

RINGKASAN EKSEKUTIF

SPINERO merupakan penyedia jasa di bidang *laundry* spesialis tas, sepatu, dan denim.

Kami memberikan layanan *laundry* yang mengedepankan kepuasan pelanggan melalui variasi, kecepatan, dan kualitas pelayanan, serta harga yang terjangkau mulai dari Rp50.000-Rp250.000. Selain itu kami juga memunculkan *experience* di dalam tempat melalui *layout store* moderen minimalis yang memberikan kesan “anak muda”, dengan warna-warna cerah seperti biru dan kuning sehingga memberikan kesan segar dan sesuai dengan target pasar.

Pasar sasaran kami adalah pria dan wanita berusia 18-34 tahun, kelas ekonomi menengah ke atas, mobilitas tinggi, memerhatikan penampilan, suka bersosialisasi, serta merawat dan menjaga barang.

Konsep yang kami tawarkan diperkuat oleh hasil *beta test* yang memberikan pemahaman mengenai kebutuhan mencuci barang-barang seperti tas, sepatu, dan denim sangat diminati. Hasil *beta test* tersebut juga kami jadikan sebagai bahan pertimbangan untuk pengembangan jasa mencuci kami, agar apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh para pemilik barang terpenuhi.

SPINERO melakukan peluncuran usaha pada tanggal 20 Februari 2012 di toko pertama kami di kawasan Cipete Raya, Jakarta Selatan. Pada saat secara resmi toko SPINERO dibuka, kami melakukan kegiatan promosi dengan memberikan potongan harga sebesar 20% selama tiga bulan.

Setelah melakukan analisa pesaing dan peluang pasar, kami mendapatkan kesimpulan bahwa strategi bersaing yang diambil adalah *market development*. Dengan strategi ini, pada tahun kedua dan seterusnya SPINERO akan meningkatkan penjualan dengan cara ekspansi pasar melalui mendirikan *pick up point* serta layanan antar jemput yang terletak di daerah Senopati dan Jakarta Pusat untuk menghindari risiko dari menyebarnya kompetitor dengan konsep yang sama.

Dengan modal awal sebesar Rp70.000.000 kami melakukan proyeksi keuangan dengan mempertimbangkan tiga keadaan ekonomi (pesimis, normal, dan optimis) dan memperikarakan kelayakan usaha SPINERO sampai dengan lima tahun ke depan. Dari hasil proyeksi kami mendapatkan NPV sebesar Rp599.256.487 dengan *cost of equity* sebesar 25.94%. Waktu yang dibutuhkan untuk *discounted payback period* adalah selama kurang lebih 3 tahun 6 bulan. IRR yang kami peroleh adalah sebesar 112%. Melihat dari hasil proyeksi yang kami lakukan dan potensi pasar untuk lima tahun ke depan, dapat disimpulkan bahwa usaha kami layak untuk dijalankan dan mendapatkan keuntungan yang cukup signifikan.

EXECUTIVE SUMMARY

SPINERO is a service provider in the field of laundry which specializes in bags, shoes, and denim. We provide laundry services that prioritizes customer satisfaction through the varieties, the speed and the quality of service, and offer affordable prices ranging from Rp50.000-Rp250.000. Moreover, we also bring experience in the outlet through a modern minimalist store layout that gives the impression of youth, with bright colors such as blue and yellow in order to depict freshness and to get in the line with the targeted market.

Our target market is men and women aged 18-34 years, within the upper middle class, high mobility, concern with their appearances, like to socialize, as well as to treat and keep their belongings.

The concept that we offer is reinforced by the result of a beta test that provides an understanding that to wash items such as bags, shoes, and denim, is in a great demand. The result of the beta test was also used as a consideration for the development of our washing services, so that what is needed and desired by the owner of the goods is met.

SPINERO launched the business on February 20th 2012 at our first outlet in Cipete Raya area, South Jakarta. When we did the launch, we undertook a promotional activity by giving a 20% discount for the first three months.

After analyzing the competition and the market opportunities, we came to conclude that the competitive strategy to be taken is the market development strategy. With this

strategy, starting in the second year and the following, SPINERO will increase sales by expanding the market by setting up pick up points as well as shuttle services which will be located in Senopati and Central Jakarta area to avoid the risk of the spread of the competitors with the same concept.

With the initial capital as much as Rp70.000.000, we performed a financial projection considering the three states of the economy (pessimistic, normal, and optimistic) and forecasting the business feasibility up to five years. From those projections, we acquire an NPV of Rp599.256.487 with the cost of equity of 25.94%. The time needed for the discounted payback period will be approximately 3 years and 6 months. The obtained IRR is equal to 112%. Judging from the projection results and the market potential in the next five years, it can be concluded that our efforts deserve to be run and will derive significant profit.

