



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

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

#### Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha

##### 1. Konsep Bisnis

Rotor Autoparts menyediakan suku cadang asli dan berdaya tahan tinggi sehingga akan memperpanjang umur penggunaan sparepart dan mobil. Sebagai distributor kampas rem Rotor Autoparts akan menjual/mendistribusikan produk-produk sparepart kami kepada bengkel-bengkel, toko-toko eceran, reseller hingga e-commerce. Penulis akan menguatkan pemasaran melalui direct marketing sehingga jangkauannya lebih luas dan tidak dibatasi oleh jam kerja karena dapat melayani konsumen selama 24 jam. Rotor Autoparts akan menjual berbagai merk sparepart kendaraan seperti Mitsubishi, Honda, Daihatsu, Isuzu, Toyota. Untuk sementara Rotor Autoparts akan fokus untuk menjual kampas rem kendaraan roda empat.

Dalam memulai bisnis baru diperlukan keunikan dan inovasi untuk terus bersaing dan memenangkan persaingan dalam industri. Rotor Autoparts akan menjual kampas rem dengan harga yang lebih terjangkau, berbahan non-asbestos dan memberikan garansi untuk produk sparepart Rotor Autoparts selama 4 bulan. Rotor Autoparts memberikan garansi karena belum ada merek sparepart yang berani memberikan garansi untuk komponen sparepart. Dengan ada jaminan garansi diharapkan pelanggan akan percaya terhadap kualitas sparepart yang dijual. Rotor Autoparts akan menjual kampas rem yang berdaya tahan tinggi, empuk, tidak cepat mengauskan piringan dan tentunya dibuat untuk keselamatan berkendara. Kampas rem yang berkualitas memang sangat diperlukan untuk

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.



kualitas pengereman dan keselamatan pengendara. Adapun alasan lain untuk mendirikan bisnis ini adalah karena penulis melihat sektor industri otomotif masih dapat berkembang dan memiliki peluang yang menjajikan di Indonesia.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### 2. Visi dan Misi

Visi dari Rotor Autoparts:

“Menjadi distributor sparepart kampas rem nomor satu di Indonesia”

Misi dari Rotor Autoparts:

- Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen
- Memberikan kualitas produk yang dapat memuaskan pelanggan
- Memberikan harga yang bersaing kepada konsumen
- Mampu mendistribusikan produk Rotor Autoparts di seluruh wilayah Indonesia.
- Membangun brand image yang dipercaya oleh masyarakat Indonesia
- Menurunkan angka kecelakaan kendaraan roda empat

### 3. Produk/Jasa

Sebagai distributor kampas rem kendaraan roda empat Rotor Autoparts menjual melalui social media dan e-commerce dan mendistribusikan produk kampas rem ke bengkel-bengkel, retailer dan dealer sparepart.

### 4. Persaingan

Rotor Autoparts memiliki 2 pesaing yaitu MK Kashiya dan Tamura, Berdasarkan tabel Competitive Profile Matrix (CPM) Rotor Autoparts direncanakan mendapatkan nilai 3,44 pada saat usaha baru dimulai. Sementara MK Kashiya sebagai pesaing utama berada di peringkat kedua dengan skor 3,68 dan pada peringkat ketiga adalah Tamura yang mendapatkan skor 3,64.

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.



Angka yang tertera di tabel tersebut menjelaskan kelemahan dan kekuatan masing-masing faktor penentu keberhasilan yang ada di perusahaan.

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

## 5. Target dan Ukuran Pasar

Target Pasar Rotor Autoparts adalah masyarakat di seluruh Indonesia yang berjenis kelamin pria/ wanita, berusia 17 tahun keatas dengan aktivitas mobilitas yang tinggi dan termasuk dalam kategori golongan menengah keatas, memiliki pekerjaan sebagai wirausaha/wiraswasta, karyawan kantor, maupun pelajar yang memiliki hobi di bidang otomotif dan sangat peduli terhadap keselamatan dan kenyamanan berkendara.

## 6. Strategi Pemasaran

Dalam melakukan promosi Rotor Autoparts akan menggunakan berbagai macam jenis promosi dalam pemasaran yaitu.

### a. Penjualan personal (*personal selling*)

Dengan meningkatnya persaingan, seorang penjual mungkin harus bertemu dengan calon klien satu-ke-satu, menjelaskan fitur-fiturnya dan membujuk mereka untuk membeli penawaran melalui interaksi individu-ke-individu. Teknik penjualan ini adalah personal selling atau penjualan pribadi, dan ini adalah cara yang efektif dan efisien untuk membangun hubungan dengan pelanggan dan meningkatkan penjualan melalui interaksi langsung. Pemilik Rotor Autoparts dan sales terjun langsung ke lapangan untuk menawarkan produk kampas rem kepada toko-toko pengecer dalam maupun luar kota, dan komunitas kendaraan roda empat, reseller, dan bengkel-bengkel. Kegiatan promosi dengan menggunakan personal selling dapat memotivasi dan membujuk pelanggan untuk membeli produk dengan cara menjelaskan secara rinci mengenai produk dan dapat memahami kebutuhan

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 keinginan pelanggan sehingga dapat mengembangkan hubungan personal yang lebih baik.

b. Promosi penjualan (*sales promotion*)

Sales promotion yang dimaksud disini adalah promosi penjualan perdagangan (*trade sales promotion/trade promotion*) yang menasar kepada grosir, reseller dan pengecer. Rotor Autoparts akan menetapkan trade promotion berupa pemberian diskon yang menarik untuk para pengecer, reseller dan bengkel-bengkel yang membeli produk dengan jumlah banyak.

c. Pemasaran langsung (*direct marketing*)

Pemasaran langsung atau *direct marketing* dapat membangun dan mempertahankan hubungan pelanggan. Pemasaran langsung juga dapat menimbulkan loyalitas pelanggan dengan memberikan penawaran diskon. Rotor Autoparts akan melakukan promosi melalui media sosial, e-mail, katalog. Kegiatan promosi Rotor Autoparts juga akan memanfaatkan berbagai jenis media sosial. Pada jaman yang modern ini setiap orang pastinya sudah memiliki akun sosial media untuk berhubungan satu sama lain tanpa batas jarak dan waktu. Media sosial tidak hanya digunakan untuk kegiatan komunikasi, blog, forum atau aktivitas yang lain. Namun, situs jejaring sosial juga dapat digunakan untuk kegiatan yang bersifat komersial, bisnis, dan dapat menghasilkan keuntungan di dalamnya. Dalam rangka melakukan promosi Rotor Autoparts akan memanfaatkan berbagai jenis sosial media untuk melakukan promosi agar pelanggan tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan. Sosial media yang digunakan Rotor Autoparts adalah Facebook, Whatsapp, dan Instagram sehingga pelanggan dapat dengan mudah memperoleh informasi mengenai produk dan

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





memudahkan mereka untuk menyebarkan dan merekomendasikan produk kepada orang lain.

d. *Marketplace*

Tersedianya marketplace telah memudahkan orang untuk menjual dan membeli produk dimana saja dan kapan saja. Platform e-commerce memudahkan pelanggan untuk mencari produk yang diinginkannya dan memberikan kemudahan dalam metode pembayaran dan pengiriman. Rotor Autoparts memanfaatkan promosi penjualan melalui platform e-commerce, seperti Tokopedia, BukaLapak dan Shopee dan memberikan potongan ongkos kirim dan diskon jika pelanggan membeli dalam jumlah banyak.

e. *Periklanan (advertising)*

Iklan digunakan untuk memperkenalkan produk, perusahaan dan manfaat mengenai produk yang ditawarkan. Periklanan merupakan salah satu bentuk promosi yang efektif untuk menarik perhatian pelanggan agar membeli produk yang ditawarkan. Jenis periklanan yang digunakan Rotor Autoparts adalah pada radio, Shopee ads, Top ads, Facebook ads, Instagram ads.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**7. Tim Manajemen**

Rotor Autoparts akan menggunakan 23 orang tenaga kerja yang terdiri dari seorang Direktur, 6 orang Sales, 2 orang Administrasi, 2 orang Pembukuan, 5 orang Driver, dan 5 orang Staff Packing dan 2 orang Admin Online Shop.

**8. Kelayakan Keuangan**

**a. Kelayakan Investasi**

Kelayakan Investasi dilakukan oleh penulis untuk menentukan apakah rencana usaha Rotor Autoparts layak dijalankan atau tidak. Rotor Autoparts

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.



dinyatakan layak untuk dijalankan karena memperoleh *Net Present Value* (NPV) lebih besar dari 0 yaitu, sebesar Rp 3.069.173.382. Nilai *Profitability Index* (PI) yang diperoleh Rotor Autoparts yaitu sebesar 3,83 yang berarti lebih besar daripada 1 sehingga dinyatakan layak. Rotor Autoparts akan menerima *Payback Period* (PP) atas initial investment yaitu selama 1 Tahun 4 Bulan 15 Hari.

#### b. Kelayakan Usaha

Dalam melakukan analisis kelayakan usaha Rotor Autoparts menggunakan *Break Even Point* (BEP). Pada tahun 2022 Rotor Autoparts memerlukan BEP sebesar Rp 7.479.048.917 untuk titik impas / break even. Pada tahun 2023 Rotor Autoparts memerlukan BEP sebesar Rp 7.636.014.092 untuk mencapai break even. Pada tahun 2024 Rotor Autoparts memerlukan BEP sebesar Rp 7.609.554.174 untuk mencapai break even. Pada tahun 2025 Rotor Autoparts memerlukan BEP sebesar Rp 7.631.090.761 untuk mencapai break even. Pada tahun 2026 Rotor Autoparts memerlukan Rp 7.693.395.314

### 9. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Tabel 9.1

Tabel BEP Rekomendasi Visibilitas Usaha Rotor Autoparts

Tahun	Biaya Tetap (FC)	Biaya Variabel (VC)	Penjualan	1-(VC/Penjualan)	BEP
2022	Rp 2.821.193.257	Rp 5.804.999.150	Rp 9.321.000.000	0.540662438	Rp 7.479.048.917
2023	Rp 3.087.168.256	Rp 6.385.499.065	Rp 10.719.150.000	0.560614781	Rp 7.636.014.092
2024	Rp 3.273.561.344	Rp 7.024.048.972	Rp 12.327.022.500	0,579718487	Rp 7.609.554.174
2025	Rp 3.471.881.170	Rp 7.726.453.869	Rp 14.176.075.873	0,597991596	Rp 7.631.090.761
2026	Rp 3.682.539.218	Rp 8.499.099.256	Rp 16.302.487.256	0,615470222	Rp 7.693.395.314

Sumber: Rotor Autoparts

**Tabel 9.2**

**Tabel Rekomendasi Visibilitas Usaha Rotor Autoparts**

Analisis	Hasil Analisis	Syarat Kelayakan	Keterangan
NPV	Rp 3.069.173.382	> 0	Layak
PP	1 Tahun 4 Bulan 15 Hari	< 5 Tahun	Layak
PI	3,83	> 1	Layak
Kesimpulan			Layak

Sumber: Rotor Autoparts

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