

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Rising merupakan bisnis yang bergerak dibidang furniture khusus nya kursi dengan konsep futuristik yang dimana perusahaan menawarkan untuk berbagai kantor maupun secara pribadi. Perusahaan menggunakan konsep ini untuk memenuhi kebutuhan setiap pelanggan sebagai pelengkap etalase interior yang dibutuhkan, Segmentasi perusahaan kami tertuju kepada setiap etalase kantor yang bisa kita lengkapi dengan berbagai konsep kursi yang perusahaan miliki. Jam operasional Rising adalah dari hari Senin sampai Jumat 08.00 sampai dengan 17.00. Namun pada hari libur kita tetap menerima pre-order yang akan langsung diproses di hari berikutnya.

b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari Rising adalah Menjadikan *Team Work* sebagai kekuatan dari bisnis kami sehingga bisa menghasilkan produk berkualitas serta memberikan pelayanan yang terbaik dan kuat bersaing dengan berbagai persaingan internasional.

Misi dari Rising adalah :

1. Menghasilkan produk *furniture* dengan kualitas tinggi.
2. Mengelola dan mengembangkan SDM.





3. Menjalin kerja sama sebagai mitra bisnis dan para *business partner* untuk menghasilkan keuntungan jangka panjang.
4. Menerka dan mengimplementasikan segala peralatan yang dibutuhkan setiap keinginan *customer*.



c. Produk atau Jasa

Rising menjual produk kursi dengan berbagai pilihan dan jenis seperti kursi dengan kaki U maupun roda, dengan bahan nylon ataupun chrome, dan kursi yang identik besar ataupun kecil. Rising memberikan banyak pilihan dengan kualitas yang terjamin kepada semua pelanggannya.

d. Persaingan

Pesaing dari Rising adalah Indachi dan Enzo yang merupakan perusahaan yang cukup kuat dengan menjual produk yang serupa dan berada di lokasi Jakarta dan Bandung.

e. Target dan Ukuran Usaha

Target utama Rising merupakan vendor bagi berbagai industri maupun perusahaan remaja hingga dewasa yang berjenjang usia 16 tahun keatas dengan jenis kelamin laki-laki dan perempuan yang memiliki pendapatan perkapita diatas Rp 3.000.000 (Tiga Juta Rupiah)

f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran Rising adalah dengan meningkatkan pemasaran melalui social media, dan berbagai platform lainnya. Pemasaran media cetak akan dilakukan secukupnya

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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dikarenakan sosial media lebih menguasai bagian pemasaran dan lebih diminati setiap orang. Dengan itu Rising memanfaatkan instagram sebagai media pemasaran dan website sebagai media penjualan.

g. Tim Manajemen

Rising merupakan usaha kecil dengan struktur organisasi yang sederhana yang dimana struktur organisasi dari Rising terdiri dari manajer, operator, administrasi, marketing, staff akuntan dan staff produksi. Manajer memiliki peran penting sebagai orang yang bertanggung jawab dan mengawasi operasional dan kinerja setiap karyawan.

h. Kelayakan Keuangan

Penilaian layaknya atau tidaknya suatu usaha yang didirikan dapat diketahui dengan indikator-indikator sebagai berikut:

- 1) Payback Period = 2 Tahun 2 Bulan 23 Hari
- 2) Net Present Value = Rp. 1.921.059.155 > 0 yang dimana berarti hasil NPV Positif
- 3) Profitability Index = 4,84 > 1, yang berarti hasilnya menguntungkan
- 4) Break Even Point = Angka penjualan lebih besar dari angka BEP setiap tahunnya
 - a) Rp. 3.710.100.000 > Rp. 1.699.681.177
 - b) Rp. 3.849.228.750 > Rp. 1.764.163.158
 - c) Rp. 3.993.574.828 > Rp. 1.865.123.238
 - d) Rp. 4.143.333.884 > Rp. 1.973.026.943
 - e) Rp. 4.298.708.905 > Rp. 1.997.922.144



Kesimpulan dari analisis perhitungan diatas, dikatakan bahwa Rising merupakan usaha yang layak untuk dijalankan.

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Rising merupakan usaha yang layak untuk dijalankan berdasarkan hasil analisis kelayakannya menggunakan metode *payback period*, *net present value*, *profitability index* dan *break even point*. Jika dilihat dari angka *payback period* maka usaha ini layak untuk dijalankan yang dimana usaha ini mampu menghasilkan timbal balik dengan waktu 2 Tahun 2 Bulan 23 Hari dan jika dilihat dari *net present value* maka Rising menghasilkan arus kas positif dengan Rp. 1.921.059.155 yang mana lebih besar dari nilai investasi. Apabila dilihat dari *Profitability Index* maka Rising menghasilkan profit 4,84 kali dari investasi awal. Dan apabila dilihat dari *Break Even Point*, maka Rising mampu menghasilkan penjualan yang lebih tinggi daripada tingkat *Break Even Point* setiap tahunnya.

Tabel 9. 1

Analisis Kelayakan Investasi Rising

Keterangan	Hasil Analisis	Syarat Kelayakan	Keterangan
Payback Period	3 Tahun 2 Bulan 23 Hari	Kurang dari 5 Tahun	Layak
Net Present Value	Rp. 1.921.059.155	Lebih dari 0	Layak
Profitability Index	4,84	Lebih dari 1	Layak
Break Even Point	Penjualan > BEP	Penjualan > BEP Per Tahun	Layak

Sumber : Rising, 2022