

RINGKASAN EKSEKUTIF

Givegift merupakan usaha kreatif yang menyediakan buket bunga untuk acara wisuda. Givegift menawarkan produk buket berbahan boneka dan bunga, yang lebih terfokus pada bunga palsu. Boneka yang dimasukkan dalam buket mempunyai tema wisuda dengan aksesoris toga dan jubah wisuda. Produk yang ditawarkan dijual dengan kustomisasi ataupun semi kustomisasi. Apabila dengan pemesanan sebelum hari acara, dapat bersifat kustomisasi total, konsumen dapat memilih isi buket. Namun, apabila membeli pada hari acara, konsumennhanya dapat memilih warna bunga dan jenis bonekanya, hal ini dilakukan untuk menghemat waktu penjualan di hari acara.

Target pasar yang dituju adalah usia 15 hingga 34 tahun dimana target banyak menghadiri acara wisuda keluarga atau teman. Buket menjadi produk yang sangat umum untuk menunjukkan apresiasi atas pencapaian seseorang. Peluncuran usaha Givegift resmi dilakukan bekerja sama dengan Groupon Disdus. Givegift masuk pada situs Disdus pada tanggal 20 sampai dengan 24 Juni 2012. Dari hasil peluncuran usaha, kami mendapatkan bahwa konsep wisuda memberikan pendapatan yang pasti pada bisnis ini, karena acara yang pasti diadakan tiap tahun. Hal ini kami jadikan dasar mengapa bisnis berfokus pada acara dan tema wisuda. Dari peluncuran juga terlihat bunga, boneka, dan preferensi lainnya dari produk buket kami. Konsumen lebih banyak yang memilih bunga palsu, untuk boneka lebih banyak boneka beruang dan Hello Kitty. Oleh karena itu saat acara pun kami akan berfokus menyediakan bunga palsu.

Penjualan Givegift akan dilakukan pada dua cara, yaitu penjualan kios saat acara wisuda dan dari situs. Penjualan saat acara wisuda pada tahun pertama dan kedua hanya berfokus pada sembilan universtitas di Jakarta. Pada tahun ketiga dan keempat akan menambah penjualan di empat universitas di Bandung. Di tahun kelima akan berkembang di dua universitas di Jakarta dan satu universitas di Bogor. Karena bisnis yang dapat dikatakan musiman, maka penjualan melalui situs akan memberikan kontribusi pada masa-masa sedikitnya acara wisuda.

Dengan modal disetor sebesar Rp 85.707.121, melalui proyeksi keuangan, kami memperkirakan dapat memperoleh NPV Rp 8.352.927.865 di akhir tahun 2017 dimana terdapat *cost of equity* sebesar 15,32%. Selain itu, tingkat IRR yang diperoleh adalah 257,44%. Setiap pemegang saham juga akan memperoleh dividen. Dari beberapa hal tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak dijalankan dan dapat menghasilkan keuntungan signifikan dalam lima tahun.



Executive Summary

Givegift is a creative business which provides bouquets for graduation ceremony. Givegift offers products of bouquets made of dolls and flowers, which focuses more on artificial flowers. Dolls used in the bouquets will have graduation themes such as graduation gown and hat as its accessories. Products offered can be customized based on customer's preferences. Total customization can be done for pre-order purchase. However, on the spot purchases can only select flowers color and types of dolls due to time efficiency on the day of event.

Givegift's target market is those with age ranging from 15 to 34 years old, whereby people within this target attend their friends' or families' graduation. Bouquet has become common products to express appreciation for an achievement. Givegift was launched in corporation with Groupon Disdus (online shopping) on 20 – 24th June 2012. From the launching, it showed that Givegift's graduation concepts could generate income constantly. It is because graduation is an yearly event and is carried out throughout the year. In addition, customers are found to prefer buying artificial flowers, and bear stuffed toys and Hello Kitty. This is why Givegift decides to focus in graduation event by providing artificial flowers and dolls for the bouquets.

Givegift will focus on two ways of selling: set up booth on graduation ceremony, and through website. For the first and second year, selling in relation to graduation ceremonies will focusing in 9 universities in Jakarta. For the third and fourth years we will expand to 4 universities in Bandung. In the fifth year, additional 3 universities will be 2 in Jakarta and 1 in Bogor. Since graduation ceremony could be seasonal business, selling through website is expected to generate constant sales throughout the year.

With capital of Rp 85.707.121, Givegift projects the NPV will grow to Rp 8.352.927.865 by the end of 2017, whereby cost of equity will be 15,32%. Hence, IRR achieved will be 257,44%. Dividend will be distributed among shareholders yearly.

Based on the financial projection, in conclusion, this business is worth to do and will generate significant profit in 5 years time.

