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

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Air merupakan salah satu komponen penting dalam kehidupan manusia, terutama untuk tubuh manusia. Manusia membutuhkan air untuk diminum agar dapat memenuhi kebutuhan cairan dalam tubuh. Tentunya air yang dikonsumsi adalah air yang telah diolah dan memenuhi persyaratan serta lulus uji.

Penjual yang mudah ditemukan adalah penjual berskala mikro. Kebanyakan dari mereka menjualnya secara eceran. Hal ini yang menginspirasi penulis untuk membuka gerai yang lebih besar dan menjadi pemasok bagi mereka. Produk air mineral yang dipilih oleh penulis adalah AQUA karena merk tersebut sudah sangat terkenal di kalangan masyarakat dan mutunya pun terjamin.

Produk AQUA ini bisa diperoleh dengan membelinya langsung dari pabrik dengan jumlah dan level harga tertentu. Setelah mendapat *supply* dari pabrik, AQUA akan didistribusikan ke toko-toko yang skalanya lebih kecil dan juga yang menjual ecer. Bisnis ini memiliki peluang yang sangat bagus karena didukung oleh produk yang merupakan kebutuhan utama masyarakat. Permintaan akan produk ini tidak perlu diragukan lagi karena setiap hari orang membutuhkan air untuk diminum dan ditambah lagi dengan iklan yang dipublikasikan oleh pihak AQUA sendiri.

2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Visi dari *Wellspring* adalah menjadi distributor air mineral yang unggul, terpercaya, dan dapat diandalkan.

b. Misi

Misi dari *Wellspring* adalah menjaga kualitas produk air mineral, memenuhi permintaan pasar dengan optimalisasi penjualan, dan mengutamakan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

3. Produk

AQUA berasal dari sumber mata air yang terpilih dengan segala kemurnian dan kandungan mineral yang terpelihara. AQUA dikemas dalam beberapa ukuran kemasan plastik dengan proses yang higienis. Beberapa ukuran yang tersedia diantaranya adalah 240ml, 330ml, 600ml, 750ml, 1500ml, dan 19l.

4. Persaingan

Sampai saat ini, DANONE Group dengan merk AQUA masih mendominasi pangsa pasar. Untuk *Wellspring* sendiri, pesaing yang ada masih berada di level yang sama.

5. Target dan Ukuran Pasar

Target *Wellspring* adalah penjual berskala mikro dan konsumen akhir. Area penjualan adalah Tangerang dan Jakarta Barat, khususnya yang berada di sekitar daerah Poris.

6. Strategi Pemasaran

a. Promosi Penjualan

Sebelum melakukan promosi penjualan kepada pelanggan, *Wellspring* pun akan mendapat perlakuan yang sama dari pemasoknya. *Wellspring* akan mendapat potongan harga atau diskon dalam masa-masa tertentu tergantung dari pemasok. Pada saat pemasok memberikan potongan harga, *Wellspring* pun akan memberikan potongan harga kepada pelanggan *Wellspring*.

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.

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

b. Penjualan Personal

Penjualan personal dilakukan dengan mendatangi langsung pelanggan dan menawarkan produk yang dijual. Dalam dunia perdagangan, teknik ini juga dikenal dengan teknik *canvassing*. Pada saat *canvassing*, supir *Wellspring* akan membawa produknya langsung dan berkeliling untuk menawarkannya kepada pelanggan.

c. Pemasaran Langsung

Pemasaran langsung adalah salah satu teknik yang cukup efektif bagi *Wellspring*. Pihak *Wellspring* akan menghubungi pelanggan via telepon untuk menawarkan produk atau memberikan informasi seputar program terbaru dari AQUA.

7. Kelayakan Keuangan

Berikut adalah analisis kelayakan keuangan *Wellspring:*

Tabel 9.1
Ringkasan Analisis Kelayakan Usaha *Wellspring*

Analisis	Batas	Hasil Perhitungan	Kesimpulan
Net Present Value	0	Rp 1.006.435.406	Layak
Internal Rate of Return	11,52%	159,0377%	Layak
Payback Period	5 tahun	1 tahun 103 hari	Layak

Sumber: Tabel 7.28

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Jika dilihat dari konsep usaha, *Wellspring* memiliki potensi yang cukup menjanjikan karena produk yang dijual adalah salah satu kebutuhan pokok yang wajib dipenuhi.

Jika dilihat dari perhitungan analisis kelayakan usaha, *Wellspring* layak dari semua analisis yang dihitung yaitu *net present value*, *internal rate of return*, dan payback period. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bisnis distribusi seperti *Wellspring* ini layak untuk dijalankan.

© 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.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS