BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

1. Ringkasan Kegiatan Usaha
2. Konsep Bisnis

Timur Jaya Motor (selanjutnya akan disingkat TJM) Car Spa yang menyediakan jasa poles mobil. Jasa yang ditawarkan oleh TJM Car Spa adalah perawatan *eksterior*, *interior* dan mesin mobil yang mencakup pencucian mobil plus wax, salon mobil *specialist*, poles *interior*, poles eksterior, poles mesin, dan paket poles dari mesin *eksterior* dan *interior*. Dari ke semua perawatan tersebut dapat membuat mobil terlihat terawat, mengkilap, dan awet. TJM Car Spa juga akan menyediakan jasa poles mobil ke rumah pelanggan karena banyak pemilik kendaraan yang sibuk untuk pergi ke salon mobil untuk melakukan perawatan kendaraan mereka. Banyak sekali pelaku usaha yang meraih kesuksesan dalam usaha salon mobil ini. Dan tidak heran bila peluang usaha salon mobil ini masih dilirik pelaku usaha baru.

1. Visi dan Misi Perusahaan

Menjadikan TJM Car Spa dikenali sebagai usaha salon mobil yang tempat pengerjaanya yang fleksibel, sehingga *consumer* dapat selalu merasakan kendaraannya selalu nyaman dipakai serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan untuk daerah sekitar. Serta Memberi kepuasan kepada pelanggan atas jasa Salon Mobil yang sudah menjamin atas kualitasnya. Selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk Pelanggan baik dari segi kualitas dan memahami semua kebutuhan pelanggan serta Memberikan varian harga yang mudah dijangkau *consumer*.

1. Jasa Salon Mobil TJM Car Spa

Jasa yang ditawarkan oleh TJM Car Spa adalah perawatan eksterior, interior dan mesin mobil yang mencakup pencucian mobil plus wax, salon mobil specialist, poles interior, poles eksterior, poles mesin, dan paket poles dari mesin eksterior dan interior.

1. Persaingan

TJM Car Spa memiliki 2 pesaing yaitu Salon mobil Restu Ibu dan Auto Pit yang berada dalam domisili yang sama. Berikut adalah sekilas hasil pengamatan yang dilakukan:

1. Nama Usaha : Salon Mobil Restu Ibu

Lokasi : Jalan Raya Mustika Jaya, Jalur Kota Legenda, Mustika Jaya, Mustikajaya, Tambun, Jawa Barat 17158.

Harga : Lebih murah dari TJM Car Spa

Hasil Jasa : hasil jasa dari pesaing biasa saja

Kualitas : Untuk kualitas bahan baku masih jauh lebih baik TJM Car spa

Kenyamanan tempat : Tempat kurang nyaman

1. Nama Usaha : Salon Mobil Auto Pit

Lokasi : Jalan Mustika Jaya, No.60, Lembangsari, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat 17510.

Harga : Standar

Kualitas pelayanan : Baik

Promosi : Banyak promosi

Kenyamanan tempat : Nyaman

Fasilitas : Baik

Para pesaing dari TJM Car Spa memiliki kekuatan dan kelemahannya masing-masing. TJM Car Spa melihat kelemahan dari pesaing sebagai peluang dan kekuatan pesaing sebagai pembelajaran yang dapat dicontoh dan ditiru jika itu baik TJM Car Spa menggungguli dari kualitas bahan baku dan hasil poles dibandingkan para pesaing dan tempat yang nyaman daripada pesaing.

1. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar dari TJM Car Spa pelanggan dari TJM Car Spa yang ditargetkan adalah di rentang usia 20 – 50 tahun yang sudah memiliki kendaraan pribadi dan memiliki pendapatan. Namun tidak menutup kemungkinan di luar itu menjadi pelanggan di TJM Car Spa.

1. Strategi Pemasaran

TJM memiliki beberapa strategi pemasaran yang dilakukan sebagai berikut:

* + 1. Pemasaran melalui media sosial dan internet sebagai alat pemasaran yang paling efektif dan efisien saat ini. Biaya murah dan dampak yang dihasilkan sangat besar karena era digital saat ini sudah merubah pola perilaku dan tindak dari masing-masing individu.
		2. Menggunakan *influencer* adalah cara kedua yang dilakukan oleh TJM Car Spa, Masih berbasis media sosial dan internet.
1. Tim Manajemen

TJM Car Spa menerapkan struktur organisasi sederhana dimana pemilik sekaligus sebagai manajer langsung membawahi dua bagian divisi yaitu kasir dan karyawan poles. Kasir berjumlah 1 orang, Sedangkan karyawan poles terdiri dari 4 orang yaitu 2 *Leader* yang sudah berpengalaman dan 2 karyawan poles yang masih belum berpengalaman. Seluruh bagian divisi bertanggung jawab kepada manajer. Tugas manajer sendiri adalah mengawasi kinerja yang dilakukan oleh semua divisi dan sebagai pemberi keputusan akhir dalam melakukan suatu tindakan kerja.

1. Kelayakan Keuangan

Analisis kelayakan usaha dilakukan untuk menilai apakah suatu investasi layak dilakukan pada usaha tersebut atau tidak. Dalam hal ini, TJM Car Spa menggunakan 4 analisis usaha yang dilakukan yaitu: Break Even Point (BEP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback Period (PP).

 Pada analisis BEP nilai penjualan yang dilakukan TJM Car Spalebih besar daripada nilai BEP setiap tahunnya. Untuk NPV nilainya lebih besar dari 0 yaitu Rp 211.069.108. Nilai IRR sebesar 29,34% lebih besar daripada suku bunga investasi yaitu 5,25% dan Payback Period kurang dari 5 tahun yaitu selama 2 tahun 1 bulan 2 hari. Dari keempat analisis di atas menunjukkan bahwa usaha TJM Car Spa layak untuk dijalankan.