



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha

Nama perusahaan yang didirikan oleh penulis adalah Central Kos, yang terletak di : Jl. Pangeran Jayakarta Blok D45, Pinangsia, Jakarta Barat. Nomor telepon perusahaan yang dapat dihubungi adalah 021-6598370. Website yang dimiliki perusahaan adalah [www.centralkos.com](http://www.centralkos.com).

Central Kos adalah sebuah perusahaan berbasis *online* yang bergerak di bidang periklanan akomodasi, khususnya rumah kost. Central Kos bertindak sebagai perantara yang menghubungkan para pemilik kost dengan para pencari kost. Dengan didirikannya perusahaan ini, diharapkan dapat mempermudah masyarakat dalam usaha pencarian tempat tinggal.

Central kos memiliki visi yaitu “Menjadi website iklan kost terbesar di Indonesia”. Untuk mencapai visi tersebut maka perlu dibuat misi yang merupakan rencana usaha yang akan dilakukan perusahaan untuk dapat mencapai visinya. Misi Central Kos adalah membuat *website* yang memiliki daftar kost yang banyak; membuat desain *website* yang profesional, *user friendly*, dan canggih; memberikan masyarakat akses informasi yang gratis; menetapkan harga beriklan yang murah.

Central Kos merupakan perusahaan jasa periklanan. Jasa yang dijual adalah iklan rumah kost secara *online*. Untuk dapat beriklan di *website* Central Kost, maka pemilik kost harus membayar *fee* sebesar 5% dari harga kamar yang diiklankan. *Website* Central Kos ini dapat diakses secara gratis bagi masyarakat yang ingin mencari rumah



kost. Target utama Central Kos adalah para pemilik kost yang berlokasi di daerah Jakarta, dan diharapkan seiring perkembangannya targetnya akan meluas menjadi daerah Jabodetabek.

Pesaing langsung Central Kos berdasarkan hasil pengamatan penulis adalah [www.infokost.id](http://www.infokost.id), dan [id.ibilik.com](http://id.ibilik.com). Kedua *website* tersebut sudah berdiri lebih lama dari Central Kos dan sudah lebih dikenal oleh masyarakat. Maka dari itu, perlu adanya strategi yang akan digunakan untuk menghadapi pesaing.

Dalam menghadapi pesaing strategi pemasaran yang akan dilakukan Central Kos adalah dengan menyebarkan brosur, memberikan kartu nama, dan beriklan secara *online* di *google* dan media sosial. Central Kos juga memberikan potongan harga kepada para pemilik kost jika mereka beriklan di *website* Central Kos selama jangka waktu tertentu.

Sebagai usaha yang profesional dan mampu diandalkan, dibutuhkan sumber daya manusia yang juga turut memberikan dampak positif bagi usaha. Demi mewujudkan hal tersebut, Central Kos melakukan *training* bagi setiap karyawan *marketing* yang tercabung. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan karyawan, serta untuk memastikan karyawan yang dipekerjakan sesuai dengan standar perusahaan. Saat ini direncanakan sumber daya manusia Central Kos akan berjumlah delapan orang yang terdiri dari satu orang manajer, satu orang admin/keuangan, lima orang karyawan marketing, dan satu orang di bagian kebersihan.

Proyeksi pendapatan Central Kos pada tahun 2018 adalah sebesar Rp. 1.338.785.343, dengan laba kotor sebesar Rp. 40.125.284. Pajak yang ditetapkan pemerintah adalah sebesar 1% dari pendapatan kotor, sehingga pajak yang harus dibayar Central Kos pada tahun 2018 adalah sebesar Rp 11.387.000. Berdasarkan

proyeksi laba rugi yang dibuat, laba bersih (EAT) yang didapat perusahaan pada tahun 2018 adalah sebesar Rp. 28.738.284.

Modal awal yang diperlukan untuk mendirikan perusahaan Central Kos adalah sebesar Rp 476.652.100, yang terdiri dari biaya pembuatan website sebesar Rp. 34.000.000, peralatan operasional sebesar Rp. 48.552.000, peralatan kantor sebesar Rp. 31.306.000, perlengkapan sebesar Rp. 5.794.100, biaya sewa kantor selama 5 tahun sebesar Rp 340.000.000, investasi bangunan atau biaya renovasi kantor sebesar Rp 15.000.000, dan kas sebesar Rp 2.000.000.

## B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan pada BAB VII, maka kelayakan Central Kos dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis *Break Even Point* (BEP), dapat disimpulkan bahwa Central Kos layak dijalankan. Hal ini dikarenakan jumlah pendapatan Central Kos selalu lebih besar dibanding dengan nilai BEP.
2. Berdasarkan perhitungan *Net Present Value*, Central Kos dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai dari NPV positif, yakni sebesar Rp. 3.473.276.913.
3. Berdasarkan perhitungan *Internal Rate of Return*, Central Kos mendapatkan nilai 140%. IRR ini lebih besar dibandingkan tingkat *return* yang diharapkan, yakni sebesar 20%. Maka berdasarkan perhitungan IRR, Central Kos dikatakan layak untuk dijalankan.





4. Perhitungan *Payback Period* pada Central Kos menghasilkan nilai 1,38.

Berdasarkan nilai tersebut, jangka waktu pengembalian investasi usaha ini adalah selama 1 tahun 4 bulan dan 17 hari. Jangka waktu tersebut lebih kecil dari umur investasi usaha yaitu selama 5 tahun. Maka dari itu, dapat dikatakan Central Kos layak untuk dijalankan.

Berdasarkan metode analisis kelayakan usaha tersebut, dapat disimpulkan bahwa Central Kos memenuhi segala aspek dari analisis kelayakan usaha. Oleh karena itu, Central Kos dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

**© Hak cipta milik IBI KKG (Institusi 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.