KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

RESUME

CSS *Store* adalah sebuah bisnis yang bergerak di bidang elektrikal. Oleh karena itu dibutuhkan teori pengertian mengenai produk untuk memahami nilai bisnis yang ditawarkan oleh usaha ini.

Ide pembuatan bisnis ini berasal dari pengalaman bisnis dari ayah penulis sendiri yang sudah berkecimpung dalam bidang bisnis yang sama dari tahun 1998. Ayah penulis sudah memiliki pengalaman bekerja pada perusahaan PT. Kawan Lama Sejahtera. Tbk. yang pada awalnya bergerak di bidang elektrikal dan sekarang perkembangannya sudah berkecimpung dengan mega usahanya yaitu *Ace Hardware*. Pada awal memulai karir ayah penulis bergerak dibidang pompa air, akan tetapi usaha tersebut dirasakan kurang berprospek, sehingga memutuskan untuk merambat bidang lain yaitu elektrikal, dengan menjadi salah satu distributor 3M Indonesia divisi elektrikal di Jakarta. Bidang elektrikal ini dinilai memiliki prospek yang baik dikarenakan dengan pembangunan di Indonesia yang berkelanjutan ditambah dengan bidang elektrikal yang berhubungan dengan hampir seluruh kegiatan kehidupan.

Motivasi dalam pemilihan bisnis ini adalah dikarenakan bidang elektrikal sangat umum digunakan oleh hampir semua kalangan, seperti barang umum lainnya. Barang-barang elektrikal awalnya hanya digunakan oleh kalangan industri saja, tetapi sekarang ini kehidupan sehari-hari juga ikut menggunakan dikarenakan makin tingginya pengetahuan masyarakat yang mengupayakan hal-hal sendiri (mandiri).

Perkembangan dalam industri elektrikal ini pun terlihat dari banyaknya merk-merk baru yang muncul dengan berbagai macam tipe. Ada beberapa merk-merk pesaing, seperti: Woer, Sumitube, Ciac, DTL, dll. Penulis sendiri

dalam melakukan usaha akan menjual produk dengan merk CSS. Merk CSS merupakan merk sendiri dan telah dipatekan.

Produk-produk 3M:

1. *Jointing Kit* = Penyambung antara kabel dengan kabel
2. *Termination* = Penyambung antara kabel dengan gardu

Produk-produk CSS:

1. *Shrink Tube* = Pelapis / pelindung kabel
2. *Cable Lug* = Sepatu kabel
3. *Cable Ties* = Pengerat / pengikat
4. *Double Tape* = Perekat 2 sisi

Merk CSS telah dipatenkan oleh ayah penulis sehingga merk CSS menjadi merk resmi yang hanya dijual oleh kami, kalaupun ada dipasaran artinya berasal dari kami, apabila tidak ada dalam daftar produk yang kami jual maka barang tersebut adalah palsu.

Barang bermerek CSS ini semua diimpor dari berbagai negara seperti Korea, China, dan Taiwan. Seluruh produk CSS juga berstandar mutu global sehinnga soal kualitas tidak perlu diragukan lagi. Apalagi didukung oleh PT. PLN yang juga telah menggunakan beberapa produk CSS dan telah diuji coba sehingga semakin memperkuat merk CSS di pasar lokal Indonesia.

CSS *Store* berlokasi di Lindeteves Trade Centre Glodok. Ada beberapa hal yang menjadi pertimbangan dalam memilih lokasi tersebut, diantaranya:

1. Lokasi yang strategis, terletak di kawasan perdagangan terbesar di Jakarta dalam bidang elektrikal.
2. Terletak diantara pusat pertokoan sejenis yang sudah ada sejak lama membuat daerah ini diketahui oleh masyarakat luas.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (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.

3. Kenyamanan belanja yang terbaik dibandingkan dengan sekitarnya.
4. Kesuksesan pengembang yaitu PT. Agung Sedayu Group dalam pembangunan di Indonesia khususnya di Jakarta.
5. Akses transportasi yang mudah dan didukung oleh akses terminal *busway.*
6. Adanya tempat yang tidak dipergunakan oleh ayah penulis dalam rangka investasi.

CSS *Store* dalam melakukan kegiatan usahanya hanya melayani penjualan produk dan tidak melayani jasa pemasangan, apabila ingin melakukan pemasangan dapat dibantu dengan jasa rekanan. Fasilitas yang diberikan kepada pelanggan antara lain fasilitas retur sesuai ketentuan, dan garansi untuk beberapa varian produk.

CSS *Store* ini menjadi pilihan usaha terbaik dikarenakan pengalaman ayah penulis dan pengalaman penulis sendiri yang bergerak dalam bidang ini, juga dikarenakan dari prospek usahanya yang baik. CSS *Store* juga mengutamakan keramahan terhadap pelanggan dan kualitas produk dengan harga yang kompetitif yang akan menghasilkan kepuasan pelanggan, loyalitas konsumen dan *brand image* yang baik di masyarakat luas.

Dalam hal ini CSS menggunakan modal sendiri. Penggunaan modal sendiri ini pun memberi keuntungan seperti tidak perlu membayar biaya pinjaman, tidak perlu membagi keuntungan, dll.

Dalam pendirian usaha CSS ini akan membutuhkan dana sebesar Rp750.000.000,00 (tujuh ratus lima puluh juta rupiah) dan dalam pendirian usaha ini, pendiri menggunakan modal usaha sendiri, dan tidak melibatkan pihak lain, sehingga tidak ada pembagian keuntungan kepada pihak-pihak lain. Total dana tersebut digunakan sesuai 3 tahapan diatas, seperti pembelian

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (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.

barang dagangan, sewa tempat, dekorasi tempat, peralatan, dan perlengkapan yang diperlukan untuk menjalankan usaha dan keberlangsungannya.

Tabel 1.1
Modal Investasi Awal CSS *Store*

Investasi	**Biaya (Rp)**
Sewa Kios (1 Tahun)	80.000.000
Peralatan dan Perlengkapan	74.610.000
Barang Dagang (stok)	500.000.000
Kas awal	95.390.000
TOTAL	**750.000.000**

Sumber : data diolah penulis

Seorang wirausaha juga membutuhkan pemahaman yang saksama mengenai industri dan kompetisi yang dihadapi oleh wirausaha tersebut. Industri merupukan kumpulan perusahaan yang menawarkan produk atau jasa yang sejenis. Produk serupa adalah produk yang dianggap bersifat substitusi oleh konsumen. Beberapa faktor yang dapat digunakan dalam melakukan analisis industri adalah:

Pertama, permintaan industri. Permintaan selalu berhubungan dengan industry yang sering digunakan oleh masyarakat. Pengetahuan tentang pasar yang sedang mengalami pertumbuhan atau penurunan, jumlah pesaing, semua perubahan pada kebutuhan konsumen merupakan persoalan penting dalam mencoba menetapkan bisnis potensial yang mungkin dicapai oleh suatu usaha baru.

Kedua, persaingan. Kebanyakan wirausaha pada umumnya mempunyai ancaman dari perusahaan lain. Jadi, seorang pendiri bisnis perlu mempersiapkan diri untuk menghadapi ancaman tersebut dan harus peka akan siapa saja yang akan menjadi pesaingnya, serta harus mengetahui kekuatan dan kelemahan dari strategi pemasaran yang akan diterapkan. Kebanyakan pesaing dapat dengan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

mudah mengidentifikasi dari pengalaman, artikel, iklan, pengumuman, dan mungkin saja *website*.

Ketiga, fokus pada pasar tertentu. Hal ini berarti kita harus mengetahui informasi tentang siapa yang akan menjadi calon pelanggan, lingkungan bisnis yang seperti apa yang terdapat dalam pasar, dan area geografis dimana suatu usaha beroperasi. Pengusaha harus jeli dengan permintaan pasar, mencari tahu tentang kondisi pasar saat ini apakah sedang mengalami pertumbuhan atau penurunan, serta mengikuti perubahan yang terjadi pada kebutuhan dan keinginan konsumen. Hal-hal semacam inilah yang harus diperhatikan dan dipertimbangkan sebagai dasar pemikiran demi kelangsungan bisnis di masa yang akan datang.

Daru ketiga hal diatas dapat menjadi dasar untuk melihat proyeksi bisnis yang akan datang akan seperti apa dan meyakinkan bahwa usaha ini akan berjalan secara berkesinambungan dan bersifat jangka panjang.

Persaingan selalu ada dalam setiap kehidupan sehari-hari tidak terkecuali di dalam dunia bisnis. Di tingkat pasar, perusahaan bersaing untuk memperoleh pangsa pasar yang lebih besar. Ini menandakan bahwa bisnis sangat identik dengan persaingan dan pengetahuan terhadap karakteristik-karakteristik pesaing akan menjadi faktor kunci dalam keberhasilan suatu bisnis.

Selain itu, kebanyakan pengusaha biasanya dalam menghadapi ancaman-ancaman selalu waspada kepada siapa pesaingnya dan apa kekuatan dan kelemahan mereka sehingga rencana pemasaran yang tepat dapat diterapkan. Kebanyakan pesaing dapat dengan mudah diidentifikasi dikarenakan zaman teknologi yang sudah canggih sangat memudahkan dalam menganalisa pesaing.

Analisis persaingan berhubungan dengan diferensiasi sebaimana dituliskan oleh Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2009:301). Ada 3

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

diferensiasi, yaitu diferensiasi personel, diferensiasi saluran, dan diferensiasi citra. Diferensiasi personel lebih berhubungan dengan pribadi secara langsung, tenaga kerjanya, dll. Sedangkan diferensiasi saluran lebih ke efektivitas dan efisiensi saluran produk. Diferensiasi citra adalah bagaimana citra produk kita dinilai oleh masyarakat.

Pesaing adalah perusahan yang menghasilkan dan menjual barang/jasa yang sejenis dengan produk yang ditawarkan oleh bisnis kita. Analisis pesaing adalah pemahaman perusahaan lain dengan cara memetakan semua ide-ide yang tersembunyi untuk masa yang akan datang. Analisis pesaing dapat digunakan jangka panjang selama pesaing masih sama, akan tetapi pesaing dapat berubah-ubah setiap waktunya sehingga analisis pesaing harus bersifat *up to date*. Kesalahan dari analisis pesaing biasanya karena terlalu fokus dengan kondisi saat ini, dan tiba-tiba kondisi berubah.

Berikut adalah cara yang dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai pesaing:

a. Melalui internet

   Contohnya: www.indonetwork.co.id

b. Mengunjungi personal ke tempat usaha pesaing

   1. Mengamati interaksi karyawan dengan konsumen
   2. Mengamati cara menawarkan produk kepada konsumen
   3. Mencari tahu harga jual pesaing

c. Berbicara kepada konsumen dengan berpura-pura menjadi konsumen untuk mengetahui apa yang diinginkan oleh konsumen.

d. Berbicara kepada konsumen untuk mengetahui pendapat konsumen tentang pesaing kita

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (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.

e. Memastikan tujuan pesaing, yaitu dengan cara memperhatikan target pasar mereka.

f. Mempelajari saluran-saluran promosi yang digunakan untuk mengambil peluang-peluang yang ada.

Tabel 1.2
Perbandingan Pesaing Potensial CSS *Store*

	1 PPS	2 AKJ	3 Alvindo Jaya	4 Inovasi	5 CSS
Ukuran Kios	3m x 5m	4m x 5 m	3m x 6m	4m x 5m	4m x 13m
Jumlah Karyawan	3 Orang	2 Orang	4 Orang	4 Orang	5 Orang
Display Produk	Lengkap	Lengkap	Kurang Lengkap	Lengkap	Lengkap
Lokasi Kios	Strategis	Tidak Strategis	Tidak Strategis	Strategis	Strategis
Desain Kios	Kurang Menarik	Menarik	Kurang Menarik	Kurang Menarik	Menarik
Sovenir	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
Kehadiran Pemilik	Ya	Tidak Selalu	Tidak Selalu	Ya	Ya
Jam Operasional	Pukul 10.00 hingga 04.00	Pukul 09.30 hingga 04.00	Pukul 10.00 hingga 04.30	Pukul 10.00 hingga 05.00	Pukul 09.30 hingga 04.30
Hari Libur	4 hari libur dalam sebulan	4 hari libur dalam sebulan	8 hari libur dalam sebulan	4 hari libur dalam sebulan	4 hari libur dalam sebulan
Perkiraan Laba	35%	25%	30%	35%	30%

Sumber : data diolah penulis

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 1.3
Perencanaan CPM untuk CSS *Store*

		CSS		PPS		AKJ		Inovasi	
Critical Success Factors	*Weight*	*Rating*	*Score*	*Rating*	*Score*	*Rating*	*Score*	*Rating*	*Score*
Pelayanan	0.10	3	0.30	3	0.30	3	0.30	3	0.30
Kualitas Produk	0.20	4	0.80	2	0.40	2	0.40	3	0.60
Harga	0.15	4	0.60	3	0.45	3	0.45	2	0.30
Promosi	0.15	4	0.60	2	0.30	3	0.45	1	0.15
Lini Produk	0.12	3	0.36	2	0.24	2	0.24	2	0.24
Loyalitas Konsumen	0.10	3	0.30	2	0.20	2	0.20	2	0.20
Distribusi	0.08	2	0.16	3	0.24	3	0.24	4	0.32
E-commerce	0.10	2	0.20	3	0.30	4	0.40	3	0.30
Total	**1.00**		**3.32**		**2.43**		**2.68**		**2.41**

Sumber : data diolah penulis

Selain mengetahui informasi mengenai pesaing, diperlukan juga analisis SWOT *(Strengths, Weaknesses, Opportunity, Threats)*. Berikut adalah analisisnya:

1. *Strengths*

Kekuatan CSS *Store* ini adalah lokasi yang strategis, brand image CSS yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat, dan kualitas yang baik dikarenakan telah digunakan oleh instistusi pemerintah seperti PT.PLN. Mayoritas pengusaha di LTC Glodok lebih pada kegiatan kegiatan *retail*, sedangkan kami lebih menjual produk kami sendiri sehingga CSS *Store* menjadi penentu harga produk, dan diikuti oleh penjual lainnya.

2. *Weaknesses*

Kelemahan CSS *Store* ini adalah lokasi usaha yang tidak berada di *main hall* membuat orang kurang mengetahui posisi kios CSS ini. Lokasi CSS berada pada *side hall* sebelah kanan.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

3. *Opportunity*

Peluang bisnis elektrikal ini sangat besar, karena mulai banyaknya pasar lokal maupun beberapa daerah lain di Indonesia menggunakan produk-produk ini. Berkumpulnya komunitas penjual elektrikal di kawasan LTC Glodok ini juga mendatangkan peluang yang cukup besar dikarenakan kawasan glodok yang sudah terkenal sehingga semua orang dari dalam kota maupun luar kota jika ingin berbelanja elektrikal akan datang ke kawasan ini.

4. *Threats*

Dengan berkumpulnya semua komunitas penjual elektrikal di kawasan glodok ini juga menghasilkan ancaman yang cukup besar. Walaupun banyak yang hanya melakukan bisnis *retail* bukan berarti mereka tidak akan melakukan impor produk langsung, yang membuat harga akan semakin rendah. Ada pula beberapa pengusaha yang sudah mengupayakan impor tetapi tidak menggunakan merk sendiri.

Setelah mengetahui empat komponen dari SWOT maka dapat dibuat analisis SWOT-nya, yang berisikan:

1. SO Strategi

   Menggencarkan promosi untuk menunjukan keberadaan produk CSS kepada masyarakat sekitar sebagai produk yang berkualitas dengan harga murah.

2. ST Strategi

   Dalam rangka mengatasi ancaman dari pesaing maka CSS mengupayakan menguatkan *brand image* CSS sendiri agar kedepannya

yang dicari oleh orang lain adalah produk bermerk CSS, bukan lagi produknya.

3. WO Strategi

   Walaupun dengan lokasi yang tidak berada pada *hall* utama tidak akan membuat CSS kesulitan, dengan melakukan segudang saluran promosi akan membuat CSS tetap dapat ditemukan oleh konsumen.

4. WT Strategi

   Dengan posisi pesaing seperti ini maka tidak menutup kemungkinan dengan pesaing mengambil produk CSS dan melakukan penjualan kembali *(reseller)*.

Target pasar yang dituju oleh CSS *Store* adalah masyarakat yang berlokasi di sekitar kawasan glodok pada khususnya dan seluruh Indonesia pada umumnya. Bisnis ini dapat dikatakan berpotensial, dimana dapat dilihat dari banyaknya penjual atau pengusaha elektrikal yang terus bertambah. Penjualan elektrikal pun dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan penjualan. Meningkatnya penjualan ini juga berhubungan dengan minat konsumen yang tinggi akan produk ini. Apalagi didukung dengan pengalaman ayah dari penulis yang telah berkecimpung dalam bisnis ini dari sejak lama. Hal ini membuat penulis mengambil kesempatan ini sebagai suatu peluang bisnis untuk membuat CSS *Store* yang rencananya akan didirikan pada awal tahun 2015.

Produk di bidang elektrikal ini bersifat jangka panjang dan akan bertahan lama, bukan seperti produk yang berteknologi dengan pembaharuan setiap tahunnya. Produk-produk elektrikal ini pun masih menjadi varian pokok bagi pengguna dan belum ada barang pengganti yang menggantikan produk-produk

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (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.

ini. Harga-harga produk ini pun terus meningkat dikarenakan barang yang berisfat impor dan rupiah terus mengalami penurunan bila dibandingkan mata uang lain, seperti US Dollar, Cina RMB, Yen Jepang, dll. Selain karena fluktuasi mata uang, hal lain yang berdampak pada kenaikan harga adalah tingginya upah pekerja diseluruh dunia, negara Cina yang berupah murah pun dikarenakan adanya pekerja dibawah umur, apabila hal tersebut ditindak, maka biaya produksi di Cina pun akan meingkat.

Selain itu pendapatan juga menjadi faktor kunci. Pendapatan atau penghasilan akan sangat berdampak terhadap daya beli masyarakat. Apabila penghasilan sedikit maka daya beli pun akan rendah pula. Oleh karena itu pengusaha juga harus didukung oleh kebijakan pemerintah seperti tingkat suku bunga, tabungan, pinjaman, biaya hidup, UMR, dll. Pemahaman yang kuat tentang aspek ini dapat membuat kita dapat mensiasati ancaman yang ada menjadi peluang usaha.

Pasar sendiri dirumuskan sebagai mereka yang membeli barang sekarang, termasuk mereka yang potensial untuk membeli barang dari penjual. Baru dapat dikatakan sebagai permintaan, ketika kebutuhan dan keinginan bersatu menjadi daya beli masyarakat akan suatu produk. Permintaan sangat erat hubungannya dengan konsep pasar. Semakin kreatif pemasar produk menciptakan peluang dan mengambil peluang tersebut, maka semkin banyak pasar potensial yang dapat digarap.

Ramalan industri dapat juga dilihat dari aspek PESTEL (Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Lingkungan, dan Peraturan). Berikut akan dijelaskan masing perkiraan dari aspek-aspek tersebut.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Politik

   Tahun 2014 adalah tahun terjadinya pemilihan presiden (pemilu), kondisi politik belum tentu stabil tergantung dari pemilihan presiden. Hal ini dapat menjadi ancaman apabila kondisi politik memburuk.

2. Ekonomi

   Situasi ekonomi Indonesia dalam 5 tahun mendatang akan terus bertumbuh. Hal ini didasarkan pada umumnya periode awal Presiden dilantik, pembangunan ekonomi baik pula.

3. Sosial

   Apabila situasi ekonomi berangsur membaik maka situasi sosial, tingkat kemiskinan, daya beli, dll juga akan mengalami perbaikan, dan dapat menjadi peluang dalam bisnis ini.

4. Teknologi

   Teknologi dunia pada dasarnya terus mengalami perkembangan seiring berjalannya waktu akan tetapi perkembangan teknologi dinilai tidak terlalu berpengaruh dengan industri ini.

5. Lingkungan

   Kondisi lingkungan yaitu LTC Glodok sampai saat ini tetap menjadi tujuan utama dari konsumen yang mencari produk-produk tehknik dan elektrikal sehingga kondisi lingkungan dinilai sangat baik dan merupakan peluang yang sangat baik pula.

6. Peraturan

   Peraturan-peraturan yang ada sampai saat ini tidak terlalu berdampak secara signifikan. Peraturan yang berdampak cukup besar adalah tarif impor, yang menyebabkan kenaikan harga barang.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (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.

Dilihat dari pengertian usaha yang tercantum dalam undang-undang dan instruksi presiden maka CSS masuk kedalam kategori usaha menengah dengan dikarenakan kekayaan bersih CSS berada antara Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) hingga Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu CSS merupakan milik perorangan dan dimilik oleh Warga Negara Indonesia (WNI).

Berdasarkan metode tersebut, CSS *Store* menetapkan harga berdasarkan persaingan *(Competition-Based Pricing – Going-Rate Pricing)*. CSS *Store* mengenakan harga yang sama, lebih tinggi dan lebih rendah dari pesaing-pesaing utamanya.

Berdasarkan distribusi yang digunakan CSS *Store* adalah *Zero Level Channel* dan *One Level Channel*. CSS melayani penjualan langsung kepada konsumen tanpa perantara *(Zero Level Channel)* dan CSS *Store* juga melayani konsumen yang ingin menjadi *reseller* atau *retailer* sehingga ada 1 perantara untuk produk sampai kepada konsumen *(One Level Channel)*.

Dalam memulai suatu usaha sangat penting untuk mengetahui apakah suatu usaha layak atau tidaknya untuk dijalankan, ada beberapa perhitungan untuk mengetahui apakah sebuah usaha layak atau tidak, yaitu:

a. *Break Even Analysis*
b. *Net Present Value*
c. *Profitability Index*
d. *Payback Period*
e. *Internal Rate of Return*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Analisa untuk kelayakan CSS *Store* menggunakan kelima metode tersebut, yang dapat dilihat perhitungannya dari bab sebelumnya. Rangkumannya adalah sebagai berikut:

a. *Break Even Analysis*

Berdasarkan analisis *break even point* tersebut, dapat disimpulkan bahwa CSS *Store* yang bergerak di bidang elektrikal merupakan sebuah bisnis yang layak untuk dijalankan, karena jumlah pendapatan CSS *Store* dari tahun 2015 sampai tahun 2019 selalu melebihi nilai *break even point.*

b. *Net Present Value*

Net Cash Flow dihitung berdasarkan EAT + penyusutan dan nilai *rate of return* ditentukan berdasarkan suku bunga Bank Indonesia (Februari 2014) sebesar 7,5%. Berdasarkan hasil analisis tersebut, investasi sebesar Rp 750.000.000,- menghasilkan NPV positif, sehingga usulan investasi layak dan dapat diterima.

c. *Profitability Index*

CSS *Store* memiliki *Profitability Index* lebih besar daripada 1 (1,143 > 1), yang artinya rencana investasi tersebut memiliki nilai *Net Present Value* positif dan rencana investasi ini layak dan dapat diterima.

d. *Payback Period*

Melalui hasil perhitungan di bab sebelumnya, maka *Payback Period* dari CSS *Store* dengan investasi sebesar Rp 750.000.000,- adalah 4 tahun.

e. *Internal Rate of Return*

Berdasarkan hasil perhitungan IRR dari CSS *Store* adalah sebesar 11,97% yang menyatakan bahwa investasi beresiko CSS *Store* dapat

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (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.

diterima dibandingkan dengan investasi tidak beresiko sebesar 7,5% yang berasal dari tingkat suku bunga saat ini.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (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.