

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

© 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.

Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Penulis memilih bisnis *Home Design* Arsir dikarenakan melihat sebuah peluang yang baik dalam pertumbuhan ekonomi yang ada dimana penulis melihat peluang dari banyaknya bermunculan café-café baru di Indonesia dimana saat ini dibutuhkannya desain tempat yang menarik untuk menjadi nilai lebih bagi para pelanggannya. Desain interior sedang memasuki masa pertumbuhan pesatnya dimana perannya saat ini sangat dibutuhkan untuk menciptakan nilai jual lebih pada suatu bangunan ataupun ruang dengan pertumbuhan pesat industri kreatif yang mendorong perekonomian Indonesia juga menjadi sebuah tolak ukur dimana menciptakan suatu lapangan pekerjaan baru.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari *Home Design* Arsir yaitu:

“Menjadikan *Home Design* Arsir, yang semakin maju, bisa dipercaya serta selalu menjadi pilihan konsumen melalui keunggulan yang dimiliki.”

Sedangkan misi dari *Home Design* Arsir adalah :

“selalu memberikan solusi segala permasalahan konsumen dengan bermutu serta berkualitas tinggi karena melalui kapabilitas dan komitmen sumber daya tenaga kerja yang dimiliki.”



3. Produk

Produk yang ditawarkan oleh *Home Design* Arsir adalah desain *interior* dan rancangan anggaran bangunan, jenis-jenis produk yang di tawarkan : Desain Interior Hunian, Desain Interior Hunian All in, Desain Interior Café/Resto All in, RAB Kategori III.

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. Persaingan yang dihadapi perusahaan dianalisa melalui perhitungan Company Profile Matrix (CPM). *Home Design* Arsir mendapatkan skor 4.6, dengan pesaing Informa-Lampung dengan skor 4.3, dan Getto.ID sebesar 4.2. *Home Design* Arsir dirancang untuk mengungguli pesaing-pesaing dari segi kualitas produk, harga yang terbilang masih terjangkau, variasi produk, fasilitas variasi pembayaran, pelayanan yang baik, dan adanya produk RAB (Rancangan Anggaran Bangunan), lokasi yang strategis, fasilitas dan kenyamanan. Sedangkan kelamahannya adalah tidak memilikinya *warehouse* dan merek yang masih baru sehingga belum dikenal oleh konsumen.

5. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar dari *Home Design* Arsir adalah pria dan wanita, orang dewasa yang berumur 25 - 65 tahun yang memiliki rumah mewah ataupun ingin membangun rumah, *café/resto* dan berada di kalangan ekonomi ke atas dan memiliki gaya hidup yang modern.

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.

6. Strategi Pemasaran

Home Design Arsir memiliki beberapa strategi pemasaran yang dilakukan, yaitu :

- a. Pemasaran melalui Media Sosial seperti *Instagram* dan *Facebook*. Dikarenakan penggunaan media sosial tidak ada batasannya sehingga dapat menjangkau semua konsumen dari berbagai jenis latar belakang dan lokasi.
- b. Menggunakan *Influencer* adalah cara kedua yang digunakan oleh *Home Design* Arsir dikarenakan dampak dari *Influencer* menjadi salah satu dampak yang paling besar untuk kesuksesan suatu bisnis.
- c. Cara terakhir yang digunakan oleh *Home Design* Arsir adalah memberikan diskon 30% pada 7 bulan tahun awal pembukaan agar dapat menarik minat para calon konsumen untuk dapat membeli produk dari *Home Design* Arsir.

7. Tim Manajemen

Home Design Arsir merupakan bisnis dengan struktur organisasi sederhana, dimana pemilik sekaligus manajer dan langsung membawahi empat bagian divisi yaitu *finance*, *sales*, desain, operasional. Pada divisi *finance*, *sales*, dan operasional masing-masing terdiri dari 1 orang dan pada divisi desain terdapat 2 desainer interior dan 1 arsitek. Tugas manajer sendiri yaitu melakukan pengawasan langsung terhadap semua karyawan yang berada di *Home Design* Arsir dan bertanggung jawab atas keberlangsungan bisnis.

© 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.

8. Kelayakan Keuangan

Penulis telah melakukan berbagai macam analisis keuangan untuk menentukan apakah usaha *Home Design* Arsir layak untuk dijalankan. Analisis keuangan yang dilakukan yaitu nilai BEP, *net present value* (NPV), *Profitability Index* (PI), dan *payback period* (PP).

Tabel 9.1

Analisis Kelayakan Usaha *Home Design* Arsir

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i>	5 Tahun	1 Tahun 5 Bulan 29 Hari	Layak
<i>Net Present Value</i>	NPV > 0	Rp 6,934,877,586	Layak
<i>Profitability Index</i>	1	8.083845328	Layak
BEP	Penjualan > Nilai BEP	705,930,590	Layak

Sumber : *Home Design* Arsir

