



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

#### 9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha, Mencakup :

##### 1. Konsep Bisnis

Dalam menjalankan usahanya, Toko Eurasia Aquatic menerapkan sistem yang mengedepankan kualitas produk pada pelanggan, dengan kualitas yang terjaga maka pelanggan akan mengeluarkan nominal uang lebih besar tetapi pelanggan tetap merasa bahwa uang yang dikeluarkan sepadan dengan ikan yang dibeli, namun harga yang ditetapkan juga tidak berlebihan sehingga dianggap tidak terlalu mahal bagi pelanggan. dalam menjalankan usahanya Toko Eurasia Aquatic menerapkan prinsip kualitas dan pelayanan pelanggan terbaik serta efisiensi dan efektivitas keuangan sehingga dalam beroperasi pelanggan dapat membeli produk yang berkualitas dengan proses yang sederhana dan cepat sehingga transaksi antara toko dan pelanggan dapat menjadi lebih efektif dan efisien.

##### 2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi yang dituju oleh Toko Eurasia Aquatic adalah menjadi penyedia ikan cupang yang berkualitas dan terkemuka, sedangkan misi dari Toko Eurasia Aquatic adalah memberikan kepuasan dan layanan sepenuh hati bagi seluruh pelanggan. Tujuan jangka panjang yang ingin dicapai yakni berkontribusi terhadap pertumbuhan dan perkembangan hobi ikan hias di Indonesia, kemudian untuk tujuan pelaku usaha dalam jangka pendek yakni mempertahankan dan mengembangkan pendapatan penjualan.

##### 3. Produk / Jasa



Produk yang ditawarkan Toko Eurasia Aquatic antara lain ikan cupang jenis *Crowntail* (CT), ikan cupang jenis *Giant*, ikan cupang jenis *Halfmoon*, ikan cupang jenis Plakat. Dari jenis-

jenis yang disebutkan diatas dijual dengan beberapa jenis warna seperti warna *solid* contohnya warna biru, merah, atau hitam, sedangkan untuk jenis warna lain seperti *multicolour* yang merupakan campuran dari beberapa warna yang berasal dari gen indukannya. Ikan yang dijual Toko Eurasia Aquatic umumnya berusia 4 bulan dengan panjang 3-4 cm.

#### 4. Persaingan

Dalam menghadapi persaingan, Toko Eurasia Aquatic dapat menghadapi pesaing-pesaing yang baru maupun yang lama dengan usaha yang keras, hal ini disebabkan pada diferensiasi yang dimiliki Toko Eurasia Aquatic yang berfokus pada kualitas dibandingkan dengan harga yang murah namun tidak berkualitas, promosi produk yang gencar dilakukan di media sosial populer seperti *Facebook* atau *Instagram*, serta promosi berupa diskon atau pemberian aksesoris gratis atau gratis ongkos kirim dengan nominal pembelian tertentu, sehingga Toko Eurasia Aquatic dapat mempertahankan bahkan meningkatkan pangsa pasar yang dimiliki sekaligus menghadapi persaingan baru maupun yang telah ada di pasar.

#### 5. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar dari Toko Eurasia Aquatic yakni pelanggan individu atau retail baik laki-laki maupun perempuan berusia 15-64 tahun dengan kelas sosial dari kelas menengah kebawah hingga kelas menengah keatas yang sadar akan *hobby* dalam hal ini ikan cupang, pelanggan yang membeli dalam jumlah banyak atau borongan dengan jumlah pembelian diatas 50 ekor. Sedangkan ukuran pasar dari Toko Eurasia Aquatic mencakup seluruh wilayah dari Indonesia dan luar negeri seperti *Singapore* atau *Malaysia*.

1. Dilarang menyalin atau menjiplak seluruh atau sebagian isi tanpa menuliskan 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 IBKKG.  
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



## 6. Strategi Pemasaran

Toko Eurasia Aquatic melakukan strategi pemasaran melalui beberapa cara seperti *Advertising*, *Personal Selling*, *Direct Marketing*. kegiatan *Advertising* diharapkan dapat meningkatkan kehadiran serta awareness masyarakat terhadap toko terutama lewat media sosial yang memberikan engagement yang lebih besar dibandingkan iklan fisik karena tidak dibatasi oleh ruang dan waktu, kemudian kegiatan *Personal Selling* dan *Direct Marketing* merupakan pemasaran yang efektif untuk meningkatkan jumlah pelanggan toko karena dengan *Personal Selling* dan *Direct Marketing* kita menawarkan secara langsung ikan cupang yang dijual bukan hanya menunggu pelanggan untuk datang ke toko atau mencari toko sehingga peluang pelanggan melakukan pembelian juga lebih besar.

## 7. Tim Manajemen

Tim pengelola Toko Eurasia Aquatic dinilai berhasil dalam mengembangkan usaha, yang dapat dibuktikan dengan peningkatan pendapatan toko, laba bersih yang diperoleh, serta peningkatan kekuatan keuangan perusahaan, kemampuan pengelola dalam mengakomodasi kebutuhan karyawan serta kebutuhan pelanggan juga baik sehingga karyawan dan pelanggan merasa terbantu dan merasakan kinerja dan respons terhadap permintaan yang diajukan oleh tim pengelola.

## 8. Kelayakan Keuangan

Dalam beroperasi sebagai toko ikan cupang, Toko Eurasia Aquatic harus memiliki permodalan yang kuat untuk menjaga pasokan serta dan menjaga pendapatan agar bisa memenuhi pengeluaran usaha dan menghasilkan keuntungan. Dengan adanya kondisi keuangan usaha yang layak dan sehat Toko Eurasia Aquatic dapat menghadapi resiko yang mungkin dihadapi serta



resiko yang terduga seperti pandemi COVID-19 yang masih ada hingga saat ini agar usaha dapat tetap bertahan, kondisi keuangan Toko Eurasia Aquatic dinilai layak dan sehat dimana dari beberapa indikator Toko Eurasia Aquatic dapat memenuhi bahkan melampaui analisis kelayakan atau standar, contohnya *Payback Period* usaha yang dicapai dalam waktu 2 tahun 10 bulan 26 hari dibandingkan dengan batas kelayakan yakni 5 tahun, *Net Present Value* sebesar Rp301.148.273, *Profitability Index* sebesar 1,58767094 dibandingkan dengan batas kelayakan sebesar 1, dan penjualan yang melebihi *Break Even Point*.

## 9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Tabel 9.1

Tabel BEP Rekomendasi Visibilitas Usaha Toko Eurasia Aquatic 2023-2027

Tahun	Penjualan	TFC	TVC/S	1-(TVC/S)	BEP
2023	Rp600.750.000	Rp441.077.600	0.112850936	0.887149064	Rp497.185.443
2024	Rp660.825.000	Rp470.463.400	0.111236918	0.888763082	Rp529.346.245
2025	Rp726.907.500	Rp502.181.598	0.109710097	0.890289903	Rp564.065.252
2026	Rp799.598.250	Rp545.866.131	0.108264995	0.891735005	Rp612.139.400
2027	Rp879.558.075	Rp573.374.465	0.196077768	0.803922232	Rp713.221.307

Tabel 9.2

Tabel Rekomendasi Visibilitas Usaha Toko Eurasia Aquatic

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i>	5 Tahun	2 Tahun 10 Bulan 26 Hari	Layak
<i>Net Present Value</i>	Rp153.951.050	Rp301.148.273	Layak
<i>Profitability Index</i>	1	1,58767094	Layak
<i>Break Even Point</i>	Rp497.185.443	Rp600.750.000	Layak