**BAB IX**

**RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI**

1. Ringkasan Kegiatan Usaha
2. Konsep Bisnis

*Nusantara Style* adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang *fashion* yang bekerja sama dengan para UMKM asli Indonesia dan menyediakan jasa penyewaan pakaian bagi segala kalangan,umur,dan *gender*. Produk yang disewakan berupa pakaian pesta pria yang terdiri dari jas,kemeja,celana, gaun, kebaya, sepatu pria dan wanita, aksesoris pria dan wanita. Dalam menjalankan usaha ini, *Nusantara Style* memiliki 7 orang karyawan yang berada dibawah pengawasan pemilik yang sekaligus berperan sebagai manajer di *Nusantara Style*. 4 orang karyawan yang bertugas di IT ( Informasi dan Teknologi ), 1 orang dibidang administrasi, dan 1 orang sebagai *Front Office.*

Nusantara *Style* merupakan sebuah aplikasi penyewaan pakaian dan aksesoris fashion. Nusantara style menawarkan berbagai varian produk fashiuon yang dapat di sewa meliputi pakaian formal dan nonormal, atasan dan bawahan,serta aksesoris-aksesoris fashion lainnya. Dengan menggunakan cara pemasaran yang sedang naik daun saat ini yaitu melalui online (aplikasi di smarttphone), dimana target pasar dari Nusantara Style ialah pria dan wanita tanpa batasan umur yang mau membayar biaya sewa sebesar Rp 500,000.- dengan kartu kredinya dan memiliki kartu kredit dengan limit minimal Rp 1,000,000.- yang suka berpenampilan selalu fashionable. Harga sewa Rp 500.000,- tersebut untuk penyewaan 5 macam *item*  berupa pakaian,celana,rok,dll dan totalnya 5 macam *item*. Untuk mencapai target pasar yang diinginkan maka strategi pemasaran yang dilakukan ialah salah satunya dengan melakukan promosi diberbagai media social seperti iklan di youtube,iklan di instagram*,* dan meng-*endorse* artis muda yang memiliki banyak followers, sehingga menjadikan ini sebagai peluang target yang baik. Demi kelancaran usaha ini *Nusantara Style*  sebagai pemilik aplikasi membuat kontrak kerja sama dengan para supplier dengan pembagian keuntungan 50:50. Jadi dari 1 *item* yang di sewa oleh konsumen maka supplier akan mendapatkan upah sebesar Rp 50.000,- dan Nusantara Style mendapatkan upah sebesar Rp 50.000,- dari 1 pakaian.

1. Visi dan Misi Perusahaan
2. Visi :
* Visi dari Nusantara Style adalah Menjadi *Renting E-commerce* di bidang *Fashion* yang terbaik dan terpercaya di Indonesia
1. Misi :
* Menjaga kualitas aplikasi agar mudah digunakan
* Cepat dalam menanggapi keluhan dari *customer* dan *supplier*
* Menseleksi *supplier* baru yang ingin bergabung
* Selalu melakukan evaluasi secala berkala
1. Produk

Produk yang ditawarkan oleh *Nusantara Style* adalah penyewaan 5 macam *item*  berupa pakaian,celana,rok,dll dan totalnya 5 macam *item*.

1. Persaingan

Terdapat empat klasifikasi posisi bisnis menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong di bukunya *Principles of Marketing* (2012:562) yaitu, *market leader, market challenger, market follower,* dan  *market nichers. Market Leader* adalah perusahaan yang memiliki pangsa pasar terbesar, *market challenger* adalah perusahaan *runner-up* yang berusaha untuk meningkatkanpangsa pasar, *market follower* adalah perusahaan yang menjaga pangsa pasarnya tanpa berusaha untuk mengambil lebih banyak.

*Market niche*rs adalah perusahaan yang melayani pangsa pasar yang diabaikan oleh perusahaan lainya. Berdasarkan hal diatas, maka *Nusantara Style*  termasuk dalam kategori *Market Leader* karena merupakan perusahaan baru yang belum memiliki pangsa pasar dan berusaha untuk mendapatkan pangsa pasar dari masyarakat di Indonesia. Nusantara Style menjadi market Leader karena aplikasi penyewaan pakaian belum ada di Indonesia dan Nusantara Style menjadi yang pertama untuk penyediakan jasa penyewaan pakaian berbasis Android dan IOS yang berupa aplikasi.

1. Target dan Ukuran Pasar

Target konsumen *Nusantara Style* adalah Pria dan Wanita berumur 17-60 tahun Di samping sasaran di atas target pasar yang di tuju oleh Nusantara Style adalah orang-orang yang sudah memiliki krtu kredit yang memiliki limit minimal Rp 1,000,000.-. jika untuk anak yang berumur 17 tahun harus ada ijin dari orang tua terdahulu jika ingin melakukan transaksi di Nusantara Style

1. Strategi Pemasaran
2. *Advertising*

Promosi periklahan yang di lakukan oleh Nusantara Style di lakukan pada iklan di Youtube, Instagram, dan Website resmi Nusantara Style

1. *Sales Promotion*

Strategi promosi penjualan yang di lakukan oleh Nusantara Style adalah setiap member baru bisa menyewa 8 pakaian untuk transaksi pertama kali, pada transaksi berikutnya konsumen atau member mengikuti peraturan dan syarat yang telah berlaku yaitu hanya dapat 5 macam pakaian yang dapat di campur berupa pakaia pesta yang meliputi jas,celana,kemeja, gaun,kebaya,aksesoris,sepatu pria dan wanita

1. Personal Selling

Nusantara Style tidak melalukan promosi melalui personal selling tetapi hanya melalui Youtube,Instagram,dan Website resmi Nusantara Style

1. Public Relation

Pada poin Public Relation pemilik Nusantara Style berlaku sebagai pihak dari Public Relation Nusantara Style yang akan menjadi pembicara jika di undang untuk mengisi seminar atau ingin membuat seminar tentang pengenalan aplikasi Nusantara Style

1. Direct Marketing

Nusantara Style tidak melalukan promosi melalui Direct Marketing tetapi hanya melalui Youtube,Instagram,dan Website resmi Nusantara Style

1. Tim Manajemen
2. Manager : 1 orang

Pemilik Nusantara Stylebertanggung jawab dalam mengontrol dan mengevaluasi jalannya kegiatan bisnis serta bertanggung jawab atas segala kebutuhan didalamnya. Juga pemilik Nusantara Style bertugas sebagai bagian personalia yang mengatur proses pengrekrutan karyawan, serta membuat laporan keuangan dan laporan pajak

1. IT ( Informasi dan Teknologi ) : 4 orang

 Bagian IT adalah para karyawan yang bertugas mengatur pemeliharaan aplikasi, menangani permasalah aplikasi,dan membuat *update* aplikasi Nusantara Style.

1. Administrasi:1 orang

Bertugas untuk mencatat segala pemasukan dan pengeluaran Nusantara Style, Bagian administrasi juga bertugas mencatat segala kegiatan yang dilakukan oleh Nusantara Style. Serta membuat invoice transaksi.

1. Front Office : 1 orang

 Bertugas menerima tamu, mencatat absensi karyawan,menerima telepon, dan menangani permasalahan melalui telepon.

1. Kelayakan Keuangan

Melalui analisis kelayakan keuangan,dapat disimpulkan bahwa *Nusantara Style* merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari analisis *Break Even Point*, dimana penjualan pertahun lebih besar daripada BEP pertahun. Lalu perhitungan *Net Present Value Nusantara Style* yanglebih besar dari 490.200.000 yaitu 1,832,058,798 dengan demikian dikatakan layak. Untuk hasil IRR sebesar 18.85% yang memperlihatkan bahwa IRR lebih besar dari biaya modal kredit bank yaitu sebesar 11,26%, sehingga bisnis ini dinyatakan layak. Dan *Payback Period Nusantara Style* adalah 2 tahun 2 bulan 13 hari. Maka dari itu usaha ini layak, karena hasil *Payback Period* tidak sampai lima tahun. Terakhir nilai *Profitability Index* adalah lebih dari 1, yaitu 3.737 sehingga dikatakan layak.

Tabel 9.1

Ringkasan Analisis Kelayakan Usaha *Nusantara Style*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Analisis | Batas Kelayakan | Hasil Analisis | Kesimpulan |
| Break Even Point | Penjualan>Nilai BEP | Penjualan per tahun > BEP per tahun | Layak |
| Net Present Value | 490.200.000 | 1,832,058,798 | Layak |
| Internal Rate of Return | 11,26% | 18,85% | Layak |
| Payback Period | 2 Tahun | 2 Tahun 2 Bulan 13 Hari | Layak |
| Profitability Index | 1 | 3.737 | Layak |

Sumber : Tabel 7.22