

## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF/REKOMENDASI

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### A Ringkasan Kegiatan Usaha

Ringkasan eksekutif merupakan ringkasan yang menjadi titik perhatian 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

*PAPUPO* adalah bisnis berbasis online yang menawarkan produk *gadget accessories* yang *fancy* dan unik dengan harga yang terjangkau. Konsumen dapat membeli produk seperti ring *handphone*, *grip handphone* (*popsocket*), pengikat kabel, pelindung kabel, dan produk lainnya dengan varietas karakter terlengkap, kualitas terbaik, dan tentunya dengan harga yang relatif bisa dijangkau oleh semua kalangan. *PAPUPO* hanya memfokuskan penjualannya 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 :

*“Become Market Leader of Fancy Gadget Accessories Online Shopping in Indonesia.*

###### b. Misi :

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.



- (1) Menyediakan aksesoris *gadget* yang unik dan lucu dengan variasi/karakter terlengkap, kualitas terjamin, dan harga terjangkau.
- (2) Terus memenuhi kebutuhan konsumen Indonesia akan tren aksesoris *gadget* dari masa ke masa.
- (3) Menyediakan layanan customer service *online* yang melayani dengan sepenuh hati, cepat, handal dan terpercaya.
- (4) Menjadi solusi penyedia informasi pengetahuan terlengkap dalam hal aksesoris *gadget*.
- (5) Menciptakan lingkungan kerja yang nyaman, *solid*, dan terus berkembang.

### 3. Produk

Produk PAPUPO berfokus kepada barang-barang yang berhubungan dengan aksesoris dari *gadget / smartphone*, baik yang berfungsi untuk melindungi *smartphone*, menunjang fitur *smartphone*, ataupun meningkatkan estetika dari tampilan *smartphone* itu sendiri. Daftar produk yang ditawarkan oleh PAPUPO dapat dilihat pada Bab II Tabel 2.1.

### 4. Persaingan

Persaingan dalam industri *online* tergolong cukup ketat dikarenakan mudahnya pesaing lain untuk memasuki pasar. Pesaing utama dari PAPUPO yaitu *Era Rafi dan RG Aksesoris*. Dari analisis Competitive Profile Matrix (CPM), PAPUPO memiliki poin sebesar 3,3 lebih tinggi jika dibandingkan dengan pesaing lain seperti *Era Rafi* dengan poin sebesar 2,78 dan juga RG Aksesoris dengan poin sebesar 2,48. PAPUPO sendiri memiliki kekuatan dibanding pesaing yaitu daya saing harga yang kuat dan variasi produk yang luas. Selain itu didukung juga oleh layanan yang responsid serta promosi

## © 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.



yang menarik. Sedangkan kelemahan yang dimiliki *PAPUPO* sendiri yaitu reputasi toko yang belum terbentuk, kurangnya pengalaman pemilik dalam mengelola dan mengoperasikan bisnis, serta belum adanya loyalitas pelanggan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar dari *PAPUPO* adalah wanita ataupun pria berusia 20 hingga 40 tahun yang berdomisili di Indonesia dengan tingkat pendapatan B ke atas yang memiliki ketertarikan untuk mengikuti tren produk-produk aksesoris *gadget*. .

6. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran *PAPUPO* terdiri dari :

- a. Sistem *Loyalty Point* melalui *website*
- b. Media Sosial
- c. *Souvenir*
- d. *Market Place*

7. Tim Manajemen

Tim dalam *PAPUPO* terdiri dari 4 bagian utama yaitu manajer, staf penjualan, staf admin, 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

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.



PAPUPO telah melakukan berbagai macam analisis keuangan, yaitu

**C** *Break Even Point* (BEP) dimana setiap tahun penjualan PAPUPO selalu melebihi nilai BEP, *Net Present Value* (NPV) dengan nilai 380.318.099, *Internal Rate of Return* (IRR) dengan nilai 23,85% > 13,01%, *Payback Period* (PP) selama 3 tahun 4 bulan 28 hari dari 5 tahun, dan *Profitability Index* (PI) dengan nilai 1,37337694 > 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 serta 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 dalam memulai dan juga fokus saat bisnis mulai tumbuh 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 ini dari awal pendirian hingga proses pertumbuhan nantinya. PAPUPO 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, PAPUPO ingin membangun budaya berbelanja *online* pada konsumen di Indonesia.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**C** 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.



Dalam hal keunggulan kompetitif sendiri, PAPUPO 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 bisa menjaga konsistensinya agar bisa tetap bertahan di dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif.

**C 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.