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

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep bisnis

C&C merupakan online shop pakaian kaos oblong dan premium yang memiliki target penjualan adalah pasar komunitas yang lebih spesifik sehingga dapat mencapai target yang lebih jelas, seperti komunitas yang memiliki hobi atau kesukaan tertentu. C&C juga dapat melakukan produksi custom bagi konsumen yang ingin mencetak desainnya sendiri pada pakaian yang ingin digunakan baik perseorangnan ataupun secara berkelompok.

C&C juga membuka kemungkinan untuk online shop lain menjual barang yang diproduksi oleh C&C dan menjadikan online shop tersebut sebagai reseller atau juga bisa melakukan bisnis to bisnis kepada online shop lainnya. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan yang dilakukan oleh C&C terhadap produk yang diproduksi.

2. Visi, Misi, dan Tujuan C&C

Visi : menjadi penjual dan penyedia jasa custom pakaian dengan target pasar yang spesifik dengan harga terjangkau serta berkualitas secara online.

Misi : mencari vendor, menentukan pasar, mempertimbangkan trend desain, aktif berpromosi, dan memiliki fasilitas web dalam memberitahukan informasi.

Tujuan :

1. Jangka pendek (tahun 1-2) →produk dapat diketahui dan dikenal oleh konsumen yang dituju untuk meningkatkan penjualan sesuai yang ditargetkan sehingga terjadinya balik modal dan mendapat keuntungan
2. Jangka menengah (tahun 3-4) →memiliki konsumen tetap yang memiliki loyalitas dalam membeli produk dan meningkatkan laba untuk melakukan invasi atau perluasan pasar.
3. Jangka panjang (memasuki tahun ke 5) →memiliki nama yang dikenal banyak masyarakat sehingga memiliki laba yang konsisten serta memiliki tempat tetap sebagai kantor penjualan.

3. Produk atau jasa

Produk yang dihasilkan dan dijual oleh C&C adalah produk pakaian oblong dan premium dengan menggunakan berbagai desain yang menarik dengan tujuan konsumen tertentu. Variasi desain sendiri dapat dengan cara custom mode yang diinginkan konsumen, baik itu perseorangan ataupun komunitasnya. Berikut adalah tipe bahan dari produk yang digunakan C&C serta berdasarkan banyaknya permintaan pasar.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
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.

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

Tabel 9.1

Tipe Bahan Produk C&C

No	Tipe Bahan Produk C&C
1	T-shirt polos premium hitam
2	T-shirt polos premium putih
3	T-shirt polos premium abu abu
4	Polo shirt polos hitam
5	Polo shirt polos abu abu

4. Persaingan

Persaingan dalam penjualan industri pakaian dibidang online cukup ketat dalam wilayah jabodetabek. Hal ini karena melakukan penjualan secara online sangatlah mudah dan semua orang dapat melakukan jika memiliki barang yang layak dan diminati pasar untuk diperjual belikan. Dalam melakukan penjualan secara online, C&C memiliki perbedaan dimana yang tidak dilakukan oleh pesaing lainnya sehingga menjadikan keuntungan tersendiri bagi C&C, yaitu memiliki tujuan target pasar yang dikhususkan / dikelompokan pada komunitas tertentu dan tidak secara umum. Penggolongan ini akan menjadi keuntungan dimana pesaing tidak melakukannya melainkan melakukan penjualan secara masal dan umum sehingga penjualan yang terjadi cukup sedikit akibat banyaknya pesaing.

Dalam menganalisis persaingan, C&C menggunakan analisis CPM dimana menunjukan bahwa hasil dari C&C lebih baik daripada pesaing lainnya, serta C&C memiliki 1 kelebihan yang dimana pesaing lain tidak terlalu memperhatikannya, yaitu kemudahan berkomunikasi yang memudahkan calon / konsumen mencari informasi tentang produk yang diinginkan. Tidak hanya itu, harga yang terjangkau dan kualitas yang terbaik yangdiberikan.

5. Target dan ukuran pasar

Tujuan yang menjadi target pasar dari C&C adalah komunitas komunitas yang ada di Indonesia, terutama berdomisili atau mencakup wilayah JABODETABEK. Walaupun yang menjadi tujuan utama adalah komunitas, C&C tidak menutup kemungkinan bagi konsumen yang ingin custom untuk dirinya sendiri dan kelompok tertentu serta bagi masyarakat umunya,.

6. Strategi pemasaran

Dibawah ini merupakan promosi yang digunakan oleh C&C.

1. Internet

   Promosi melalui internet sesuai dengan bidang penjualan secara online. Melalui internet dapat berupa sosial media, web / blog, dan sms ataupun by phone call.

2. Promo diskon

   Memberikan promo diskon yang menarik ataupun memberikan potongan untuk ongkos kirim yang diberlakukan.

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

7. Tim manajemen

C&C memiliki struktur organisasi yang sangat sederhana. Didalam sturktur organisasi hanya terdiri dari 3 orang. 1 orang pekerja pemasar, 1 orangnya lagi menjadi kurir, sedangkan 1 orang lagi merupakan pemilik, yang memiliki tugas mengawasi setiap kinerja dari pemasar dan kurir yang ada serta memegang kendali keuangan yang berlangsung.

8. Kelayakan keuangan

Dibawah ini merupakan ringkasan dan analisa dari kelayakan keuangan C&C

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Break Even Point	Penjualan>Nilai BEP	Penjualan per tahun > BEP per tahun	**Layak**
Net Present Value	0	1,992,284,305	**Layak**
Internal Rate of Return	11.34%	53.27%	**Layak**
Payback Period	5 Tahun	9 bulan 7 hari	**Layak**
Profitability Index	1	9.909479302	**Layak**

Sumber data yang diolah

Dari hasil tabel diatas, dapat disimpulkan, bahwa usaha ini layak untuk dijalankan dilihat dari C&C telah memenuhi 5 analisis yang menjadi batas kelayakan yang ditetapkan.

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Dalam menjalankan bisnis C&C supaya semakin maksimal lagi, tentunya dibutuhkan pembelajaran tentang bidang yang digeluti dalam bisnis. Seperti mempelajari periode waktu perubahan trend, trend fashion yang sedang dan akan berlangsung,

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

komunitas yang dapat menjadi target penjualan, menjaling hubungan yang baik dengan supplier, harga yang bersaing.

Untuk setiap periode waktu tertentu membuat perbedaan permintaan fashion yang beredar dipasar, walaupun menggunakan bahan yang sama dalam pakaiannya. Karena hal inilah, maka C&C harus mempelajari tentang periode waktu berlangsungnya beberapa fashion. Seperti dalam jangka waktu 1 bulan berlangsung 4 desaing fashion terbaru, lalu berikutnya selama jangka waktu 3 bulan berlangsung 5 desain fashion. Hal ini perlu dilakukan agar setiap desain yang dihasilkan C&C tidak ketinggalan trend yang berlaku dipasar, dan dengan ini juga maka penjualan yang dilakukan C&C akan meningkat.

Membangun hubungan yang baik dengan supplier sehingga tidak mudah terjadi kesalahpahaman yang membuat hubunga menjadi renggang. Membangun hubungan yang baik dengan supplier juga dapat memudahkan kita jika terjadi kesalahan pengiriman langusng dapat melakukan retur barang dan menjadikan hal ini suatu keuntungan sendiri bagi C&C.

Mempelajari harga yang bersaing dipasaran kualitas yang ada, sehingga penjualan yang dilakukan C&C dapat menyaingi pesaing yang berada dipasar, serta C&C dapat mengetahui harga dipasar yang dapat dijangkau masyarakat. Mempelajari harga yang bersaing juga dapat membantu C&C dalam menentukan harga jual sehingga tidak terlalu tinggi dan juga tidak merugikan.

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