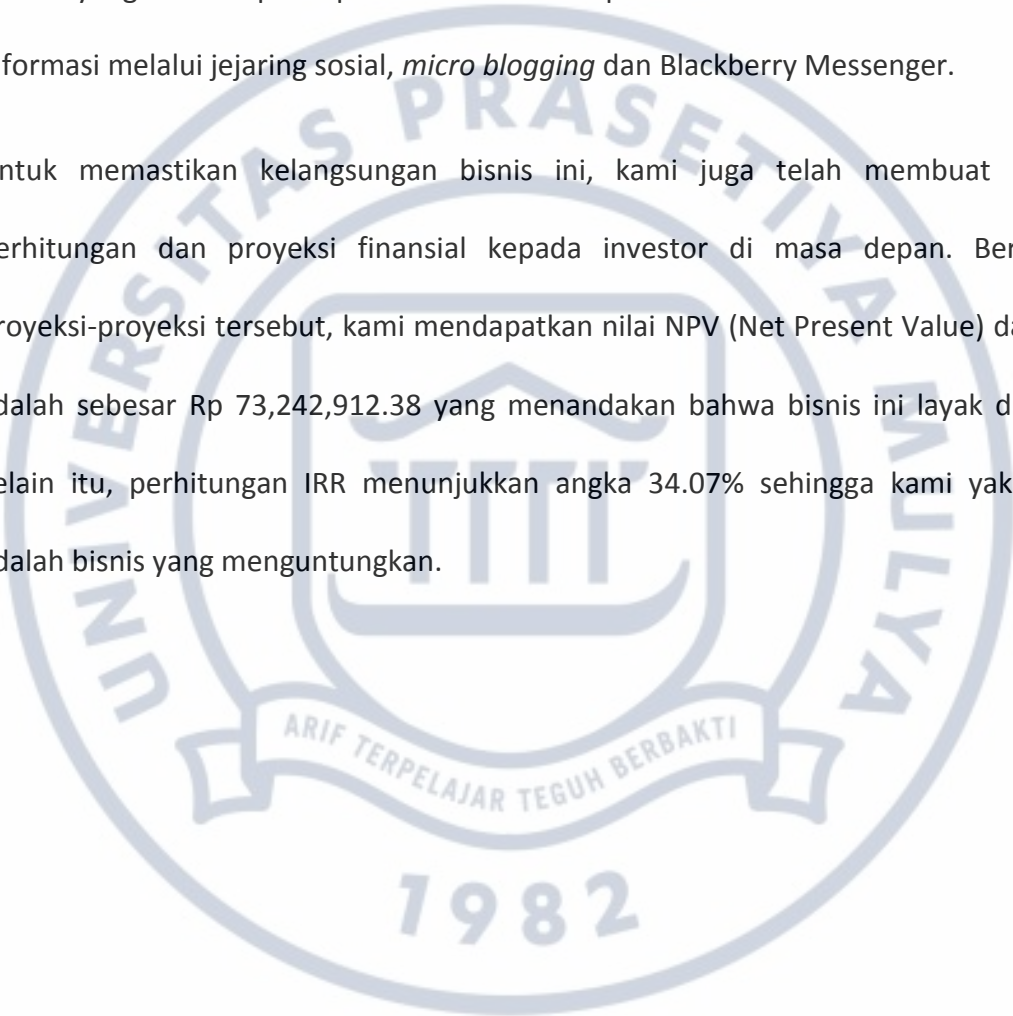
berhenti pada pembelian produk, namun Dévou menjaga hubungan personal melalui program *e-mail marketing*, dan juga dengan memberikan konten informatif bagi konsumen berupa tips-tips yang berkaitan dengan pasar sasaran secara cuma-cuma.

Sejauh ini Dévou telah melakukan riset kualitatif, kuantitatif dan survei lapangan sebagai dasar pengambilan keputusan. Kematangan konsep diuji dengan melakukan riset dan pengembangan awal terhadap proses produksi serta produk final untuk mendapatkan respon pasar yang baik. Hasil survei terhadap pasar sasaran Dévou memberikan respon positif terhadap konsep bisnis. Menilik reputasi dari para pemasok yang menjadi pemain utama dalam keseluruhan proses bisnis, Dévou dapat memastikan keberlangsungan bisnis dengan baik. Pemasok warna memiliki usaha yang telah berdiri sejak lama serta memiliki konsumen luar negeri. Penjahit adalah seorang profesional yang biasa menangani penjahitan pakaian wanita hingga detail yang rumit. Dengan menjaga hubungan baik dan melakukan negosiasi yang menguntungkan kedua belah pihak, maka Dévou dapat mempertahankan kerjasama yang lancar dengan para pemasok sehingga bisnis Dévou dapat berjalan baik ke depannya.

Dévou perlu menghasilkan keuntungan untuk mengembangkan skala bisnis di masa mendatang. Proses penghasilan keuntungan tersebut bertumpu pada penjualan pakaian-pakaian Dévou yang dilakukan melalui media *online*, bazar, serta konsinyasi. Pelaksanaan *soft launching* Dévou adalah pada minggu pertama bulan Juni 2012 dengan pertimbangan kesiapan dari produk serta media utama situs Dévou. Rencana *grand*

launching diperkirakan pada bulan Maret 2013 dengan pertimbangan jumlah model pakaian Dévou yang memasuki siklus ketiga sehingga lebih banyak produk yang dapat ditunjukkan ke publik. *Soft launching* merupakan peluncuran pertama merek serta situs Dévou yang telah dipersiapkan sebelum hari peluncuran merek. Dévou memberikan informasi melalui jejaring sosial, *micro blogging* dan Blackberry Messenger.

Untuk memastikan kelangsungan bisnis ini, kami juga telah membuat beberapa perhitungan dan proyeksi finansial kepada investor di masa depan. Berdasarkan proyeksi-proyeksi tersebut, kami mendapatkan nilai NPV (Net Present Value) dari Dévou adalah sebesar Rp 73,242,912.38 yang menandakan bahwa bisnis ini layak dijalankan. Selain itu, perhitungan IRR menunjukkan angka 34.07% sehingga kami yakin Dévou adalah bisnis yang menguntungkan.



EXECUTIVE SUMMARY

Dévou is an apparel business that provides the latest fashion issues with a value of using natural coloring. This natural coloring process is done by using plants that are processed without involving chemicals that can damage the environment. Dévou's targets are women SES A (Socio Economic Status) aged 18-25 years with monthly expenses (not including luxury goods) greater than Rp2.500.000.

Currently there are still a few eco-clothing brands in Jakarta. Furthermore, those brands that have eco friendly values usually do not provide the products that fit with market demand. Therefore, it became an opportunity for Dévou to provide environmentally friendly clothing that also follows the latest fashion trends. Dévou's characteristic is "classy chic", and it is also as a brand identity for the target market. Dévou's target market deserves for the latest fashion clothes that gave a feeling of comfort and confidence, worth buying, as well as easiness to obtain. Thus, Dévou is trying to fulfill these needs by making a shopping website, so that it can be easily accessible for young urban women who do most of their activities outside home. The characteristics "classy chic" from Dévou gives consumers confidence so that users will feel comfortable wearing Dévou. Dévou's products is sold in the prices range of Rp200,000- 400,000, so that it can compete with other competitors. The process of making the products is always through several quality control processes, such as determining the desain, fabric selection, color

combinations, and stitching detail, so that all these elements can characterize the main characteristics of Dévou: “classy chic”.

Dévou’s choose a website as its primary sales distribution channels. While the other distribution channels are bazar and consignment. Competitor analysis is based on consideration of similarity of the target market, media sales, pricing and substitution of characters. Ciel, Velvet, and Cottonink are the local brands that could be potential competitors in the industry. Ciel is a local brand that has been in this industry since 2006 and focus on selling through department stores and boutiques. Velvet and Cotton-ink are also local brands but focus on online sales.

There are several key stakeholders associated with Dévou, which are tailors, fabric suppliers, color dyeing suppliers, desainers, and consumers. For tailors and fabric suppliers, Dévou give additional revenue as benefits. Dévou is a local business partner who lives in Jakarta, while color dyeing supplier is located in another country and Bali. Dévou designers can realize ideas and designs that can enrich the experience in the apparel industry. Consumers are stakeholders who have a role in supporting business continuity of Dévou. The relationship between Dévou and customer does not stop at the purchase of the product, furthermore Dévou try to maintain personal relationships through e-mail marketing program.

So far Dévou has conducted qualitative research, quantitative and field surveys as basis for decision making. The readiness of the concept was tested by conducting research in

the initial development and the final product to gain market response. Dévou was responded positively along with the concept of business. To ensure business continuity of Dévou, we have to pay attention to the reputation of the suppliers. Colors dyeing suppliers has already have a sustainable business, along with consumers that are located in foreign countries. Professional tailor is needed to deal with women's intricate details in clothing. By keeping a good relationship and a good negotiation, Dévou can sustain cooperation with our suppliers so that this business can run well in the future. Dévou need to generate profits to expand the business scale in the future. The process of earning profit is made through online media, bazaar, as well as consignment.

Dévou's soft launching was made in the first week of June 2013. While the grand launching plan is expected to be conducted in March 2014 with the consideration of the number of models Dévou has while entering the third cycle so that more products can be shown to the public. Soft launch is the first launch of the brand in the website that Dévou prepared before the day of the launch of the brand. Dévou provides information via social networking, micro-blogging and Blackberry Messenger.

To make sure Dévou can run well, we have made the forecast profits for investor in the future. Based on those projections, the NPV value of Dévou is Rp 73,242,912.38, which indicates that this business is very feasible. In addition, the IRR from Dévou is at 34.07%, therefore these calculations show that Dévou is a profitable business.