

RINGKASAN EKSEKUTIF

Industri perhiasan merupakan salah satu industri yang memiliki peningkatan perkembangan yang konsisten selama beberapa tahun terakhir di Indonesia dengan nilai pasar sebesar 2,07 miliar dollar Amerika di tahun 2023. Menurut data dari Statista (2024), pendapatan pada pasar segmen perhiasan di Indonesia rata-rata bertumbuh sebesar 8,8% per tahun dalam empat tahun terakhir (2020-2023) dan diproyeksikan akan terus bertumbuh setiap tahunnya. Pertumbuhan tersebut, jauh lebih besar dibandingkan laju pertumbuhan ekonomi Indonesia sebesar 4,8% selama sembilan tahun terakhir (Databoks, 2023) dan tingkat inflasi negara Indonesia yaitu 2,91% selama empat tahun terakhir (Bank Indonesia, 2024).

Setelah melakukan observasi terhadap peluang di industri perhiasan yang menunjukkan potensi pertumbuhan tahunan melebihi tingkat inflasi dan suku bunga serta mengidentifikasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh konsumen perhiasan, penulis merancang konsep bisnis inovatif bernama YOLUXE. Sebelum meluncurkan koleksi pertama, YOLUXE telah melakukan serangkaian penelitian, termasuk penelitian kualitatif, penelitian kuantitatif, uji alfa, dan uji beta untuk memvalidasi ide bisnis dan menggali informasi lebih mendalam. Berdasarkan hasil penelitian tersebut ditemukan preferensi konsumen terhadap perhiasan perak yang dapat di *mix and match*, memiliki ukuran yang fleksibel, menggunakan bahan perak berkualitas tinggi, serta bahan yang anti alergi yang menjadi dasar produk YOLUXE.

Konsep perhiasan YOLUXE terinspirasi dari permasalahan umum yang dialami oleh konsumen, yaitu dermatitis kontak alergi yang disebabkan oleh bahan dasar perhiasan. YOLUXE memberikan solusi melalui lapisan emas tambahan yang lebih aman untuk kulit sensitif. Keunikan utama YOLUXE ada pada konsep *mix and match* sehingga konsumen dapat mengkombinasikan warna dan varian perhiasan sesuai dengan selera mereka. Selain itu, YOLUXE juga menyediakan perhiasan dengan ukuran yang dapat disesuaikan dengan pergelangan tangan, memberikan kenyamanan dan kepuasan lebih bagi konsumen.

Target pasar yang dituju mencakup penduduk Indonesia berjenis kelamin perempuan yang berada di provinsi DKI Jakarta, Bali, Daerah Istimewa Yogyakarta, dan Banten, dengan rentang usia 18-24 tahun, yang terdiri dari mahasiswa, pekerja pemula, dan mungkin pengusaha muda dari kelas menengah ke atas dengan pengeluaran sekitar 1,2 juta hingga 6 juta per bulan. Mereka termasuk dalam tipe VALS *Innovators* dan *Experiencers*. Pada peluncuran pertama, YOLUXE menghadirkan tiga tipe liontin dan empat tipe rantai yang dapat dikombinasi sepenuhnya oleh konsumen. YOLUXE akan mengeluarkan koleksi lagi yang terdiri dari 2 liontin dan 2 rantai tiap koleksinya. Sejak peluncuran pertama pada tanggal 15 Maret 2024 hingga 15 Juli 2024, YOLUXE berhasil menjual 60 pcs *pendant* dan 126 pcs *chain* melalui platform e-commerce Shopee dan TikTok Shop, serta melalui bazaar.

Selama menjalankan proyek bisnis, YOLUXE menyimpulkan bahwa nilai yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan minat konsumen, yang terbukti dari jumlah pembelian produk YOLUXE oleh konsumen dengan berbagai alasan. Nilai utama YOLUXE, yakni perhiasan *mix and match* dan kustomisasi ukuran, merupakan inovasi baru bagi target pasar. Selain itu, fitur anti alergi dan anti karat yang ditawarkan YOLUXE masih jarang ditemukan pada produk kompetitor. Dari segi finansial, YOLUXE diproyeksikan akan mencapai *break even point* setelah 6 bulan dan menjual 1.119 pcs perhiasan. YOLUXE juga diproyeksikan akan memiliki *net present value* yang positif, yaitu sebesar Rp 207.756,484,84 dengan *internal rate of return* sebesar 494% atau lebih besar dari suku bunga. Oleh karena itu, bisnis YOLUXE sangat layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut.

Kata Kunci	:	Perhiasan perak, perhiasan yang dapat dikombinasi, perhiasan anti-alergi, kustomisasi ukuran
Industri	:	Perhiasan

EXECUTIVE SUMMARY

The jewelry industry is one of the industries that has seen consistent growth over the past few years in Indonesia, with a market value of 2.07 billion US dollars in 2023. According to data from Statista (2024), revenue in the jewelry segment market in Indonesia has grown by an average of 8.8% per year over the past four years (2020-2023) and is projected to continue growing annually. This growth rate is significantly higher than Indonesia's economic growth rate of 4.8% over the past nine years (Databoks, 2023) and the country's inflation rate of 2.91% over the past four years (Bank Indonesia, 2024).

After observing the opportunities in the jewelry industry, which shows annual growth potential exceeding inflation and interest rates, and identifying various problems faced by jewelry consumers, the researcher designed an innovative business concept called YOLUXE. Before launching its first collection, YOLUXE conducted a series of research, including qualitative research, quantitative research, alpha testing, and beta testing to validate the business idea and gather deeper insights. Based on the research results, it was found that consumers prefer silver jewelry that can be mixed and matched, has flexible sizing, uses high-quality silver materials, and is hypoallergenic, which forms the foundation of YOLUXE's current products.

YOLUXE offers mix and match gold-plated bracelets made of 925 sterling silver with a hypoallergenic alloy. With a flexible and customizable design, this concept was inspired by common problems experienced by consumers, namely contact dermatitis caused by jewelry materials. YOLUXE provides a solution through jewelry with an additional gold layer that is safer for sensitive skin. YOLUXE's main uniqueness lies in the mix and match concept, where consumers can combine colors and variants of jewelry according to their preferences. Additionally, YOLUXE also provides jewelry with adjustable sizing to fit the wrist, offering greater comfort and satisfaction to consumers.

The target market includes female residents of Indonesia in the provinces of DKI Jakarta, Bali, Special Region of Yogyakarta, and Banten, aged 18-24 years, comprising students, entry-level workers, and possibly young entrepreneurs from the upper-middle class with monthly expenditures of around 1.2 million to 6 million IDR. They fall under the VALS types Innovators and Experiencers. For the first launch, YOLUXE presents three types of pendants and four types of chains that can be fully combined by consumers. YOLUXE plans to release two more collections, each consisting of two pendants and two chains. Since the first launch on March 15, 2024, until July 15, 2024, YOLUXE has successfully sold 60 pendants and 126 chains through e-commerce platforms Shopee and TikTok Shop, as well as through bazaars.

During the business project, YOLUXE concluded that the value offered aligns with consumer needs and interests, as evidenced by the number of YOLUXE product purchases for various reasons. YOLUXE's main value, namely mix and match jewelry and size customization, represents a new innovation for the target market. Moreover, the hypoallergenic and anti-rust features offered by YOLUXE are still rare in competitor products. Financially, YOLUXE is projected to reach the break-even point after 6 months and sell 1.119 pieces of jewelry. YOLUXE is projected to have a positive net present value of IDR 207.756.484,84 with an internal rate of return of 494%, which is higher than the interest rate. Therefore, the YOLUXE business is highly feasible to be run and further developed.

Keywords	:	Silver jewelry, mix and match jewelry, anti-allergic jewelry, size customization
Industry	:	Jewelry