**BAB IX**

**RINGKASAN EKSEKUTIF**

1. **Ringkasan Kegiatan Usaha**
2. Konsep Bisnis

Perusahaan Maju Jaya adalah bisnis yang bergerak dalam bidang pemasaran pelumas mesin untuk kegiatan-kegiatan industri. Perusahaan akan memasarkan produk dengan merek *Bestron* dan akan bekerja sama dengan perusahaan produsen merek tersebut sebagai distributor resmi.

1. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari perusahaan Maju Jaya adalah “Memasarkan produk hasil pengolahan minyak bumi yang berstandar dan berkualitas internasional, dan mendukung kegiatan produksi perindustrian di Indonesia”, sedangkan misi perusahaan adalah sebagai berikut.

* 1. Melengkapi variasi jenis produk yang dimiliki sesuai dengan kebutuhan konsumen dalam jangkauan area pemasaran.
	2. Melakukan edukasi yang baik dan benar tentang pelumas mesin kepada konsumen.
	3. Memasarkan produk yang memenuhi standar nasional dan internasional.
	4. Mensejahterakan seluruh karyawan
	5. Terus memperluas area serta jaringan pemasaran
1. Produk

Perusahaan Maju Jaya menjual produk pelumas cair yang diproduksi oleh PT Cisadane Jaya Perkasa dengan merek *Bestron*, pelumas cair tersebut dipasarkan kepada industri-industri skala kecil maupun besar, gedung-gedung yang memiliki pembangkit listrik dan sebagainya. Berikut jenis dan spesifikasi produk yang dijual ditampilkan pada tabel 10.1.

Tabel 10.1

Produk Perusahaan Maju Jaya

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Jenis Produk | Nomor Spesifikasi |
| 1 | Bestron RG | ISOVG 68, 100, 150, 220, 320, 460, 680 |
| 2 | Bestron Hidro Clean | ISOVG 32, 46, 68, 100 |
| 3 | Bestron Turbo MX | ISOVG 32, 46, 68 |
| 4 | Bestron PIVO | TBN 12, 15, 20, 40 |
| 5 | Bestron Fulltech | SAE 40 CF, 15W 40 CI |
| 6 | Bestron Transmisi Heavy Duty | SAE 10W, 30, 50 |
| 7 | Bestron Compressor | SAE 15, 32, 42, 68, 100 |
| 8 | Bestron HTO | 32, 150 |

 Sumber : Penulis

1. Persaingan

Bisnis ini memiliki persaingan tingkat persaingan yang tinggi, karena pada umumnya perusahaan-perusahaan sudah memiliki pemasok tetap masing-masing, oleh karena itu perusahaan Maju Jaya yang masih baru harus melakukan persaingan lewat harga sambil membangun loyalitas konsumen sebelum berupaya meningkatkan kekuatan merek.

1. Target dan Ukuran Pasar

Bisnis penulis menargetkan segmen industri sebagai konsumen. Industri tersebut dapat berskala kecil maupun menengah. Beberapa jenis industri yang menjadi target utama dari bisnis adalah industri manufaktur, pelayaran dan alat berat. Bisnis juga dapat menjual produk ke pengelola-pengelola bangunan yang memiliki mesin pembangkit listrik sendiri seperti rumah sakit, pusat perbelanjaan dan lain-lain. Penulis menargetkan khususnya konsumen-konsumen yang berada di wilayah Bekasi, Jakarta Utara, dan Jawa Barat, namun tetap akan menerima pesanan dari luar wilayah tersebut.

1. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran bisnis adalah secara langsung menawarkan produk kepada konsumen melalui *salesman*. E-mail, dan telepon. Penulis akan berfokus memposisikan diri sebagai alternatif keperluan industri yang lebih murah dari pesaing, namun dengan kualitas dan standar produk yang berkualitas.

1. Tim Manajemen

Perusahaan Maju Jaya terdiri dari 8 orang termasuk pemilik. Seluruh karyawan yang bekerja bertanggung jawab langsung kepada pemilik, dan pemilik akan menjadi pembuat keputusan tunggal di dalam perusahaan.

1. Kelayakan Keuangan

Bisnis penulis diproyeksikan akan mengalami keuntungan setiap tahunnya. Bisnis penulis juga layak untuk dijalankan menurut analisis *Profitability Index* dan *Net Present Value*. Bisnis penulis diproyeksikan akan balik modal pada tahun ke 2 menurut perhitungan *Payback Period*.