

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Bidang usaha yang digeluti oleh Batik Karya Abadi adalah usaha ritel yang menjual produk-produk berbahan dasar kain batik dari berbagai macam daerah di Indonesia. Batik Karya Abadi menjual berbagai jenis produk berbahan dasar kain batik yang modern seperti pakaian, dompet, dan tas yang tersedia untuk segala kalangan baik pria dan juga wanita.

Batik Karya Abadi berlokasi di Jl. Mayjen Sutoyo, Pusat Grosir Cililitan (PGC, Kota Jakarta Timur. Lokasi ini menjadi tempat operasional perusahaan sekaligus menjadi tempat penyimpanan barang jadi.

b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi Batik Karya Abadi adalah menjadi merk pakaian batik yang dikenal oleh masyarakat luas sebagai penyedia produk batik yang berkualitas baik dan berbanding lurus dengan harga yang ditawarkan. Batik Karya Abadi juga menyediakan berbagai variasi batik dengan rentang harga yang luas sehingga dapat memperluas target pasar.

Misi dari Batik Karya Abadi yaitu:

- 1) Memenuhi kebutuhan para konsumen akan produk dan pakaian batik berkualitas baik.
- 2) Berinovasi untuk menciptakan produk batik yang *trendy* dan digemari oleh berbagai kalangan baik tua ataupun muda.



- 3) Memberikan pelayanan yang baik dan terpercaya kepada para konsumen tanpa membeda-bedakan sehingga memberikan nilai yang lebih untuk konsumen.
- 4) Melestarikan warisan budaya asli Indonesia dengan menggunakan motif batik yang khas dari berbagai daerah di Indonesia dalam produksi produknya.
- 5) Mampu bersaing di pasar dan meraih pangsa pasar produk dan pakaian batik yang signifikan di Indonesia.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

c. Produk atau Jasa

Batik Karya Abadi merupakan bisnis ritel yang menjual pakaian dan aksesoris batik seperti kemeja, *dress* wanita, tas, dan dompet. Produk yang dijual memiliki rentang harga dari bawah hingga ke atas sehingga dapat memperluas target pasar. Kain batik yang digunakan Batik Karya Abadi memiliki banyak variasi motif dan juga tingkat kualitas yang beragam sehingga harga-harga produk yang ditawarkan tersedia dari yang terjangkau hingga yang premium.

d. Persaingan

Pesaing dari Batik Karya Abadi adalah Bathix dan Batik Purnama yang merupakan usaha ritel yang menjual produk yang serupa dan berada di lokasi Jakarta Timur.

e. Target dan Ukuran Pasar

Batik Karya Abadi menargetkan konsumen dengan segala jenis kelamin pada usia 12 hingga 60 tahun. Dari segi pendapatan, yang dituju merupakan konsumen dengan pendapatan kelas menengah ke bawah hingga menengah ke atas dikarenakan produk-produk yang dijual oleh Batik Karya Abadi memiliki rentang harga dan kualitas yang beragam sehingga dapat disesuaikan kebutuhan masing-masing konsumen.

Ukuran pasar Batik Karya Abadi diukur dari pertumbuhan penduduk di Jakarta yang terus meningkat dan juga perhitungan kontribusi provinsi terhadap penjualan batik

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.



yang di mana Jakarta merupakan salah satu provinsi dengan penjualan batik terbesar di Indonesia.

f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran Batik Karya Abadi yaitu:

1) *Diferensiasi*

Usaha Batik Karya Abadi memberikan nilai lebih kepada pelanggan tidak hanya dengan menawarkan produk dengan kualitas yang baik tetapi juga memberikan jaminan kepuasan kepada pelanggan agar menambah nilai yang diterima oleh pelanggan. Kualitas pelayanan yang baik terhadap setiap pelanggan juga menjadi salah satu diferensiasi Batik Karya Abadi.

2) *Positioning*

Batik Karya Abadi merupakan toko ritel pakaian dan aksesoris berbahan dasar kain batik yang mengutamakan kualitas dan variasi pilihan produk yang beragam agar dapat memenuhi kebutuhan para pelanggannya. Batik Karya Abadi memposisikan toko di benak konsumen sebagai “toko batik yang menawarkan produk berkualitas dengan harga yang kompetitif sehingga terjangkau oleh semua kalangan”. Slogan yang digunakan yakni “Kualitas adalah kunci”. Alasan Batik Karya Abadi menggunakan slogan tersebut karena Batik Karya Abadi mengutamakan kualitas produk dan juga kualitas pelayanan terhadap konsumen dengan tujuan agar konsumen merasa puas dan citra usaha Batik Karya Abadi menjadi baik di mata masyarakat.

3) Penetapan Harga

Batik Karya Abadi memadukan metode penetapan harga *cost-based pricing* dengan *competition-based pricing*, dimana menetapkan harga berdasarkan perhitungan biaya serta juga membandingkan dengan harga pesaing

4) Saluran Distribusi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Instititit 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.



Batik Karya Abadi memproduksi produk sendiri dengan menggunakan jasa

konveksi kemudian menjual langsung produk tersebut secara *offline* melalui toko fisik yang terletak di Jakarta Timur dan juga secara *online* melalui berbagai e-commerce yang tersedia. Maka, saluran distribusi yang digunakan Batik Karya Abadi adalah saluran distribusi langsung atau produsen – konsumen.

Tim Manajemen

Tenaga kerja pada toko Batik Karya Abadi terdiri dari 3 posisi yaitu CEO, Manajer Umum, dan karyawan toko. Masing-masing posisi jabatan memiliki tugas dan urain kerjanya. Salah satu tugas CEO yaitu bertugas memimpin perusahaan dan mengendalikan seluruh alur kinerja perusahaan. Selain itu, CEO juga mengatur dan bertanggung jawab atas keuangan perusahaan. Berikutnya, manajer umum bertanggung jawab atas karyawan di bawahnya dan mencatat produk yang masuk dan juga yang keluar. Manajer umum juga bertugas untuk mengidentifikasi kendala atau permasalahan yang terjadi dalam operasional perusahaan. Kemudian, karyawan toko bertugas untuk melayani konsumen dengan baik dan benar agar mencapai kesepakatan pembelian produk Batik Karya Abadi. Selain itu, karyawan toko juga bertanggung jawab atas kebersihan dan kenyamanan toko serta melaporkan ketersediaan produk kepada atasan.

h. Kelayakan Investasi Keuangan

Tabel 9.1 Hasil Kelayakan Investasi Keuangan Batik Karya Abadi

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Payback Period	<5 Tahun	3 Tahun 0 Bulan 7 Hari	layak
Net Present Value	>0	Rp252.184.679	layak
Profitabilitas Index	>1	1,94	layak
Break Even Point	1.616.524.725	1.796.730.202	layak

Sumber : Data Batik Karya Abadi, 2022



Tabel 9.2 BEP Usaha Batik Karya Abadi 2023-2027

Tahun	BEP
2023	Rp1.616.524.725
2024	Rp1.693.718.662
2025	Rp1.780.813.368
2026	Rp1.874.312.983
2027	Rp1.974.783.938

Sumber: Data Batik Karya Abadi, 2022

Dilihat dari data di atas, usaha Batik Karya Abadi layak untuk dijalankan serta dijadikan tempat untuk investasi.

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Usaha Batik Karya Abadi layak dijalankan karena telah dianalisis kelayakannya menggunakan *payback period*, *net present value*, *profitability index*, dan *break even point analysis*. Jika dilihat dilihat dari *payback period* maka usaha ini mampu menghasilkan imbal balik dengan waktu 2 tahun 11 bulan 26 hari, yang mana dibawah 5 tahun. Dilihat dari *net present value*, maka Batik Karya Abadi menghasilkan arus kas positif dengan Rp260.972.005 yang mana lebih besar dari nilai investasi awal. Dilihat dari *profitability index*, maka usaha ini mampu menghasilkan *profit* sebesar 1,97 kali dari investasi awal. Dilihat dari *break even point*, maka Batik Karya Abadi setiap tahunnya mampu menghasilkan penjualan yang lebih besar dari tingkat *break even point*.