KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Ide bisnis yang dipilih untuk dijadikan pengembangan bisnis adalah *showroom* mobil bekas. Hal tersebut dikarenakan dengan kondisi ekonomi, banyak masyarakat yang tidak mampu untuk membeli mobil baru sehingga penjualan terhadap mobil bekas selalu stabil dan minat masyarakat terhadap mobil bekas mengalami peningkatan setiap tahunnya terutama saat penerapan peraturan pemerintah tentang aturan ganjil genap. Oleh karena itu penulis memilih usaha ini agar dapat menjadi bisnis yang berkelanjutan karena dunia otomotif akan terus berkembang. Penulis membuat bisnis *showroom* yang menjual mobil bekas dengan harga yang kompetitif dan berkualitas sesuai dengan keadaan mobil. Dengan ini, diharapkan bisnis yang dijalankan akan menjadi bisnis yang berkembang.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Brial Auto memiliki visi, “Menjadi *showroom* terbaik yang dikenal dan dipercaya di DKI Jakarta”. Sedangkan misinya adalah sebagai berikut:

a. Mengutamakan pelayanan terbaik dan terpercaya

b. Menyediakan mobil bekas yang berkualitas dan terjangkau

3. Produk

Produk yang dijual *Brial Auto* adalah produk mobil bekas yang terletak di Jl. Asem Baris Raya No.3, Jakarta Selatan.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

4. Persaingan

Brial Auto memiliki 2 pesaing yaitu Berdikari dan *Green Car Spa* yang berada dalam domisili yang sama. Berikut adalah sekilas hasil pengamatan yang dilakukan yang dapat dilihat pada Tabel 9.1 yang berasal dari Tabel 3.1.

Tabel 9.1

Perbandingan Pesaing

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Berdikari	1. Memiliki karyawan yang berpengalaman 2. Menjual mobil kelas atas 3. Memiliki kondisi mobil yang baik	1. Hanya terdapat varian mobil kelas atas 2. Promo kurang banyak 3. Harga relatif tinggi
Green Car Spa	1. Menghadirkan mobil yang relatif murah 2. Memiliki koleksi mobil yang banyak diminati orang	1. Tempat yang kurang strategis 2. Kondisi mobil standar 3. Tidak bisa memilih mobil yang selain di *display*

Sumber: *Observasi Penulis, Desember 2019*

Para pesaing dari *Brial Auto* memiliki kekuatan dan kelemahannya masing-masing. *Brial Auto* melihat kelemahan dari pesaing sebagai peluang dan kekuatan pesaing sebagai pembelajaran yang dapat dicontoh dan ditiru jika itu baik.

5. Target dan Ukuran Pasar

Brial Auto memiliki target pasar seluruh masyarakat Jakarta dengan usia 17 tahun ke atas. Masyarakat dari kalangan menengah hingga atas dengan gaya hidup yang mempunyai mobilitas tinggi dengan kendaraan roda empat.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

6. Strategi Pemasaran

Brial Auto memiliki beberapa strategi pemasaran yang dilakukan sebagai berikut:

a. Media Sosial

Salah satu media yang akan digunakan oleh *Brial Auto* dalam memasarkan bisnisnya adalah media sosial. Media sosial dipilih sebagai media pemasaran yang utama karena biaya promosinya yang murah dan memiliki pengguna yang banyak. Di era globalisasi sekarang, kecanggihan teknologi diimbangi dengan penggunaan internet yang semakin berkembang. Cara yang digunakan dalam pemasarannya adalah *endorsement* ataupun *paid partnership* dengan para *influencer*.

b. Kartu Nama

Brial Auto menggunakan kartu nama untuk menunjang penjualannya dengan maksud memberikan informasi dan mengingatkan kepada calon pembeli kemana harus menghubungi jika ingin membeli mobil bekas.

c. Brosur

Brial Auto menggunakan media cetak untuk memasarkan bisnisnya. Brosur berfungsi untuk memberitahu keberadaan suatu bisnis dan mengetahui apa jasa yang dijual dari bisnis tersebut. Brosur digunakan untuk pemasaran berskala kecil.

d. Neon Box

Brial Auto menggunakan *neon box* untuk memberikan informasi secara jelas letak *showroom* berada. *Neon box* juga berfungsi sebagai tanda supaya calon pelanggan bisa melihat jelas ada *showroom* di daerah tersebut.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

7. Tim Manajemen

Brial Auto akan mempekerjakan 5 orang tenaga kerja, yang memiliki *job desk* sesuai dengan bagiannya. *Manager* berjumlah 1 orang, montir 1 orang, *office boy* 1 orang, *sales* 1 orang, dan tukang poles 1 orang. Seluruh bagian divisi bertanggung jawab kepada manajer. Tugas manajer sendiri adalah mengawasi kinerja yang dilakukan oleh semua divisi dan sebagai pemberi keputusan akhir dalam melakukan suatu tindakan kerja.

8. Kelayakan Keuangan

Analisis kelayakan usaha dilakukan untuk menilai apakah suatu investasi layak dilakukan pada usaha tersebut atau tidak. Dalam hal ini, *Brial Auto* menggunakan 4 analisis usaha yang dilakukan yaitu *Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PP),* dan *Internal Rate of Return (IRR).*

Analisis *NPV Brial Auto* nilainya lebih besar dari 0 yaitu Rp 1.576.314.155,05,-. *Payback Period* kurang dari 5 tahun yaitu selama 10 bulan 27 hari. *Profitability Index Brial Auto* lebih besar dari 1 yaitu sebesar 1,1892755870. *Internal Rate of Return* lebih besar dari suku bunga bank swasta yaitu sebesar 24,740%. Dari keempat analisis di atas menunjukkan bahwa usaha *Brial Auto* layak untuk dijalankan.

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Analisis *Break Even Point (BEP)* merupakan suatu analisis kelayakan usaha untuk mengetahui kapan perusahaan tidak mendapatkan laba maupun rugi. *BEP* memiliki nilai tambah yaitu membantu perusahaan menentukan harga yang sesuai untuk mencegah kerugian, mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai untuk menghindari

kerugian dan memperoleh profit. Berikut ini pada Tabel 9.2 hasil perhitungan analisis *BEP Brial Auto*.

Tabel 9.2

Hasil Perhitungan *Break Even Point (BEP)* Dalam Rupiah *Brial Auto*

Tahun 2021 – 2025

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Penjualan	Kontribusi Margin	BEP
2021	Rp 237.651.400,0	Rp 7.391.772.149,2	Rp 8.520.000.000,0	0,132421109	Rp 1.794.664.018,03
2022	Rp 265.702.009,0	Rp 7.943.051.517,5	Rp 8.510.000.000,0	0,066621443	Rp 3.988.235.556,14
2023	Rp 286.523.061,7	Rp 10.971.433.529,9	Rp 11.745.000.000,0	0,065863471	Rp 4.350.257.527,80
2024	Rp 308.938.078,4	Rp 13.069.921.399,4	Rp 14.060.000.000,0	0,070418108	Rp 4.387.196.511,50
2025	Rp 333.081.040,5	Rp 17.508.518.439,2	Rp 18.640.000.000,0	0,0607018	Rp 5.487.169.045,47

Sumber: *Tabel 7.18*

Dari analisis *BEP* di atas bahwa penjualan *Brial Auto* lebih besar dari nilai *BEP* setiap tahunnya, untuk itu bisnis dapat dikatakan layak dijalani.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie