

## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF

#### 9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

##### a. Konsep perkembangan Bisnis

Perkembangan yang akan dilakukan oleh toko peralatan listrik “Makmur Jaya” berupa, optimalisasi *e-commerce* di beberapa *platform* teratas di Indonesia seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak. Penulis memfokuskan pada optimalisasi dalam *e-commerce* itu sendiri karena dalam optimalisasi membutuhkan banyak strategi, baik dalam strategi pemasarannya, strategi *after salesnya* dan berbagai macam strategi lainnya yang menunjang keberhasilan optimalisasi tersebut.

##### b. Visi dan Misi usaha

###### 1) VISI

a) Menjadi toko peralatan listrik yang terdepan dalam penyediaan alat-alat listrik di rumah, perkantoran, lapak bisnis dan ruangan yang membutuhkan keindahan dan kenyamanan dalam penerangannya.

###### 2) MISI

a) Menjadi toko peralatan listrik yang mampu beradaptasi dengan perkembangan jaman  
b) Menjadi toko peralatan listrik yang mampu memberikan kenyamanan bagi konsumennya  
c) Menjadi toko peralatan listrik yang terus berproses baik itu proses kreatif maupun proses inovatif dalam pengembangan produknya





d) Menjadi toko peralatan listrik yang terbuka dengan semua peluang pengembangan usaha baru.

**C** Hak cipta milk IBI RKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

c. Produk yang ditawarkan

Produk yang toko peralatan listrik “Makmur Jaya” jual merupakan alat alat listrik seperti lampu, MCB, kabel, door bell. Merek produk yang dijual merupakan produk yang laris di pasaran seperti philips, panasonic, schneider, supreme cable dan lain lain. Tentunya kualitas yang ditawarkan merupakan kualitas yang bagus dan original dari pabrik sehingga konsumen tidak perlu khawatir akan barang tiruan.

d. Persaingan

Sebagai reseller alat alat listrik tentunya toko peralatan listrik “Makmur Jaya” memiliki banyak pesaing. Maka dari itu penulis akan mengadakan pengembangan terhadap toko peralatan listrik “Makmur Jaya” agar terus bisa bersaing dan tentunya menguasai pasar. Berikut pesaing “Makmur Jaya”

**Tabel 9. 1 Ringkasan Analisa Pesaing**

kompetitor	Keunggulan
Globe jaya panel	respon cepat, kualitas barang sesuai, produk beragam
Plasma elektrik	produk beragam, kualitas barang terjamin, respon cepat, foto katalog rapih, produk murah

e. Target dan ukuran pasar

Segmentasi dari toko peralatan listrik “Makmur Jaya” sesungguhnya merupakan seluruh kalangan, tetapi lebih fokus ke orang berumur 20< (lebih dari 20 tahun) karena biasanya mereka sudah memilih peralatan listrik mereka sendiri. Di umur tersebut juga daya beli nya sudah tinggi. Cakupan wilayah yang dijangkau toko

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.



peralatan listrik indonesia adalah seluruh Indonesia dengan memanfaatkan kurir pengiriman dan aplikasi belanja *online*

f. Strategi pemasaran

Berikut strategi pemasaran dari toko peralatan listrik “Makmur Jaya”

1) *Advertising*

dalam beriklan tentunya toko peralatan listrik “Makmur Jaya” akan memaksimalkan ads yang ada di media social seperti facebook, instagram dan tik tok untuk mengiklankan produknya dalam bentuk kreatif (video atau foto).

2) *Sales promotion*

Dalam sales promotion toko peralatan listrik “Makmur Jaya” akan menghadirkan program seperti member atau follower dan promo kerjasama dengan beberapa platform online seperti bebas ongkir tokopedia, shopee, bukalapak.

3) *Personal Selling*

Merupakan teknik utama yang biasa toko peralatan listrik “Makmur Jaya” lakukan karena adanya interaksi atau hubungan yang dibangun ke konsumen merupakan penentu dari keputusan pembelian. interaksi yang informatif dan komunikatif akan membuat konsumen merasakan bahwa mereka itu diperhatikan sehingga diharapkan akan ada pembelian berulang.

4) *Public relation*

toko peralatan listrik “Makmur Jaya” akan membuat program seperti kegiatan peduli lingkungan sekitar, ikut daur ulang sampah menjadi barang elektronik yang bernilai, dan kegiatan relasi lainnya agar dapat

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.



mempertahankan citra baik serta membantu membangun hubungan yang menguntungkan antara perusahaan dengan pelanggan atau rekan brand.

5) Direct Marketing

Toko peralatan listrik “Makmur Jaya” akan melakukan direct marketingnya lewat program member. Dengan ini kita dapat menyalurkan apa saja produk baru yang kita luncurkan, apa saja promosi yang ada dan sedang berjalan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

g. Tim manajemen

Toko peralatan listrik “Makmur Jaya” beranggotakan 4 orang, berikut rinciannya:

**Tabel 9. 2 Tim Manajemen**

Jabatan	Jumlah orang
Owner	1
Pengembang	1
Admin operasional	1
Admin marketing	1

h. Kelayakan keuangan

Untuk mengetahui kelayakan keuangan toko peralatan listrik “Makmur Jaya” , penulis membuat 3 analisa kelayakan bisnis yaitu *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Break Even Point (BEP)*. Berikut merupakan hasil analisa toko peralatan listrik “Makmur Jaya” :

**Tabel 9. 3 Kelayakan Keuangan**

Analisis Kelayakan	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan

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.



<i>Payback Period</i>	5 Tahun	1 tahun 7 bulan 6 hari.	Layak
<i>Net Present Value</i>	Lebih dari 0	Rp. 648.529.752	Layak
<i>Profitability Index</i>	Lebih dari 1	14,0547	Layak
<i>Break Even Point</i>	Penjualan > BEP	Penjualan > BEP	Layak

## 9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah penulis melakukan berbagai perhitungan keuangan penulis melakukan uji kelayakan perusahaan dengan menghitung *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Break Even Point (BEP)*, dari data tersebut mendapat kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan perhitungan *Payback Period (PP)*, toko peralatan listrik “Makmur Jaya” akan mencapai titik balik modal dalam jangka waktu yang cukup singkat yaitu 1 tahun 7 bulan 6 hari. Sehingga pengembangan yang dilakukan layak.
2. Berdasarkan perhitungan *Net Present Value (NPV)*, toko peralatan listrik “Makmur Jaya” mendapat nilai Rp 577.169.853 yang berarti pengembangan yang dilakukan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang lebih dari 0.
3. Berdasarkan perhitungan *Profitability Index (PI)*, toko peralatan listrik “Makmur Jaya” mendapatkan nilai PI sebesar 11,61 yang menunjukkan usaha dari toko peralatan listrik “Makmur Jaya” layak untuk diinvestasikan karena nilai PI yang lebih besar dari 1.
4. Berdasarkan perhitungan *Break Even Point (BEP)*, menunjukkan bahwa toko peralatan listrik “Makmur Jaya” adalah usaha yang layak dijalankan karena hasil penjualan yang lebih besar daripada nilai BEP selama 4 atau 5 tahun terakhir.

Dapat disimpulkan bahwa usaha toko peralatan listrik “Makmur Jaya” telah memenuhi setiap uji kelayakan usaha, sehingga pengembangan layak untuk dijalankan dan berpotensi besar dapat memberikan keuntungan.

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.

