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

Vine clutch merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang tas fesyen dan merupakan sebuah merek fesyen lokal asli buatan anak muda Indonesia. Usaha *Vine clutch* aktif bergerak melalui online maupun offline, Offline store dari *Vine clutch* berlokasi di daerah Ciracas, Jakarta timur. Produk utama yang dijual oleh *Vine clutch* yaitu tas *clutch* yang terbuat dari kulit sintetis dan diikuti oleh produk-produk kulit sintetis lainnya seperti *pouch* dan *cardholder*.

Sebagai sebuah usaha baru *Vine clutch* ingin menghadirkan sebuah produk fesyen berkualitas namun tetap bisa dijangkau oleh semua golongan masyarakat, terutama golongan anak muda dan profesional yang sangat ingin tampil gaya tanpa harus mengeluarkan biaya yang besar. Selain itu sebagai sebuah salah satu merek lokal, *Vine clutch* ingin mengembangkan dan mendorong masyarakat untuk lebih bisa menghargai setiap produk buatan lokal yang memiliki kualitas dan harga yang bisa lebih unggul dibanding produk import. Karena dengan menghargai dan memakai produk lokal, kita juga bisa mendorong kemajuan perekonomian negara Indonesia ini.

2. Visi dan Misi perusahaan

a. Visi : Menjadi salah satu merek lokal terbesar yang dikenal seluruh pasar Nasional.

b. Misi :

- Menyediakan produk berkualitas untuk customer.
- Memberikan harga yang terjangkau tanpa harus mengurangi kualitas produk

- Selalu memberikan pelayanan terbaik kepada customer

3. Produk / jasa

Produk utama dari *Vine clutch* yaitu tas fesyen *Clutch*, *Clutch* atau tas tangan merupakan salah satu jenis tas fesyen yang cara pemakaiannya dengan cara digenggam ditangan, berbeda dengan tas-tas lainnya yang biasa dipakai dengan cara dipikul. tas *Clutch* bisa dipakai baik pria maupun wanita. *Clutch* biasa sangat sering dipakai di acara-acara pesta, jalan-jalan ke mall atau sekedar nongkrong sama temen di kafe. Selain jenis clutch, Vine clutch juga memiliki beberapa produk tambahan lainnya seperti *Cardholder* dan *pouch*. Ke depannya *Vine clucth* akan secara rutin menambah produk-produk dan desain lainnya. Untuk melihat beberapa foto produk dari Vine clutch, bisa dilihat pada gambar 2.2.

4. Persaingan

Persaingan merupakan suatu resiko yang tidak bisa dihindari dari sebuah bisnis, dalam menjalankan bisnisnya *Vine clutch* memiliki beberapa pesaing yang sudah ada terlebih dahulu dan mungkin ke depan akan muncul beberapa pesaing-pesaing baru. Karena sejak adanya tren bisnis online, sebuah bisnis dapat dengan mudahnya dibuat dan dikembangkan. Maka dari itu kemungkinan untuk munculnya pesaing baru sangat besar. Ditambah setiap UMKM sudah berani untuk bergerak membuat merek lokal sendiri dan mengembangkan usahanya. Namun tentunya untuk bisa menjadi salah satu merek lokal yang berhasil perlu konsistensi dan strategi yang tepat dalam menjalankan usahanya. *Vine clutch* akan selalu berkonsisten dalam mengembangkan usahanya dan selalu membuat strategi-strategi efektif untuk bisa unggul dalam setiap persaingan yang ada.

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

5. Target dan ukuran pasar

Target pasar dari bisnis ini yaitu untuk pria dan wanita yang berumur 16 – 45 tahun dan memiliki tingkat ekonomi menengah. *Vine clutch* lebih menargetkan pasar anak muda yang masih sekolah, kuliah ataupun seorang profesional yang memiliki gaya hidup *modern* dan sangat memperhatikan penampilan. *Vine clutch* juga menjangkau pasar online dan offline sehingga memiliki jangkauan yang luas. Namun khusus offline vine clutch hanya mengjangkau di daerah jabodetabek karena hanya memiliki satu toko di daerah Jakarta, sedangkan untuk pasar *online Vine clutch* berfokus untuk menjangkau melalui media sosial, *website* serta *platform E-commerce*.

6. Strategi pemasaran

Dalam pemasarannya *Vine clutch* menjangkau customer secara *online* dan *offline*, dalam melakukan pemasaran secara *online* yaitu dengan membuat akun bisnis di jejaring sosial *Instagram* dan *facebook*, membuat *website* yang dihubungkan dengan jejaring sosial, menjalankan *instagram ads* dan masuk ke *platform-platform e-commerce* yang ada. sedangkan untuk pemasaran *offline* yaitu dengan membuat kartu nama, komunikasi dari mulut ke mulut, mencantumkan alamat pada toko online dan *website* sehingga customer bisa datang langsung ke toko untuk melihat dan membeli barang. Selain itu pada periode-periode tertentu *Vine clutch* akan memberika promo atua dikson khusus, namun tentunya promo yang dibuat tidak akan sering supaya konsumen lebih menganggap promo yang diberikan lebih spesial karena jarang diberikan.

7. Tim manajemen

Dalam menjalankan setiap kegiatan operasionalnya, *Vine clutch* memiliki beberapa karyawan yang bertanggung jawab kepada setiap bagian-bagian yang dipegangnya. Lalu

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

diatasnya terdapat 1 manajer yaitu saya sendiri yang juga sebagai seorang pemilik usaha yang akan mengatur setiap bagian yang ada untuk dapat berjalan dengan baik. namun ketika manajer tidak ada, bagian administrasi yang akan menggantikan sementara posisi manajer ini.

8. Kelayakan keuangan

Setelah melakukan analisa *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), Internal *Rate of Return IRR* dan *Payback Period*, didapati hasil yaitu pada analisa BEP didapati nilai sales lebih besar dibanding nilai BEP, lalu analisa NPV didapati nilai sebesar Rp274.016.400, lalu untuk analisa IRR didapati sebesar 30,97%, nilai ini lebih besar dari tingkat suku bunga yang ditetapkan yaitu sebesar 11,83% dan untuk payback period didapati selama 2 tahun 11 bulan 8 hari. Jadi dari hasil analisa yang ada menyimpulkan bahwa usaha *Vine clutch* memiliki prospek yang layak untuk dijalankan.

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