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

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Sidi Part Supply adalah bisnis yang bergerak di bidang otomotif yang menjual *sparepart* dan *accessories* sepeda motor gede khususnya Harley Davidson. Konsep bisnis dari *Sidi Part Supply* ialah menyediakan produk-produk *sparepart* dan *accessories* asli yang diimpor langsung dari Amerika Serikat, melayani jasa pemasangan *sparepart* dan *accessories* yang dibeli dari *Sidi Part Supply*, pencatatan spesifikasi dan dokumentasi sepeda motor gede sebelum dan sesudah menggunakan produk *Sidi Part Supply*. Impian dari *Sidi Part Supply* sendiri yakni menjadi *trendsetter* di kalangan pengguna sepeda motor gede khususnya Harley Davidson.

2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi : menjadi penyedia *sparepart* dan *accessories* yang mejadi pilihan pertama bagi pecinta Harley Davidson di Indonesia.

b. Misi dari *Sidi Part Supply* adalah sebagai berikut:

1) Menjadi toko *sparepart* dan *accessories* sepeda motor gede yang menguasai pangsa pasar di Indonesia.
2) Menyediakan komponen yang *limited edition*
3) Mengutamakan kepuasan pelayanan dengan menawarkan produk yang berkualitas.
4) Memberikan penawaran harga yang kompetitif serta sebanding dengan produk yang di terima.

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

c. Tujuan

Tujuan jangka panjang *Sidi Part Supply*:

1) Melakukan ekspansi cabang *Sidi Part Supply* di berbagai kota-kota besar di Indonesia tidak hanya di Jakarta.
2) Menjadi penyedia segala macam kebutuhan komponen *sparepart* dan *accessories* Harley Davidson
3) Mengembangkan sistem informasi dan pelayanan integrasi masyarakat melalui aplikasi *online.*
4) Mengadakan *event* di acara otomotif yang mempromosikan *Sidi Part Supply*

Tujuan jangka pendek *Sidi Part Supply* :

1) Mencapai target penjualan tiap bulannya.
2) Menjaga kualitas produk yang dijual *Sidi Part Suply*.
3) Menjadi toko penyedia *sparepart* dan *accessories* yang dikenal semua masyarakat di Jakarta.

3. Produk dan Jasa

Sidi Part Supply merupakan perusahaan yang menjual kebutuhan *sparepart* dan *accessories* sepeda motor gede khususnya Harley Davidson yang dilengkapi dengan jasa pemasangan untuk setiap produk yang dibeli dari *Sidi Part Supply* saja. Kebutuhan *sparepart* dan *accessories* semakin berkembang melihat tingginya kebutuhan akan *sparepart* dan *accessories* sepeda motor gede khususnya Harley Davidson. Kombinasi produk dan jasa akan menjadi satu konsep yang memudahkan konsumen untuk memodifikasi Harley Davidson milik mereka tanpa harus

memusingkan kecocokan dan fungsi produk itu sendiri karena *Sidi Part Supply* akan menyediakan jasa konsultasi juga. Kisaran harga *sparepart* dan *accessories* yang di tawarkan mulai dari Rp. 500.000 sampai dengan Rp. 60.000.000 sedangkan untuk harga jasa dimulai dari Rp. 300.000 sampai dengan Rp. 2.000.000

4. Persaingan

Pesaing merupakan hal yang wajar dan pasti akan dihadapi oleh setiap pebisnis. Perusahaan membutuhkan informasi-informasi mengenai data perusahaan pesaing guna merencanakan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk bersaing secara efektif. Pesaing dari *Sidi Part Supply* adalah *Anak Elang Harley Davidson* dan *Jaks Custom Bike.* Produk yang ditawarkan oleh kedua pesaing sama seperti *Sidi Part Supply*. Dari analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM), *Sidi Part Supply* memperoleh poin sebesar 3,48, sedangkan untuk *Jaks Custom Bike* memperoleh poin sebesar 3,01 (di bawah *Sidi Part Supply*) dan *Anak Elang* memperoleh poin sebesar 3,11 (di bawah *Sidi Part Supply*). *Sidi Part Supply* akan dirancang bisa mengungguli kualitas dari kedua pesaing tersebut. Kekuatan lebih yang dirancang antara lain dalam faktor kualitas produk ,layanan jasa, variasi produk, dan cara promosi. Sedangkan kelemahan dari *Sidi Part Supply* adalah dalam segi harga yang dimana *Sidi Part Supply* menawarkan harga yang lebih tinggi daripada rata-rata pesaing.

5. Target dan Ukuran Pasar

Target *Sidi Part Supply* menargetkan laki-laki dan perempuan pada usia dewasa sampai dengan lansia tanpa perbedaan ras, budaya, pendidikan dan agama yang berdominisil di wilayah Indonesia khususnya Jakarta terlebih dahulu. *Sidi Part Supply* memposisikan diri sebagai pengikut dalam pasar modifikasi sepeda motor gede, namun *Sidi Part Supply* menambah pencatatan spesifikasi dan metode

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

perbandingan spesifikasi kendaraan. *Sparepart* dan *Accessories* yang disediakan juga merupakan komponen terbaru dan menjadi tren di dunia modifikasi sepeda motor Internasional. Dengan demikian *Sidi Part Supply* bisa selalu diingat oleh konsumen

6. Strategi Pemasaran

Sidi Part Supply terdapat 3 strategi pemasaran, yaitu :

a. Periklanan, periklanan yang akan di jalankan ialah *press releases*, iklan lewat sarana media sosial, pembuatan sticker, pembuatan website dan promosi event otomotif. Hal ini akan sangat berpengaruh kepada *brand awareness* dan *positioning Sidi Part Supply*.

b. *Personal selling* sangat berperan penting dalam penjualan di *Sidi Part Supply* dikarenakan pelanggan pada pasar ini lebih mengutamakan konsultasi dan rekomendasi dalam pemilihan produk yang digunakan dibandingkan dengan memilih sendiri produk yang di anggap perlu. Oleh karena itu, peran pemasar dalam melakukan *personal selling* sangat penting

c. *Public Relation,* yakni dengan cara setiap hari minggu tenaga pemasar ikut dalam acara *riding* bareng agar mengetahui apa yang dibutuhkan oleh setiap pengendara dan juga dapat sebagai sarana menawarkan produk yang disediakan oleh *Sidi Part Supply*.

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

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)

7. Tim Manajemen

Sidi Part Supply merupakan bisnis dengan struktur organisasi sederhana, yang posisi tertinggi berada di manajer dan langsung membawahi 4 bagian yaitu administrasi, operasional, pemasaran dan keuangan. Pada bagian administrasi terdapat 1 orang. Bagian operasional terdapat 2 orang mekanik, 3 orang staf logistik dan 1 orang staf *editor*. Bagian pemasaran terdapat 3 orang staf pemasaran yang bertugas memasarkan produk. Bagian keuangan terdapat 1 orang staf keuangan. Tugas manajer yang membawahi empat bagian ini ialah melakukan pengawasan, kontrol dan evaluasi kinerja.

8. Kelayakan Keuangan

Penulis telah melakukan berbagai macam analisis keuangan untuk menentukan apakah usaha *Sidi Part Supply* layak untuk dijalankan. Analisis keuangan yang dilakukan yaitu nilai BEP, *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), dan *payback period* (PP). Hasilnya diperoleh bahwa pada BEP nilai Sales lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan, untuk NPV didapat yaitu 7.215.435.082, untuk IRR sendiri diperoleh nilai sebesar 36,30% lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 11,36%, sedangkan untuk *Payback Period* diperoleh 1 tahun 5 bulan dengan batas maksimal 5 tahun. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis *Sidi Part Supply* layak untuk dijalankan.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie