



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF ATAU REKOMENDASI



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Milik IBI Kian Gie (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Bisnis *showroom* Tunas Auto Car merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang otomotif jual beli mobil bekas. Tunas Auto Car menjual mobil bekas dengan kondisi yang berkualitas serta berbagai macam jenis mobil bekas sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Disamping itu, Tunas Auto Car juga menyediakan pelayanan bagi konsumen yang ingin memperpanjang STNK ataupun proses balik nama BPKB. Pemilihan bisnis ini juga dikarenakan melihat kondisi pandemic covid-19 saat ini banyak masyarakat yang memilih menggunakan kendaraan pribadi yaitu mobil dibanding dengan naik angkutan umum. Hal ini mereka lakukan dikarenakan rasa takut terpapar virus corona dan juga adanya kebijakan pembatasan social.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi Perusahaan:

Menyediakan mobil bekas dengan kondisi yang berkualitas serta menyediakan mobil dengan berbagai pilihan yang sesuai dengan selera konsumen dengan harga yang bersaing.

Misi Perusahaan:

1. Memperluas target pasar hingga se-JABODETABEK
2. Menumbuhkan citra positif kepada semua konsumen
3. Berkomitmen memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen

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 yang dijual oleh Tunas Auto Car adalah mobil bekas. Mobil bekas yang disediakan sangat bervariasi terdiri dari *city car*, *mpv* dan *suv*. Semua mobil bekas tersebut dijual sesuai dengan harga pasaran dan sesuai dengan jenis-jenis serta tipe transmisinya. *City car* adalah jenis mobil kecil yang sangat cocok digunakan dalam perkotaan seperti Brio, Jazz, Agya, Ayla, Sirion dan lain sebagainya.

Kemudian *mpv* merupakan mobil keluarga dengan ukuran medium yang cocok untuk membawa seluruh anggota keluarga seperti Avanza, Xpander, Xenia, Ertiga dan lain-lain. Kemudian untuk *suv* merupakan mobil dengan ukuran besar yang cocok dibawa dengan medan jalan apapun seperti jalan berlumpur, jalan rusak dan jalan perkotaan contohnya seperti Fortuner, Rush, Terios, Pajero dan sebagainya.

4. Persaingan

Dalam hal persaingan Tunas Auto Car memiliki 2 pesaing yaitu Dion Mobilindo dan Bina Buana Motor. Oleh karena itu, Tunas Auto Car perlu melakukan analisa Competitive Profile Matrix (CPM) guna mengetahui kelemahan dan kelebihan dari kedua pesaing tersebut. Dari hasil analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) Tunas Auto Car memperoleh nilai terbesar yaitu **3.64**, sedangkan untuk Dion Mobilindo sebesar **2.94** dan untuk Bina Buana Motor sebesar **3.35**.

Tunas Auto Car memiliki beberapa kelebihan yaitu kualitas mobil terbaik masih seperti baru, harga yang diberikan bersaing bahkan relative dibawah harga pasar, serta jenis mobil bervariasi sesuai dengan kebutuhan konsumen.

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 IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



5. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar Tunas Auto Car adalah kalangan masyarakat menengah keatas yang sudah memiliki penghasilan 10 juta perbulan serta masyarakat yang berdomisili disekitar Jabodetabek namun tidak menutup kemungkinan juga bagi masyarakat yang berdomisili diluar Jabodetabek.

6. Strategi Pemasaran

Tunas Auto Car memiliki beberapa strategi pemasaran yang dilakukan yaitu:

1. Media Sosial

Tunas Auto Car memiliki akun media social pada *Instagram* dan juga *Facebook* sebagai sarana untuk mengiklankan mobil bekas yang dijual. Pemilihan pada kedua aplikasi media social ini dikarenakan kedua aplikasi media social tersebut memiliki fitur untuk mendukung kegiatan bisnis yaitu *Instagram* memiliki fitur *Instagram For Business* dan juga *Facebook* memiliki fitur *marketplace* yang sangat berguna dalam mengiklankan produk yang akan dijual.

2. Aplikasi OLX

Tunas Auto Car menggunakan OLX untuk mengiklankan mobil bekas secara daring guna menjangkau konsumen yang lebih luas lagi. Keunggulan menggunakan OLX adalah memudahkan dalam mendeskripsikan mobil-mobil yang dijual karena di OLX dapat memasukan foto-foto mobil, penjelasan tentang mobil sampai menentukan harga jual mobil tersebut.

Keunggulan lain dari OLX adalah dapat dengan mudah meletakkan dan memindahkan lokasi iklan di wilayah tertentu yang memiliki tingkat konsumen yang tinggi. Penentuan lokasi ini tidak dibatasi oleh jarak tertentu sehingga dapat dengan bebas meletakkan lokasi iklan sesuai dengan target pasar yang diinginkan. Tunas Auto

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



Car juga menganalisa tentang kebutuhan masyarakat terhadap jenis mobil tertentu dengan melihat barometer di OLX.

3. Personal Selling (Penjualan Personal)

Penjualan personal yang dilakukan oleh Tunas Auto Car adalah penjualan langsung kepada konsumen dengan membuka showroom serta melayani konsumen yang datang langsung ke showroom Tunas Auto Car. Penjualan personal ini guna mendukung penjualan Tunas Auto Car agar tidak bergantung penuh pada aplikasi media social ataupun OLX melainkan dapat menjangkau konsumen yang melewati lokasi berdirinya Tunas Auto Car.

4. Kartu Nama

Tunas Auto Car menggunakan kartu nama yang bertujuan untuk memudahkan konsumen dalam menghubungi kembali Tunas Auto Car baik untuk berkonsultasi mengenai angsuran maupun bernegosiasi melalui telepon. Disamping itu kartu nama berfungsi untuk melakukan personal branding.

Keistimewaan *personal branding* menggunakan kartu nama adalah bisa dilakukan secara eksklusif. Artinya profile diri yang dimuat dalam kartu nama bisa ditunjukan langsung kepada calon konsumen supaya mereka dapat membangun kepercayaan terhadap Tunas Auto Car.

7. Tim Manajemen

Dalam menjalankan kegiatan bisnis maka Tunas Auto Car akan merekrut 5 pegawai dengan *job desc* nya masing-masing. Kebutuhan tenaga kerja ini terdiri dari 1 Manager, 1 pemasaran dan penjualan, 1 bagian keuangan, 2 bagian perawatan. Manager

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



sendiri bertugas untuk bertanggung jawab atas setiap keputusan dan kebijakan perusahaan.

8. Kelayakan Keuangan

Tunas Auto Car melakukan analisis keuangan dalam menentukan apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Analisis keuangan yang dilakukan terdiri dari *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI), dan *Break Even Point* (BEP) yang dapat dilihat pada Tabel 9.1 dihalaman berikutnya.

Tabel 9.1

Kelayakan Keuangan Tunas Auto Car

Keterangan	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Net Present Value	$NPV > 0$	6,600,712,595	Layak
Payback Period	5 Tahun	1 Tahun	Layak
Profitability Index	$PI > 1$	6,525745739	Layak
Break Event Point	Penjualan > BEP	Penjualan per Tahun > BEP	Layak

Sumber: Bab 7, data diolah

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Berdasarkan uraian kegiatan usaha diatas yang meliputi konsep bisnis, visi dan misi perusahaan, produk, persaingan, target dan ukuran pasar, strategi pemasaran, tim manajemen dan hal yang paling penting kelayakan keuangan yaitu dengan menggunakan empat analisis *Net Present Value* nilainya lebih besar daripada 0 yaitu 6,600,712,595, *Payback Period* dari Tunas Auto Car dalam mencapai balik modal dalam waktu 1 Tahun, *Profitability Index* lebih dari 1 yaitu 6,525745739, serta terakhir analisis Break Event Point yang didapatkan Tunas

Auto Car per tahunnya lebih besar dari pada nilai BEP nya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha Tunas Auto Car layak untuk dijalankan.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.

