

## Ringkasan Eksekutif

Gravira adalah penyedia layanan kaos *custom*<sup>1</sup> satuan secara *online*. Kaos sangat populer dipakai oleh semua orang terutama untuk mereka yang berumur 14 – 29 tahun dengan tingkat SES A dan B. Kaos dipakai pada kegiatan kasual dan sering dipakai sebagai media aktualisasi diri. Dengan menawarkan jasa *custom* untuk desain-desain kaos yang akan dibeli, Gravira bisa menjawab kebutuhan pemakai kaos tersebut dalam mencari kaos yang bersifat *personal* dan bisa menjadi media bagi mereka untuk berekspresi. Gravira melihat hal ini sebagai peluang usaha dan ingin membawa pengalaman baru dalam membuat kaos *custom* satuan. Gravira menggunakan situs sebagai media agar pelanggan bisa langsung mendesain kaosnya secara *online* dan metode *direct to garment* untuk mencetak kaos. Metode tersebut bisa menghasilkan cetakan yang lebih baik dan lebih berwarna dibandingkan metode sablon digital lainnya seperti *transfer paper* ataupun *flex*.

Dengan menempatkan diri sebagai penyedia layanan kaos *custom* secara *online* maka pesaing langsung Gravira adalah mereka yang menyediakan layanan kaos *custom* secara *online* juga, seperti IdeaRocks. Sedangkan pesaing tidak langsung dari Gravira adalah penyedia layanan kaos *custom* bukan secara *online* seperti T-lab.

Gravira akan terus dikembangkan karena pasar pengguna internet di Indonesia terus berkembang. Dalam 8 tahun terakhir pertumbuhan pengguna internet di Indonesia sebesar 145%. Sedangkan tingkat penetrasinya baru sebesar

---

<sup>1</sup> *Custom* yang kami maksud adalah memberikan kebebasan untuk konsumen untuk menentukan desain yang akan dia aplikasikan ke dalam kaos.

13% dan diprediksi masih akan terus berkembang. Melihat hal tersebut, Gravira akan mengembangkan bisnisnya secara intensif dalam 5 tahun ke depan melalui penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar dan integrasi dengan rekanan usaha.

Berkembangnya bisnis Gravira tentu akan membawa perubahan baru bagi masyarakat dalam perolehan kaos *custom* dan pemberian kesempatan bagi mereka untuk mendapatkan penghasilan tambahan melalui program royalti Gravira. Penggunaan teknologi *direct to garment* juga akan membantu menjaga lingkungan karena metode ini menggunakan bahan baku yang ramah lingkungan.

Dari sisi proforma keuangan perusahaan dalam jangka waktu 5 tahun kedepan menunjukkan hal yang baik. Hal ini terlihat dari *net present value* (NPV) yang positif dengan nilai Rp 107.570.789,03 dengan IRR 41.7%. Masa pengembalian modal (*payback period*) bisa tercapai dalam jangka waktu 2 tahun 9 bulan. Kedua indikator ini dirasa sudah mampu memuaskan keinginan para pemilik atau investornya, dan menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.

## Executive Summary

Gravira is an online t-shirts customizing service. T-Shirt have always been a very popular item, especially for those who aged 14-29 years old with social economic status in the ranged of A – B. T-Shirt which is mostly worn for casual events are often used as a medium for self expression. By offering services that enable our users to have a custom-designed t-shirt, we can fulfill their needs in finding a t-shirt that is personal enough and can act as a medium for them to express themselves. We perceived this as a business opportunity and wanted to bring a new experience in making a custom t-shirt in the marketplace. Gravira utilizes website as the media for users can design their t-shirt online and adopts the latest technology to print the t-shirt, which is direct to garment method. This method produces more colorful and better prints than other digital printing method such as transfer paper or flex.

By positioning itself as an online t-shirts customization service, Gravira's direct competitors are those who offer online t-shirt customization as well, such as Idearocks. On the other hand, Gravira's indirect competitors are those who also offer t-shirt customization but not through online media or the internet, such as T-Labs.

Gravira will continue to be developed because of the growing number of internet users in Indonesia. In the last eight years the growth of these users reached 145%. Meanwhile the penetration rate was only 13% and was predicted to keep increasing in the future. Based on this fact, Gravira will intensively develop its business within the next five years through market penetration, market

development, product development, and integration with Gravira's business partners.

In the future Gravira will enhance the way the community acquiring a custom t-shirt for their self-expression medium and also open a bigger opportunity for them to gain some additional income through Gravira royalty program. The direct to garment technology will also allow Gravira to help creating a better environment, because this method uses environmental friendly materials.

In the next five years, Gravira has a promising financial performance which is shown by its positive net present value (NPV) with value Rp 107.570.789,03 and return 41.7%. Gravira will achieve its payback period within 2 years and 9 months. All these indicators are deemed capable of satisfying the desire of the owners of investors, and show that the business is feasible.

