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

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Ide bisnis yang dipilih penulis untuk dijadikan perencanaan bisnis dalam bidang fesyen yaitu tas. Hal ini dikarenakan produk tas merupakan kebutuhan banyak orang dalam menjalankan aktifitas sehari-hari. Target pasar bisnis ALBAGZ adalah konsumen yang berusia 15 tahun sampai 35 tahun karena merupakan umur yang produktif untuk bekerja dan memiliki banyak aktifitas.

ALBAGZ adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang fesyen yang menawarkan tiga tipe tas yaitu tas selempang (Season 1), tas *backpack* (Season 2) , dan tas *clutch.* ALBAGZ dapat dihubungi via email di ALBAGZIND@gmail.com.

2. Misi dan Visi Perusahaan

Visi dari ALBAGZ yaitu “Menghasilkan tas berkualitas dengan reputasi nasional. Misi dari ALBAGZ adalah sebagai berikut:

1. Menjadi perusahaan yang menghasilkan merek tas terbesar di Jakarta
2. Membuat website untuk memperkenalkan produk tas
3. Menciptakan pelayanan prima untuk membangun loyalitas pelanggan
4. Menjaga kualitas produk agar pelanggan tidak dirugikan

3. Produk

Produk ALBAGZ berupa tas fesyen lokal anak muda dengan berbagai bentuk, model, dan warna.

4. Persaingan

Persaingan dalam industri online tergolong kurang ketat dikarenakan mudahnya pesaing lain untuk memasuki pasar. Pesaing lama ALBAGZ adalah *SOCIETEE* dan *WOODBAGS*. Harga produk yang ditawarkan oleh pesaing berkisar Rp 120,000 hingga Rp 250.000. Namun, kedua pesaing tersebut memiliki rata-rata harga yang lebih tinggi sehingga dapat dijadikan peluang oleh ALBAGZ untuk bersaing dengan meningkatkan pelayanan dan menawarkan model yang lebih variatif.

5. Target dan Ukuran Pasar

ALBAGZ menargetkan para anak muda yang berusia produktif yaitu 15-35 tahun sebagaimana telah dijelaskan pada Bab III yang berdomisili di Jakarta.

6. Kelayakan Keuangan

Dari segi kelayakan keuangan, Perhitungan NPV dari ALBAGZ pun menunjukkan nilai NPV lebih besar dari 0 (nol) diikuti tingkat pengembalian investasi atau *Internal Rate of Return (IRR)* pada posisi 34,6% dengan tingkat bunga diskonto 8,5%. Dari perhitungan *payback period* ALBAGZ yang berjalan selama 4 tahun didapatkan bahwa periode *payback* bisnis ini adalah 2 tahun 3 bulan yang masih berada dibawah 5 tahun sehingga bisnis layak untuk dijalankan.

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