

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Perkembangan industri *vintage fashion* 1 tahun yang lalu berkembang dengan pesat. Perkembangan tersebut dapat dirasakan pada industri *clothing*, sepatu, dan aksesoris. Saat ini, industri *vintage fashion* hampir memasuki pada tahap *mature* di dalam *product life cycle*. Preferensi masyarakat pun diperkirakan akan mulai bergeser ke dalam segmen baru, meninggalkan apa yang menjadi tren di hari kemarin.

Sebagai salah satu pemain di dalam industri *leather goods* yang masuk ke dalam kategori aksesoris, VOYEJ merasa sangat penting untuk melakukan ekspansi secara bisnis. Ekspansi ini ditujukan selain untuk mengembangkan perusahaan secara menyeluruh, tetapi juga bertujuan untuk menciptakan *customer loyalty* untuk VOYEJ. VOYEJ sekarang fokus di dalam produk dompet dan mengacu pada industri *vintage fashion*. Keunikan VOYEJ adalah dalam penggunaan bahan dasar kulit sapi nabati yang mempunyai kelebihan dalam proses evolusi perubahan warna kulitnya. Kulit nabati atau *vegetable tanned leather* adalah sebuah jenis kulit yang pada proses penyamakannya menggunakan ekstrak tumbuhan atau pepohonan.

Dalam waktu lima tahun ke depan, VOYEJ sendiri akan melebarkan lini produk ke kategori aksesoris (*dompet, card case, key chain, tas pinggang, tas ukuran kecil*) dan juga secara perlahan akan bergeser ke industri *modern fashion*. Hal ini harus dilakukan mengingat bahwa *habit* orang dalam membeli dompet untuk jangka waktu

yang cukup lama (di atas satu tahun), maka untuk menciptakan *customer loyalty*, VOYEJ harus bisa menyediakan lini produk selain dompet yang dapat menarik *customer* untuk melakukan pembelian kepada VOYEJ lagi.

Strategi yang digunakan oleh VOYEJ untuk melakukan ekspansi adalah melebarkan pasar untuk dapat merambah pasar yang lebih luas. Saat ini, *target market* dari VOYEJ cukup *selected* dan *niche*. Untuk dapat melakukan ekspansi, pasar yang dilayani oleh VOYEJ harus dilebarkan, karena itu VOYEJ secara perlahan beralih industri menjadi *modern fashion*, di mana pasar tidak hanya untuk masyarakat yang mengenal atau memakai *denim jeans* tetapi juga menuju pasar secara lebih luas. Dengan juga digunakannya sistem penjualan melalui *online store*, kami juga memiliki peluang untuk dapat masuk ke dalam pasar internasional, di mana calon konsumen dari luar negeri dapat dengan mudah mengakses website kami dan membeli produk kami. Sejauh ini, sudah ada 6 unit barang yang berhasil terjual ke luar negeri.

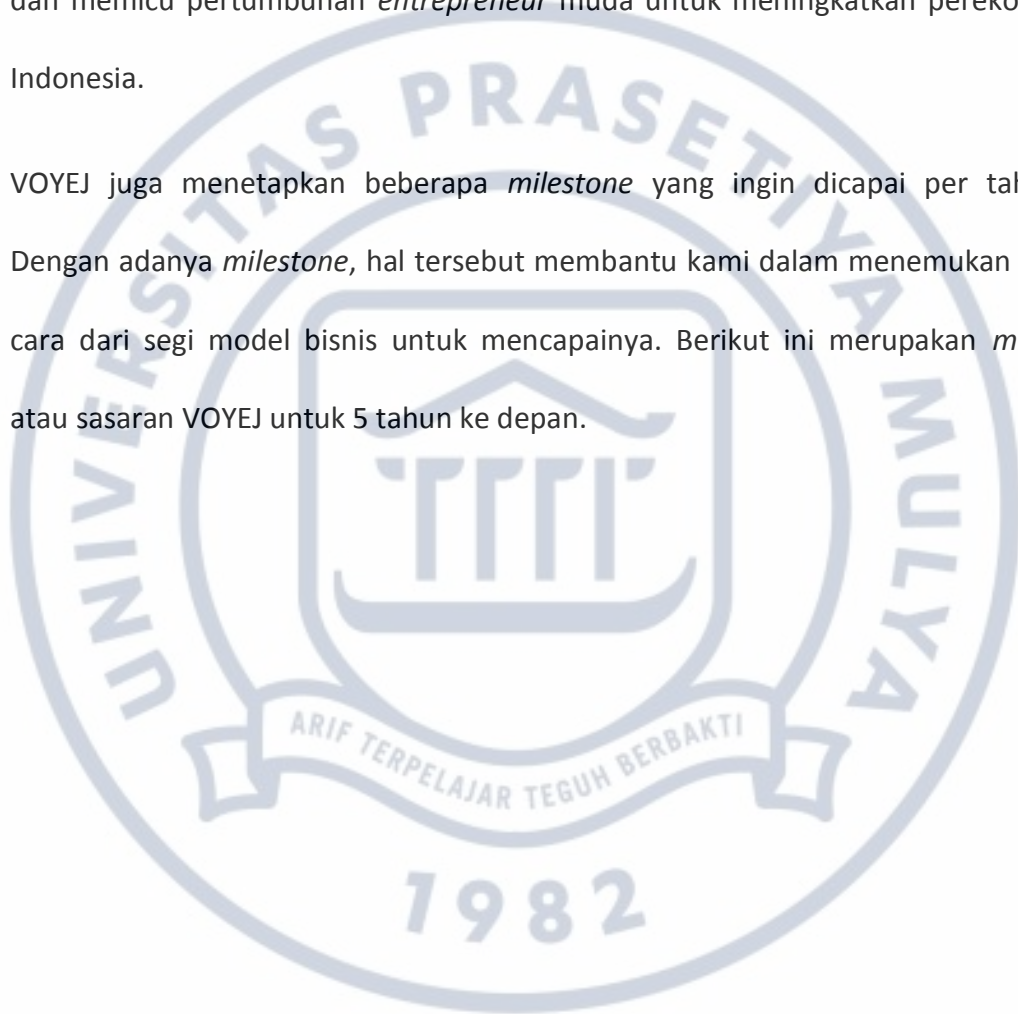
Sampai pada saat tugas akhir ini ditulis, kami telah berhasil melakukan penjualan sebanyak 141 unit barang gabungan dari VOYEJ dalam waktu 5 bulan setengah.

Barang tersebut berupa 39 unit *belt clip* dan 102 unit dompet.

Analisis keuangan dalam proyeksi 5 tahun ke depan menunjukkan bisnis VOYEJ layak dijalankan. Hal itu ditunjukkan dengan beberapa parameter yaitu NPV mencapai Rp 8,322,101,030 , pay back period kurang dari setahun, dan IRR sebesar 46% berada diatas nilai WACC yang sebesar 16.65%.

Proyeksi pencapaian VOYEJ dalam waktu 5 tahun ke depan dibagi menjadi beberapa aspek. Dari aspek ekonomi, VOYEJ dapat menjalankan sistem gaji per bulan dengan besar nominal yang terus meningkat. Secara aspek sosial, kami ikut berkontribusi dalam mensejahterakan SDM Indonesia, meningkatkan kebanggaan akan merk lokal, dan memicu pertumbuhan *entrepreneur* muda untuk meningkatkan perekonomian Indonesia.

VOYEJ juga menetapkan beberapa *milestone* yang ingin dicapai per tahunnya. Dengan adanya *milestone*, hal tersebut membantu kami dalam menemukan ide dan cara dari segi model bisnis untuk mencapainya. Berikut ini merupakan *milestone* atau sasaran VOYEJ untuk 5 tahun ke depan.



## EXECUTIVE SUMMARY

The massive trend of vintage fashion industry since a year ago was growing significantly. The growth impacted the clothing, shoe, and accessories industry. Recently, vintage fashion industry is nearly on maturity phase regarding to product life cycle. People's preferences is expected to shift into new segment, leaving what was the yesterday trend.

To be one of the players in leather goods industry, VOYEJ thinks that it is very important to expand our business. The expansion itself is not just to develop the overall company and business, but to create a customer loyalty for VOYEJ.

VOYEJ is now focusing in wallet category that refers to vintage fashion style. The uniqueness of the raw material that VOYEJ uses is from the vegetable tanned cowhide leather. It is the type of leather that will evolve its color and shape with some usage. Vegetable tanned leather is a type of process leather using tree bark ingredients in its tanning process.

In five years time from now, VOYEJ will be expanding with a new line up to accessories category (wallet, card case, key chain, hip bag, and pouch) and slowly shifting into modern fashion industry. This is a step that we must take to create customer loyalty, because take into account, that when people bought a wallet, it is going to be used for a long phase time (more than a year). So, to achieve repeated buying for our existing customer, we have to create a new line up besides wallets.

VOYEJ is using market expansion strategy, market development strategy, and product development strategy, to achieve our goal with wider market. Currently, VOYEJ's target market is quite selected and niche. To be able to expand, VOYEJ has to stretch the target market, that's why we are planning to shift into modern fashion industry, where the opportunity is not only for those who are wearing denim jeans, but also aiming into wider market. With one of our online store facility, we have bigger chance to be able to step into international market, where our potential customer can easily access our website to see and buy our products. So far, we already sold 6 units to overseas.

By the time this thesis is being written, we have already sold 141 units of our mix products within five and a half month. Those items are 39 units of belt clip and total 102 units of wallet.

Finance analysis in 5 years time projection shows us that VOYEJ is visible as a business to run. This point is validated with several parameters, which is, NPV that reach Rp. 8,322,101,030, payback period with less than a year, and estimated IRR 46% is above the WACC score 16.65%.

What we want to achieve in 5 years time can be divided into several aspects. From economic aspect, we hope that we can start to use wage system per month with growing figures and to get break even point with wages system within a year. In social aspect, we contribute to the welfare of Indonesian human resources, increase that local pride brand awareness, and trigger the growth of local young entrepreneur to boost Indonesian economy.