

## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

#### 9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

##### a) Konsep Bisnis

*Eighty Eight Garage* merupakan bisnis yang bergerak di bidang usaha dibidang otomotif dengan cara menjual *parts* modifikasi via *social media*, online shop, dll dan menjadikan mobil pribadi menjadi demo car, karena melihat pasar otomotif khususnya modifikasi sangat diminati saat ini. Penulis juga sudah mendapatkan koneksi / jalur untuk mendapatkan semua barang / *parts* modifikasi yang di inginkan orang – orang dan membuka usaha sesuai hobi yang diminati hal yang menyenangkan.

Pemilihan nama *Eighty Eight Garage* karena dari penulis yang menyukai angka delapan dan menurut penulis angka delapan itu memiliki arti keberuntungan. Kenapa dinamakan *Eighty Eight* juga karena mobil yang dimiliki penulis memiliki angka ( 88 ) di bagian plat No yang menjadikan ciri khas untuk dikenal di kalangan orang – orang pecinta otomotif.

##### b) Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari *Eighty Eight Garage* ini adalah “ Mewujudkan dan Menyediakan jasa dan barang bagi konsumen yang ingin modifikasi kendaraannya dengan harga yang terjangkau dan barang yang berkualitas”

Misi dari *Eighty Eight Garage* adalah :

- 1) Menjadikan usaha ini dipercaya oleh konsumen
- 2) Memberikan solusi untuk konsumen membeli barang modifikasi





- 3) Memberikan pelayanan terbaik untuk kosnumen dengan baik
- 4) Memberikan harga yang terjangkau dengan barang yang bagus

#### c) Produk

*Eighty Eight Garage* menawarkan Services (Jasa) yakni memberikan layanan untuk konsumen mencari barang modifikasi untuk mobil sesuai keinginan konsumen. Jasa dari *Eighty Eight Garage* merupakan barang – barang modifikasi. *Eighty Eight Garage* hanya menyediakan barang apa yang di inginkan oleh konsumen. Jasa yang ditawarkan *Eighty Eight Garage* sama sekali tidak berbeda dengan jasa yang di sediakan oleh kompetitor, namun kami sangat menjamin kualitas yang diberikan oleh *Eighty Eight Garage*.

#### d) Persaingan

Setiap usaha pasti memiliki pesaing. *Eighty Eight Garage* sendiri memiliki pesaing yaitu *Empiregarage.id* dan *Garagefreak.id*. Kedua penjual produk sejenis ini memang telah mendapatkan kepercayaan pelanggan, tetapi penulis percaya dengan strategi pemasaran dan diferensiasi yang telah dibuat maka *Eighty Eight Garage* dapat bersaing dengan kedua penjual produk tersebut.

#### e) Target dan Ukuran Pasar

Target pasar *Eighty Eight Garage* adalah pria dan wanita dengan usia 21 - 50 tahun yang berofes sebagai pelajar/mahasiswa, karyawan, wirausaha. Untuk kelompok pendapatan, *Eighty Eight Garage* akan berfokus pada kelompok masyarakat kelas menengah atas.

#### f) Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan *Eighty Eight Garage* adalah melakukan pemasaran melalui media sosial seperti *Instagram* dan *Tiktok*.



*Eighty Eight Garage* juga melakukan pemasaran secara public relation dan personal selling yang dimana tujuannya untuk membangun hubungan para konsumen dan komunitas mobil yang berada di Jakarta.

g) Tim Manajemen

*Eighty Eight Garage* merupakan usaha kecil dengan struktur organisasi yang sederhana, dimana pemilik beeran juga sebagai manajer yang membawahi langsung para karyawan *Eighty Eight Garage* yang terdiri dari 5 orang yaitu *manajer, admins sales, logistic dan teknisi jasa pemasangan*. Seluruh karyawan bertanggung jawab kepada manajer. Tugas manajer sendiri adalah mengawasi jalannya operasional bisnis, kinerja para karyawan dan memberikan keputusan akhir demi kelancaran bisnis.

h) Kelayakan Keuangan

Penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan indikator-indikator seperti berikut ini

**Tabel 9. 1**

**Kesimpulan Kelayakan Keuangan**

<b>Analisis</b>	<b>Batas Kelayakan</b>	<b>Hasil Analisa</b>	<b>Kesimpulan</b>
<i>Payback Period (PP)</i>	5 Tahun	2 Tahun 13 Hari	Layak
<i>Net Present Value (NPV)</i>	NPV>0	. 991.794.915	Layak
<i>Profitabilty Index (PI)</i>	PI>1	4.057	Layak
<i>Break Even Point (BEP)</i>	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP/tahun	Layak

Sumber : *Eighty Eight Garage*

**9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha**

Dapat disimpulkan dari keseluruhan perencanaan bisnis dan analisis kelayakan keuangan dan investasi menunjukkan bahwa usaha *Eighty Eight Garage* layak untuk dijalankan. Setelah dilakukan perhitungan proyeksi keuangan berdasarkan pada BAB VII yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Informatika Kwik Kian Gie

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



bertujuan untuk memiliki gambaran mengenai peputaran keuangan sebuah perusahaan, memperkirakan pengeluaran dengan mengestimasi jumlah biaya yang mungkin timbul, proyeksi modal, anggaran pendapatan dan lain sebagainya untuk beberapa tahun yang mendatang. Dan melakukan analisis kelayakan investasi dengan penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan menggunakan indicator Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), dan Break Even Point (BEP).

Maka, kesimpulan yang didapatkan bahwa Eighty Eight Garage layak di jalan dikarenakan :

- a. *Payback Period* : 2 Tahun 13 Hari
- b. *Net Present Value* : . 1.149.922.838
- c. *Profitability Index* : 4.057
- d. *Break Even Point* : Penjualan > Nilai BEP