

# RESUME

SAMUDERA GLASS adalah perusahaan yang bergerak di bidang souvenir berbentuk gelas. Nama perusahaan yang digunakannya merupakan nama yang memiliki keluasan makna karena didalamnya terdiri dari beberapa kata, yaitu kata *Samudera* yang mewakili pengertian luas dan tanpa batas, dan kata *Glass* (bahasa Inggris) yang mewakili arti gelas kaca. Secara singkat SAMUDERA GLASS dapat dikatakan sebagai *brand* Indonesia yang menjadikan gelas kaca sebagai souvenir dengan kreasi desain yang tanpa batas.

SAMUDERA GLASS direncanakan berdiri pada tanggal 01 Januari 2014 di Jalan Raya Kudus No 9A, Pati. Walaupun SAMUDERA GLASS didirikan di Demak, perusahaan ini memiliki target wilayah pemasaran awal di DKI Jakarta. Namun target wilayah pemasaran ini tidak menutup area di luar DKI Jakarta mengingat prospek yang panjang dari bisnis ini adalah untuk mencakup seluruh wilayah Indonesia. Kombinasi peluang sebagai pelopor, pemilihan lokasi yang merupakan lokasi strategis, serta potensi keragaman masyarakat menghasilkan gambaran yang semakin jelas akan kemajuan bisnis SAMUDERA GLASS.

Pendirian SAMUDERA GLASS diperkirakan akan membutuhkan dana sebesar Rp.2.800.000.000,- (Dua milyar delapan ratus juta rupiah), yang secara keseluruhan (100%) menggunakan modal pemilik. Dana ini dipergunakan untuk memenuhi biaya sewa bangunan, biaya renovasi, pembelian peralatan, pembelian kendaraan operasional, biaya praoperasional, serta pembelian persediaan barang dagang. Berikut adalah detail alokasi kebutuhan dana pendirian yang dibutuhkan oleh SAMUDERA GLASS:

© Hak cipta dimiliki oleh BIKS (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.



Beberapa pesaing utama SAMUDERA GLASS dalam menjalankan bisnisnya,

diantaranya:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

ISTANA SOUVENIR

*Brand Image* : Sudah cukup dikenal oleh konsumen.

Jenis Layanan : *Online Store*.

Produk Khusus : Souvenir Pernikahan

Harga : Menerapkan harga untuk tiap produknya pada kisaran terendah

Rp 15.000,- per souvenir

Cara Pembayaran : Transfer rekening.

Keamanan Transaksi : Uang lebih dahulu keluar dan produk baru diantarkan setelahnya, warna produk yang berbeda dengan foto di website (efek kamera), tidak bisa mencoba ukuran yang sesuai dengan tubuh (hanya memperkirakan dari tabel ukuran di web).

2. ALEXA GIFT

*Brand Image* : Sudah cukup dikenal oleh konsumen.

Jenis Layanan : *Online Store*.

Produk Khusus : Souvenir Ulang Tahun dan Lebaran

Harga : Menerapkan harga untuk tiap produknya pada kisaran terendah

Rp 16.500,- per souvenir

Cara Pembayaran : Transfer rekening.

Keamanan Transaksi : Uang lebih dahulu keluar dan produk baru diantarkan setelahnya, warna produk yang berbeda dengan foto di website (efek kamera), tidak bisa mencoba ukuran yang sesuai dengan tubuh (hanya memperkirakan dari tabel ukuran di web).



Ketersediaan data yang diperoleh perusahaan merupakan informasi yang sangat berharga untuk mempersiapkan langkah-langkah strategis dalam menghadapi persaingan. Selain itu dengan eksistensi pesaing yang sudah ada terlebih dulu, maka perusahaan dapat melakukan survey terhadap kekurangan-kekurangan pesaing, lalu membuat strategi untuk memanfaatkan kekurangan-kekurangan pesaing sebagai kekuatan bersaing perusahaan. Berikut adalah tabel resume perbandingan perusahaan dengan pesaing:

Berikut adalah analisis SWOT dari SAMUDERA GLASS :

#### 1. *Strengths* (Kekuatan)

*Strength* adalah faktor-faktor internal positif yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai misi, sasaran dan tujuannya. *Strength* antara lain :

- a. Harga yang terjangkau untuk target pasar. SAMUDERA GLASS menawarkan produk dengan harga yang berkisar antara Rp.15.500,- sampai dengan Rp 100.000,-. Harga tersebut terjangkau sesuai dengan kualitas dan desain model produk serta kualitas layanan yang diberikan.
- b. Memiliki desain produk yang bagus dan unik. Produk yang di produksi oleh SAMUDERA GLASS memiliki desain yang bagus dan unik yang berbeda dan tidak dimiliki oleh produk-produk pesaing lainnya, sehingga konsumen dengan cepat akan tertarik dan mencobanya.
- c. Kelengkapan produk yang dijual, SAMUDERA GLASS mempunyai kelengkapan produk yang dijual sehingga konsumen dapat memilih berbagai macam tipe gelas, mulai dari gelas polos, sampai yang



bervariasi sesuai dengan nama perusahaan. Tentunya dengan harga dan model yang bervariasi

©

2. *Weakness* (Kelemahan)

*Weakness* adalah faktor-faktor internal negatif yang menghambat kemampuan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya.

Kelemahan yang dimiliki oleh SAMUDERA GLASS adalah :

- a. Belum memiliki reputasi yang baik, karena perusahaan baru didirikan dan belum dikenal oleh masyarakat.
- b. Kurangnya pengalaman dibanding kompetitor.

3. *Opportunities* (Peluang)

*Opportunities* adalah faktor-faktor eksternal positif yang dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya.

Peluang yang dimiliki oleh SAMUDERA GLASS adalah pasar souvenir dan bingkisan yang terus meningkat.

4. *Threats* (Ancaman)

- a. Adanya pesaing lama yang sudah eksis.
- b. Persaingan harga dengan pesaing. Persaingan harga dengan pesaing memungkinkan tidak tercapainya jumlah penjualan yang diharapkan SAMUDERA GLASS. Hal ini dapat disebabkan oleh pasar yang lebih memilih perusahaan lama yang sudah mereka kenal dan percaya.

SAMUDERA GLASS yang mengedepankan desain kreatif souvenir dari gelas kaca termasuk dalam lingkup industri kreatif dengan segala hasil karyanya yang berasal dari hasil kreasi individu dalam mengolah bakat, kreativitas, serta keterampilannya.

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.



SAMUDERA GLASS memiliki visi “*menjadi produsen souvenir gelas terkemuka di indonesia*” dan SAMUDERA GLASS memiliki misi untuk memenuhi

dan memuaskan permintaan konsumen akan *souvenir gelas* yang berkualitas dengan harga terjangkau dan memberikan hasil yang terbaik kepada pelanggan.

Terdapat dari SAMUDERA GLASS adalah perusahaan yang membutuhkan *souvenir gelas* sebagai media promosi sering menyebutnya *promotional mug* atau *corporate mug*, dan bagi mereka yang ingin *mug* agar lebih mewakili karakter menyebutnya *personalized mug* atau *customized mug*. Semuanya memang termasuk *promotional drinkware* dan *souvenir mug*. Dengan jenis gelas yang bening, *dove*, *frosty* dan yang terdapat logo embos yang ditujukan untuk souvenir.

SAMUDERA GLASS merupakan perusahaan perseorangan karena hanya dimiliki dan dikelola oleh satu orang. Bentuk badan usaha seperti ini memungkinkan pemilik untuk memperoleh semua keuntungan dari perusahaan. Namun disisi lain, ketika perusahaan mengalami kerugian atau masalah, pemilik akan menanggung hal itu sendirian.

Dalam menunjang usaha untuk memproduksi *souvenir gelas*. Peralatan menjadi salah satu faktor utama yang perlu diperhatikan karena akan mempengaruhi kualitas produksi maupun biaya yang akan dihasilkan dari memproduksi gelas.



Sedangkan untuk tenaga kerja, menurut UU 13 Tahun 2003 tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan/atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

Berikut adalah nama-nama pemasok bagi SAMUDERA GLASS :

Pemasok Bahan Baku Gelas Kaca

Pemasok utama dari SAMUDERA GLASS adalah para pengrajin gelas lokal. Tercatat berdasarkan survey yang dilakukan pada periode 20 sampai 23 Desember 2012, terdapat sekitar 12 pengrajin gelas rumahan yang ada disekitar Kudus. Selain itu, SAMUDERA GLASS juga akan bekerja sama dengan PT.Tensindo dari Semarang Jawa Tengah. SAMUDERA GLASS memilih PT.Tensindo mengingat perusahaan ini dekat dengan lokasi Kudus, sehingga bila SAMUDERA GLASS kekurangan pasokan gelas dari pengrajin setempat maka dapat memesan bahan baku yang dibutuhkan akan lebih cepat dalam hal pengiriman. Mengingat jaraknya yang tidak terlalu jauh dari kota Kudus.

Pemasok Kemasan or Packing

Nama perusahaan : Pura Group

Alamat : Jl. AKBP. Agil Kusumadya 203<sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub>, Kudus

Telepon : (0291) 4443615

Alasan memilih Pura Group karena harga yang ditawarkan sangat kompetitif dan lokasi yang tidak jauh dari pabrik Samudera



### 3. Pemasok Poster dan Media Promosi

- C** Nama Perusahaan : Sanjaya Mitra Sejati  
Alamat : Jl. Setia - Pertama no. 6 Otista, Jakarta Timur  
Telepon : (021) 819 0036, 851 9007

Alasan memilih Sanjaya Mitra Sejati karena produk dari perusahaan ini penuh dengan kalimat-kalimat inspirasi dan motivasi. Desain menarik dan tata kata yang disuguhkan selaras dengan tema tiap poster.

### 4. Pemasok Peralatan

- A. Nama Perusahaan : Furniture Jakarta dot com  
Alamat : Grand Mall Bekasi Lt. 2, Bekasi Barat  
Telepon : (021) 5696 1 350 / (021) 5694 5 493-4

Alasan memilih Furniture Jakarta dot com karena harga yang ditawarkan terjangkau, produk yang ditawarkan beragam, pelayanan memuaskan, serta dapat dipercaya.

- B. Nama Perusahaan : Infonet Mitra Sejati  
Alamat : Jl. Gunung Sahari Raya No. 1, Jakarta  
Telepon : (021) 621-0333

Alasan memilih Infonet Mitra Sejati karena harga yang ditawarkan terjangkau, kelengkapan produk sesuai yang dibutuhkan, serta memiliki pelayanan yang profesional dan terpercaya.

- C. Nama Perusahaan : ACE Hardware  
Alamat : Jl. Pahlawan No 2 - 2A Simpang Lima, Semarang  
Telepon : (024) 841 3666

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



Alasan memilih ACE Hardware karena lokasi dekat dengan pabrik sehingga leluasa dalam memilih, produk beragam, harga kompetitif, serta pelayanan yang profesional, dan terpercaya.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

SAMUDERA GLASS sudah merencanakan tahapan-tahapan untuk perencanaan sebelum memulai usahanya yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan perhitungan bisnis. Sebelum memulai bisnis, maka perlu diperhitungkan berapa modal yang dibutuhkan dan apakah bisnis ini layak untuk dijalankan atau tidak.
2. Memilih lokasi sebagai tempat *workshop* dan lokasi yang pilih adalah di Kudus, Jawa Tengah, tepatnya di jalan raya Pati Kudus.
3. Pembuatan NPWP perusahaan  
Dokumen yang harus dilampirkan untuk pembuatan WP badan usaha menurut Kian Goenawan (2008: 37) yaitu:
  - a. Fotokopi Akta Pendirian dan perubahan terakhir atau surat keterangan penunjukan dari kantor pusat bagi anak perusahaan atau cabang.
  - b. Fotokopi KTP bagi penduduk Indonesia atau fotokopi paspor ditambah surat keterangan tempat tinggal dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa bagi orang asing, dari salah seorang pengurus aktif.
  - c. Surat Keterangan tempat kegiatan usaha dan instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa.
4. Pembuatan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)

Hal-hal yang harus dipersiapkan untuk mendapatkan SIUP bagi PT menurut Kian Goenawan (2008:45), yaitu:





- a. Mengisi formulir
- b. Fotokopi Akta Pendirian Perusahaan dan Pengesahan dari Departemen Kehakiman / Pengadilan Negeri Wilayah
- c. Fotokopi domisili perusahaan
- d. Fotokopi Kartu Keluarga (KK) bagi penanggung jawab wanita
- e. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- f. Nomor telepon dan stempel perusahaan
- g. Izin Teknis dari instansi terkait bila diperlukan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Pendaftaran perusahaan (Kian Goenawan, 2008:32) dilakukan oleh setiap perusahaan di Suku Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tingkat II selaku Kantor Pendaftaran Perusahaan (KPP) Tingkat II ditempat kedudukan perusahaan dengan cara mengisi formulir pendaftaran, melampirkan fotokopi surat-surat yang diperlukan dan membayar biaya administrasi perusahaan sesuai ketentuan yang berlaku.

6. Mencari programmer komputer

Perusahaan harus mencari programmer untuk membuat dan menginstal program-program yang dibutuhkan mempermudah pembuatan website dari SAMUDERA GLASS dalam melakukan kegiatan operasional. Selain itu juga diperlukan untuk mengatur dan memperbaharui *website* setiap saat.

7. Melakukan pendaftaran untuk berlangganan Internet.

Pendaftaran untuk berlangganan internet sangat diperlukan karena dalam menjalankan usahanya SAMUDERA GLASS menggunakan internet untuk media promosi serta melakukan transaksi *online*.

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.



8. Mencari calon *Distributor* yang akan melakukan kegiatan penjualan.
9.  Merekrut tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan usaha bisnis.
10. Melakukan finishing pada Pabrik Gelas SAMUDERA GLASS.
11. Melakukan negosiasi dengan pihak ketiga hal ini dalam mengenai kesepakatan untuk konsinyasi pembagian keuntungan serta persyaratan lainnya yang perlu dipatuhi oleh kedua belah pihak.

Pada dasarnya produk SAMUDERA GLASS dibagi kedalam 3 jenis, yaitu gelas dop, gelas kuping dan gelas costum. Dengan adanya 3 jenis produk ini merupakan upaya untuk memberikan variasi produk yang lebih banyak sehingga konsumen memiliki pilihan produk yang lebih banyak, karena target dari SAMUDERA GLASS adalah perusahaan yang membutuhkan *souvenir gelas* sebagai media promosi sering menyebutnya *promotional mug* atau *corporate mug*, dan bagi mereka yang ingin *mug* agar lebih mewakili karakter menyebutnya *personalized mug* atau *customized mug*. Semuanya memang termasuk *promotional drinkware* dan *souvenir mug*. Dengan jenis gelas yang bening, *dove*, *frosty* dan yang tercetak logo embos yang ditujukan untuk souvenir.

SAMUDERA GLASS juga menerapkan harga berdasarkan nilai karena SAMUDERA GLASS memberikan pelayanan yang berbeda dan mengutamakan kepuasan konsumen sehingga nantinya akan memberikan suatu *image* di benak konsumen. Selain itu SAMUDERA GLASS juga memberi kesan produk yang eksklusif dan produk yang bersifat pribadi serta menjadi salah satu unsur penting untuk kehidupan konsumen. Hal ini yang akan memberi nilai tambah bagi konsumen yang akan membeli produk dari SAMUDERA GLASS.

Adapun beberapa cara promosi yang dilakukan oleh SAMUDERA GLASS

adalah sebagai berikut :

### *Grand Opening Discount*

Merupakan salah satu bentuk promosi *Pull Strategy* (strategi menarik) dalam promosi, menurut Freddy Rangkuti (2010 : 37), “*Pull Strategy* (strategi menarik) adalah strategi menggunakan insentif untuk memotivasi pelanggan sehingga melakukan pembelian.”

Program promosi *Grand Opening Discount* ini memberlakukan diskon untuk keseluruhan produk sebesar 15% selama 3 bulan pertama berturut-turut. Dengan semakin banyaknya konsumen yang memiliki produk *brand* SAMUDERA GLASS, secara tidak langsung konsumen ikut mensosialisasikan *brand* SAMUDERA GLASS kepada lingkungan sekitarnya sehingga dapat meningkatkan *brand awareness* SAMUDERA GLASS di masyarakat.

### 2. *Website*

Website melalui dunia maya juga menjadi salah satu bentuk pemasaran yang digunakan banyak orang. Selain hanya memerlukan biaya yang cenderung kecil. Biaya untuk pembuatan dan perawatan website sendiri adalah sebesar Rp. 2.000.000,- setahun (dua juta rupiah).

### 3. Brosur, Kartu Nama dan Iklan di Majalah

Brosur, kartu nama dan iklan merupakan alat bantu pemasaran yang memainkan peran cukup penting dalam masa kini. Hal ini dilakukan oleh SAMUDERA GLASS agar konsumen mengetahui keberadaan dari SAMUDERA GLASS yang memproduksi berbagai merek gelas souvenir. Anggaran untuk pencetakan brosur, kartu nama dan pemasangan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



iklan di majalan sendiri adalah sebesar Rp. 9.550.000,- setahun (Sembilan juta lima ratus lima puluh ribu rupiah).

SAMUDERA GLASS dimiliki oleh seorang pemilik yaitu Stanley Handoko. Modal perusahaan 100% dari modal sendiri sehingga tidak ada pembagian keuntungan dengan pihak luar. Selain itu usaha ini menjadi tanggung jawab penuh pemilik atau *brand owner*. Keputusan untuk menjadikan saham perusahaan dimiliki 100% oleh perseorangan dikarenakan pemilik menghindari adanya risiko pengembalian modal dan beban bunga dalam perjalanan perintisan usahanya.

Uraian tugas dan tanggung jawab para pekerja di SAMUDERA GLASS adalah sebagai berikut:

#### Direktur

Stanley Handoko merupakan pimpinan perusahaan dan bertugas untuk membuat keputusan mengenai kebijakan usaha dan memotivasi para karyawannya. Stanley Handoko juga bertanggung jawab atas keuangan yang ada di SAMUDERA GLASS bertanggung jawab penuh atas ijin-ijin usaha, pengeluaran biaya, pembayaran gaji karyawan. Selain itu, direktur juga bertanggung jawab untuk perumusan strategi dan keberhasilan perusahaan secara keseluruhan baik dalam segi promosi untuk kedepannya demi kelangsungan usaha.

#### Manajer Keuangan

Bertanggung jawab mengenai keluar masuk uang, pembayaran ke vendor, penerimaan dari pelanggan, koordinasi dengan pihak bank untuk pengadaan fasilitas pembayaran yang memudahkan pelanggan seperti mesin

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

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.



debit card dan credit card. Selain itu bertanggungjawab pula untuk penyusunan laporan keuangan dan pajak SAMUDERA GLASS.

**3. Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Manajer Pemasaran**

Bertanggung jawab mengenai strategi-strategi pemasaran yang ada dalam perusahaan, berinteraksi dengan masyarakat sekitar dengan tujuan memberi masyarakat sekitar kesadaran akan keberadaan SAMUDERA GLASS.

**Manajer Operasional**

Supervisor operasional bertanggung jawab untuk menjalankan *day to day activities* seperti melakukan estimasi dalam hal membeli bahan mentah dengan waktu yang tepat, bertanggung jawab terhadap setiap keluhan yang ada serta memotivasi para karyawan agar bekerja lebih baik lagi.

**Manajer Produksi**

Supervisor produksi bertanggung jawab untuk menjalankan *day to day activities* seperti menyusun jadwal mengenai pengiriman bahan mentah, stok bahan mentah di gudang dan melakukan estimasi dalam hal membeli bahan mentah dengan waktu yang tepat, dan mengawasi proses produksi secara keseluruhan.

**Kepala Bagian Produksi**

Bertanggung jawab dalam menjalankan yang diperintahkan supervisor produksi, menjalankan proses produksi dengan baik sesuai dengan prosedur dan perencanaan yang sudah ditentukan.

**4. 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.



7. Kepala Bagian Control

Bertanggung jawab dalam menjalankan yang diperintahkan supervisor produksi, menjaga kualitas barang hasil produksi, kebersihan dalam lingkungan produksi dan melaksanakan tugas-tugas lainnya yang terkait dengan operasional keseluruhan divisi produksi.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

SAMUDERA GLASS, perusahaan ini juga memiliki beberapa risiko, diantaranya:

1 Sulitnya mencari tenaga kerja yang sudah terampil dan memiliki pengalaman untuk pembuatan souvenir gelas SAMUDERA GLASS. Semakin ahli dan handal seorang pekerja maka biaya yang perlu dikeluarkan untuk membayar balas jasanya akan semakin tinggi juga.

2 Rendahnya tingkat keingintahuan mengenai produk souvenir gelas SAMUDERA GLASS. Sehingga perlu adanya Even-even yang memperkenalkan produk souvenir gelas SAMUDERA GLASS kepada masyarakat sehingga produk souvenir gelas SAMUDERA GLASS akan di kenal secara luas.

Resiko keterlambatan pengiriman bahan baku dari pemasok

Adanya kemungkinan hal-hal yang dapat menyebabkan keterlambatan pengiriman bahan baku ke SAMUDERA GLASS yang dapat mempengaruhi penjualan ke pada para pelanggan. Keterlambatan tersebut mungkin saja disebabkan oleh keterlambatan dari pihak ekspedisi. Penyebab- penyebab keterlambatan tersebut dapat berupa buruknya jalur darat sehingga dapat menghambat pihak ekspedisi dan mengakibatkan penundaan waktu dalam pengiriman barang-barang.

**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.

4. Adanya kemungkinan kerusakan/cacat pada produk yang dikirim dari pemasok.

Dalam setiap pengiriman produk dari pemasok kemungkinan ada produk yang sedikit memiliki kerusakan/cacat yang diakibatkan oleh kejadian-kejadian yang tak terduga seperti hal kasarnya para pekerja dalam memperlakukan barang-barang yang akan dikirim dalam arti membanting, menimpa dan lain-lain yang menyebabkan produk tersebut pecah dan tidak dapat dijual kepada pelanggan.

5. Kenaikan harga produk dari pemasok

Adanya kemungkinan yang dapat menyebabkan kenaikan harga gelas dari pemasok ke SAMUDERA GLASS yang biasanya dipengaruhi oleh keadaan ekonomi yaitu kenaikan harga pada material/bahan-bahan dalam pembuatan gelas seperti : beling. Soda, batu bara. Selain itu kenaikan gaji-gaji pokok pada pekerja-pekerja pabrik pemasok. Dan hal-hal tersebut dapat mempengaruhi penjualan ke pada para pelanggan yang mengakibatkan komplain dari para pelanggan dan mungkin saja dapat menurunkan omset penjualan.

Rencana pengendalian risiko bisnis dari SAMUDERA GLASS adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pelatihan terhadap karyawan baru sehingga sudah ahli dan terampil baru dilepaskan di lapangan

2. Menjaga kualitas produk dan layanan. Sebagai pemain baru SAMUDERA GLASS sadar betul bahwa kualitas produk dan layanan merupakan hal terkait untuk dapat bertahan ditengah persaingan yang sudah sangat ketat pada saat ini. Sejak *Grand Opening*, SAMUDERA GLASS akan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie







memberikan kualitas dan layanan terbaiknya untuk menumbuhkan *brand awareness* di benak konsumen.

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

Melakukan pengecekan jadwal pengiriman

SAMUDERA GLASS akan selalu melakukan pengecekan jadwal pengiriman dan selalu melakukan komunikasi dengan pemasok gelas untuk mengkonfirmasi jadwal pengiriman dan jangka waktu yang dibutuhkan oleh ekspedisi dalam pengiriman barang ke tempat tujuan. Sehingga SAMUDERA GLASS dapat memberi kepastian, berapa lama SAMUDERA GLASS dapat melakukan penyerahan barang kepada pembeli/langganan sehinggadapat meminimalkan resiko keterlambatan yang tidak diinginkan.

4. Melakukan pengecekan produk-produk dari pemasok

SAMUDERA GLASS juga akan selalu melakukan pengecekan akan produk-produk yang diterima toko dan konsumen dari pemasok sehingga dapat mengetahui produk-produk mana yang mengalami cacat/kerusakan sebelum dijual kepada para pelanggan. Dan melaporkannya kepada pemasok dan meminta penggantian dari produk yang rusak/cacat .

Perusahaan SAMUDERA GLASS diproyeksikan membukukan penjualan tahun pertama sebesar Rp 2.100.598.739,- dan akan terus mengalami pertumbuhan hingga Rp 3.965.325.000,- di tahun kelimanya. Kelayakan usaha yang dilakukan dengan menggunakan perhitungan *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Payback Period (PP)*, dan *Internal Rate of Return (IRR)* telah memenuhi persyaratan kelayakan, sehingga usaha dari souvenir gelas SAMUDERA GLASS dapat dijalankan. *Profitability index* dari SAMUDERA GLASS bernilai 1 yang berarti bisnis layak untuk dijalankan karena sama dengan satu. SAMUDERA GLASS

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.





diproyeksikan akan mengalami periode balik modal setelah beroperasi selama 3 tahun

11 bulan. IRR dari SAMUDERA GLASS yang sebesar 18.57% lebih tinggi dari *cost*

*of capital* 9.58%. Hal ini menunjukkan bahwa investasi SAMUDERA GLASS mampu menghasilkan laba.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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