

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Sirius bergerak dalam bidang industri aksesoris kamera khususnya tas kamera. Kami menawarkan tas kamera yang memiliki fungsi dan desain yang berbeda dengan tas kamera yang cenderung monoton pada umumnya. Produk ini diwujudkan melalui perpaduan perancangan konsep pemakaian multifungsi dengan desain aliran klasik moderen yang elegan, sehingga tas kamera kami tidak akan termakan oleh waktu dan memiliki banyak fungsi tanpa menghilangkan kesan elegan yang ingin kami berikan. Produk kami juga memiliki nilai ekonomis jika dibandingkan dengan produk tas kamera yang telah beredar dipasaran dengan kualitas yang sama.

Target pasar yang kami tuju adalah golongan fotografer hobi dan profesional pengguna kamera digital SLR usia 20 sampai 34 tahun dimana produk yang kami tawarkan memiliki fungsi dan desain yang dapat digunakan tidak hanya dalam kegiatan fotografi namun juga kegiatan sehari-hari. Konsep yang kami tawarkan diperkuat oleh hasil *beta test* yang memberikan pemahaman mengenai kebutuhan fotografer hobi dan profesional akan tas kamera. Dari hasil *beta test* tersebut juga kami jadikan sebagai bahan pertimbangan untuk pengembangan produk selanjutnya yang tidak hanya memfokuskan pada tas kamera digital SLR saja namun juga aksesoris untuk kamera saku.

Sirius melakukan peluncuran produk pada tanggal 14 September 2010 lewat situs resmi kami [www.siriusbag.com](http://www.siriusbag.com). Pada saat peluncuran kami melakukan kegiatan promosi dengan memberikan potongan harga sebesar 10% bagi sepuluh pembeli pertama. Kegiatan peluncuran kami juga disosialisasi oleh situs-situs dan forum-forum fotografi serta fesyen.

Dengan volume penjualan kamera digital SLR di dunia tahun 2009 bertumbuh 102.3% dan di tahun 2010 ini diperkirakan meningkat lebih tinggi sebesar 111.1%<sup>1</sup>, baiknya kompetensi sumber daya manusia yang kami miliki, dan hasil beta tes yang menunjukkan bahwa produk kami diminati oleh target pasar, maka peluang Sirius dalam menciptakan produk komplementer bagi fotografer hobi dan profesional untuk terus berkembang masih terbuka lebar. Untuk penjualan di tahun pertama ini kami masih memfokuskan penjualan langsung melalui situs resmi kami, di tahun berikutnya kami mulai menekankan pada penjualan tidak langsung lewat konsinyasi pada toko-toko retail yang menjual perlengkapan kamera, di tahun 2012 dan 2013 kami berencana mencoba memasuki pasar ekspor dan membangun toko sendiri di Jakarta. Diharapkan di tahun berikutnya pangsa pasar kami berkembang sampai negara Singapura, Malaysia, dan Australia.

Dengan modal awal sebesar Rp 25.000.000, kami melakukan proyeksi keuangan dan memperkirakan kelayakan usaha kami sampai lima tahun kedepan. Dari hasil tersebut kami mendapatkan NPV sebesar Rp 2.000.000.000 dengan *cost of equity* sebesar 8%. Selain itu IRR yang kami peroleh adalah 98%. Jika dilihat dari potensi pasar dan proyeksi keuangan yang kami lakukan untuk lima tahun kedepan, dapat disimpulkan bahwa usaha kami layak untuk dijalankan dan dapat memberikan keuntungan yang signifikan.

---

<sup>1</sup> <http://www.bloggaul.com/kangharri/readblog/112644/pasar-kamera-digital-tetap-subur>

## EXECUTIVE SUMMARY

Sirius moved in the camera accessories industry, especially camera bag. We offered camera bag that had function and design that were different from the other general monotonous camera bag. This product was realized through concept planning combination of multifunctional use with elegant modern-classic design, so our camera bag model will be long lasting and had many functions without eliminating the elegant impression. Our product also had the economical value if compared to others that circulated with the same quality.

The target market that we aim is the group of hobby and professional forografer age 20 up to 34 years using SLR camera, where the product that was offered by us had the function and the design that could be used not only in the photography activity but also daily activity. The concept that was offered by us was reinforced by result of beta test that gave the understanding regarding the forografer preferences of camera bag. The result of beta test will also be considered for the development of our further product, not only for SLR camera but also pocket camera.

Sirius launched the product on September 14<sup>th</sup>, 2010 through our official site. When our launching was carried out, we made promotion activity by giving 10% discount for the first ten buyers. Our launching activity was also socialized by sites and forums for photography as well as fashion.

With the sales volume of SLR camera in the world in 2009 grew 102.3% and it was estimated to increase 111.1% in 2010<sup>2</sup>, competent human resource that we owned, and the result of beta test showed that our product has been accepted by our target market, then Sirius's opportunity to develop in creating complementary product for forografer is still wide open. For this first year we still focus on direct selling through our official site, in our following year we will begin to emphasize indirect selling through consigned to retailer that sold camera equipment, in 2012 and 2013 we planned to try to enter the export market and build offline store in Jakarta. We hope in the following year our market share will grow up to Singapore, Malaysia, and Australia.

We started the business with common stock 25 million rupiahs, we carried out financial projection and estimated the worthiness until five years in the future. From these results we got NPV around 2 billion rupiahs with the cost of equity of 8%. Moreover, we gain IRR at 98%. If we see from the market potential and financial projection for the next five years, we able to concluded that Sirius is feasible to run and could give significant profit.

---

<sup>2</sup> <http://www.bloggaul.com/kangharri/readblog/112644/pasar-kamera-digital-tetap-subur>