



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Ringkasan eksekutif merupakan ringkasan yang menjadi titik perhatian (highlight) perencanaan bisnis. Dengan demikian ringkasan eksekutif hanya dapat ditulis setelah dokumen perencanaan bisnis selesai dibuat seluruhnya.

Dari seluruh bagian rencana bisnis yang telah dibahas, dapat diringkas dalam 8 bagian pokok, yaitu:

##### 1. Konsep Bisnis

*Bolapedia* adalah bisnis *fashion* berbasis *online* yang menawarkan dan menyediakan berbagai produk *fashion* baik itu untuk keperluan gaya hingga *fashion* olahraga sekalipun dengan model yang bervariasi serta menawarkan dengan harga yang murah dengan tidak melupakan segi kualitas suatu produk. *Bolapedia* hanya memfokuskan penjualan hanya pada sektor *online* tanpa adanya toko fisik sehingga pangsa pasar akan jauh lebih luas yaitu dari Sabang sampai Merauke.

##### 2. Visi dan Misi Perusahaan

###### a. Visi :

*To Become one of the famous Fashion and Sporty goods Apparel in Whole of Indonesia with online basic*

###### b. Misi :

- Menjadi *market leader* di bidang industri *fashion* dan pakaian olahraga di Indonesia yang berbasis *online*.
- Menyediakan pakaian yang *trendy* berkualitas terbaik

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- Memberikan totalitas pelayanan ke seluruh konsumen
- Berkomitmen untuk terus mengevaluasi kinerja untuk menghasilkan hasil yang maksimal
- Berkomitmen untuk memajukan perekonomian Indonesia melalui internet
- Berkomitmen membudidayakan belanja online di kalangan masyarakat
- Berkomitmen menciptakan SDM berkualitas untuk menjadi team kerja yang terbaik dan *solid*

**3. 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

**3. Produk**

Produk *Bolapedia* sendiri mayoritas merupakan pakaian baik itu pakaian untuk kebutuhan sehari-hari maupun pakaian untuk kebutuhan olahraga.

Berikut merupakan produk yang ditawarkan oleh *Bolapedia* :

**Tabel 9.1**  
**Produk Bolapedia**

No	Produk	Harga
1.	<i>Baselayer:</i>	
	- <i>Longsleeve</i>	35.000
	- <i>Shortsleeve</i>	30.000
	- <i>Sleeveless</i>	28.000
2.	Kaos Pria	45.000
3.	Kaos Singlet Gym	35.000
4.	Celana Dalam Pria / Boxer (Adidas, Nike , Calvin Klein, dll)	22.000
5.	Celana Baselayer	
	- Celana Baselayer pendek	20.000
	- Celana Baselayer panjang 3/4	28.000
6	Celana Jogger	
	- Jogger pendek 3/4	50.000
	- Jogger Panjang	65.000
7	Kaos <i>Hoodie</i>	45.000
8	Topi Kupluk	15.000

Sumber : Tabel 2.1



#### 4. Persaingan

Persaingan dalam industri *online* tergolong cukup ketat dikarenakan mudahnya pesaing lain untuk memasuki pasar. Pesaing utama dari *Bolapedia* yaitu *Stuvco.sportware* dan juga *Bocuan Store*. Dari analisis Competitive Profile Matrix (CPM), *Bolapedia* memiliki poin sebesar 3,09, lebih tinggi jika dibandingkan dengan pesaing lain seperti *Stuvco.sportware* dengan poin sebesar 2,54 dan juga *Bocuan Store* dengan poin sebesar 2,75. *Bolapedia* sendiri memiliki kekuatan dibanding pesaing yaitu Daya saing harga yang kuat, variasi produk yang luas, layanan yang responsif serta didukung dengan promosi yang menarik. Sedangkan kelemahan yang dimiliki *Bolapedia* sendiri yaitu seperti Reputasi toko yang belum terbentuk, kurangnya pengalaman memiliki dalam mengelola dan mengoperasikan bisnis, serta belum adanya loyalitas pelanggan.

#### 5. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar dari *Bolapedia* adalah laki-laki yang berada pada golongan remaja hingga dewasa pada kelas sosial apapun yang memiliki pola hidup konsumtif dan sangat memperhatikan kebutuhan akan *fashion*.

#### 6. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran *Bolapedia* terdiri dari :

- (1) Sistem *Loyalty Point* melalui *mobile apps*
- (2) Media Sosial
- (3) *Souvenir*
- (4) *Market Place*
- (5) Diskon bagi *Reseller*

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## 7. Tim Manajemen

Tim dalam *Bolapedia* terdiri dari 3 bagian utama yaitu manajer, staf penjualan dan juga staf operasional. Untuk kegiatan manajemen akan dilakukan oleh seorang manajer yang akan membawahi 6 karyawan. Manajer memiliki tanggung jawab yang besar dimana manajer harus mengontrol proses bisnis dan seluruh divisi yang ada agar sesuai dengan target yang direncanakan, dan melaksanakan fungsi keuangan, menentukan strategi pemasaran, manajemen persediaan, dan manajemen sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan.

## 8. Kelayakan Keuangan

*Bolapedia* telah melakukan berbagai macam analisis keuangan, yaitu *Break Even Point* (BEP) dimana setiap tahun *sales* selalu melebihi nilai BEP, *net present value* (NPV) dengan nilai 910.085.859, *internal rate of return* (IRR) dengan nilai 43,03% > 13,01%, *payback period* (PP) selama 2 tahun 6 bulan 21 hari dari 5 tahun, dan *profitability index* (PI) dengan nilai 2,243100737 > 1. Dari perhitungan yang sudah dilakukan dapat dikatakan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.

## B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Untuk menjalankan suatu bisnis *online* yang sukses, maka sebagai pelaku bisnis harus bisa pandai di dalam melihat setiap peluang yang ada. Setiap peluang yang ada harus bisa diambil secepat mungkin dan juga harus mempertimbangkan mengkalkulasi setiap resiko dengan baik sehingga suatu bisnis bisa diperhitungkan terlebih dahulu kelayakannya. Selain itu hal terpenting di dalam menjalankan setiap bisnis yaitu fokus, fokus didalam memulai dan juga fokus saat bisnis mulai tumbuh

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dan berkembang. Banyak pebisnis yang gagal di dalam mengelola suatu bisnis dikarenakan mereka hanya berfokus di awal dan tidak fokus di dalam proses membangun bisnis itu sendiri. Dalam hal ini, penulis selalu berkomitmen dan fokus untuk menjalankan bisnis *fashion online* ini dari awal pendirian hingga proses pertumbuhan nantinya. *Bolapedia* akan fokus akan pada pelayanan yang responsif serta selalu berusaha untuk memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan serta pengiriman yang *express* sehingga konsumen akan merasa senang dikarenakan bisa berbelanja dengan aman, cepat, dan praktis dengan sentuhan jari saja. Dalam hal ini, *Bolapedia* ingin membangun budaya berbelanja *online* pada konsumen di Indonesia.

Dalam hal keunggulan kompetitif sendiri, *Bolapedia* menekankan pada kualitas pelayanan yang ramah, responsif dan juga proses pengiriman yang cepat. Keunggulan kompetitif sangat dibutuhkan oleh setiap bisnis agar bisa tetap eksis pada situasi ekonomi dan masyarakat yang sangat dinamis. Menurut penulis, setidaknya suatu bisnis harus memiliki satu keunggulan inti yang bisa menjadi pembeda dengan bisnis sejenis lainnya sehingga bisnis tersebut akan identik di benak konsumen dan pada akhirnya bisnis tersebut akan mudah dicari kembali oleh konsumen tersebut.

Hal yang perlu diperhatikan di dalam berbisnis *online* yaitu situasi yang sangat dinamis dimana selera konsumen sangat cepat sekali berubah mengikuti perkembangan tren sehingga para pelaku bisnis diharapkan bisa memprediksi segala kemungkinan yang ada berdasarkan tren yang sedang berkembang. Selain selera yang berubah sedemikian cepat, ada hal lain yang perlu diperhatikan yaitu begitu banyak dan mudahnya pesaing untuk memasuki pasar *online*, dalam hal ini maka para pelaku bisnis *online* pun harus siap menghadapi kondisi ini dan harus

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

bisa menjaga konsistensinya agar bisa tetap bertahan di dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif.

**Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.