**BAB IX**

**RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI**

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

*69 Mart* merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang ritel modern dan konsep bisnis yang digunakan yaitu berkonsepkan minimarket. Konsep minimarket dipilih karena berbagai macam faktor kepraktisan yang dibutuhkan oleh pelanggan. Belanja di minimarket tidak sulit mencari parkir, dekat dengan tempat tinggal, antrean pendek dan dapat menghindari kemacetan yang ada. Kemudian ada juga faktor lain seperti pelanggan yang mau berbelanja di minimarket dengan alasan harga yang tertera merupakan harga tetap, dimana pembeli tidak perlu lagi untuk menawar harga barang saat akan membeli produk sepeti yang ada di pasar tradisional. Penulis pun memiliki impian untuk bisnis ini yaitu *69 Mart* menjadi pemain ritel modern terbesar di Indonesia dan dikenal oleh masyarakat luas.

1. **Visi dan Misi Perusahaan**
2. Visi: Menjadi ritel modern yang unggul di Indonesia.
3. Misi:
	* + 1. Menciptakan loyalitas pelanggan pada *69 Mart*
			2. Memberikan harga yang bersaing dengan kompetitor
			3. Menciptakan kepuasan kepada pelanggan
4. **Produk**

Produk yang di jual termasuk *consumer goods* kategori *convenience goods* karena barang yang di jual di *69 Mart* merupakan barang kebutuhan sehari-hari seperti beras, minyak, minuman, makanan ringan, susu formula, bumbu dapur, popok bayi dan dewasa, kosmetik, sabun, sampo, alat tulis, obat-obatan, pecah belah dan ada juga seperti pakaian dalam, kaos kaki, dan lainnya.

1. **Persaingan**

Pesaing merupakan risiko yang tidak bisa dihindari dan pasti akan dihadapi oleh setiap pebisnis. *69 Mart* membutuhkan informasi-informasi mengenai data perusahaan pesaing guna merencanakan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk bersaing secara kompetitif. Dari analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM), *69 Mart* memperoleh poin sebesar 3,37, sedangkan untuk MM Serbu mendapatkan poin 2,96 dan Linda Mart mendapatkan poin sebesar 2,56. *69 Mart* dirancang untuk bisa mengungguli kualitas dari kedua pesaing tersebut. Keunggulan yang ditawarkan oleh *69 Mart* seperti kualitas pelayanan, harga yang kompetitif, serta variasi produk yang lengkap.

1. **Target dan Ukuran Pasar**

*69 Mart* menargetkan semua rentang usia dengan jenis kelamin laki-laki dan perempuan tanpa ada perbedaan ras, suku, budaya, pendidikan, serta agama yang berdomisili di Negara Indonesia khususnya wilayah Sembawa, Kabupaten Banyuasin, Sumatera Selatan.

1. **Strategi Pemasaran**
2. Media sosial

Dengan melihat perkembangan teknologi yang ada, serta tingkat penggunaan media sosial masyarakat yang marak, maka penulis melihat cara promosi menggunakan media sosial akan ampuh untuk sampai pada target pasar yang dituju. Dengan media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram.* Penulis berharap cara promosi ini dapat menjangkau taget pasar yang dituju, dengan fitur-fitur yang ada di media sosial, dimana dapat menampilkan foto-foto serta dengan penjelasannya hal ini akan mempermudah promosi dalam bisnis ritel ini seperti adanya informasi akan adanya promo mingguan di *69 Mart.* Sehingga target pasar akan tertarik untuk berbelanja di *69 Mart* setelah melihat informasi promo yang ditampilkan pada media sosial. Berikut penulis menyajikan gambaran mengenai media sosial yang digunakan *69 Mart* dalam melakukan promosinya dapat dilihat pada **Gambar 5.3** dan **Gambar 5.4**.

1. Sticker

Pencetakan *sticker* yang akan ditempelkan pada kendaraan milik konsumen akan membantu dalam promosi bagi *69 Mart*. Sticker akan didesain unik dan menarik agar ketika ditempelkan pada kendaraan konsumen tidak menggangu estetika. Dengan *sticker-sticker* yang ditempelkan pada kendaraan konsumen akan meningkatkan *awareness* masyarakat sekitar akan kehadiran *69 Mart* sehingga mereka akan tertarik juga untuk berbelanja di *69 Mart*.

1. *Weekly Promotion*

Penulis merencanakan akan rutin melakukan *weekly promotion* dengan menggunakan spanduk yang akan dipasang di depan *outlet 69* Mart. Khususnya pada kebutuhan pokok masyarakat guna memberikan penawaran harga terbaik pada target pasar yang ada.

1. **Tim Manajemen**

*69 Mart* merupakan bisnis dengan struktur organisasi sederhana, yang posisi tertinggi berada di Manajer Umum. Dan Manajer Umum langsung membawahi bagian Kepala Gudang, Manajer Keuangan dan Akuntansi, serta pramuniaga. Kemudian kasir bertanggungjawab kepada Manajer Keuangan dan Akuntansi. Tugas Manajer Umum ialah melakukan perencanaan, mengambil keputusan, serta melakukan motivasi, pengawasan, dan evaluasi terhadap kinerja karyawan. *69 Mart* membutuhkan total 13 orang tenaga kerja untuk melakukan kegiatan operasional sehari-hari.

1. **Kelayakan Keuangan**

Berbagai macam analisis keuangan yang telah dilakukan dapat bermanfaat untuk menentukan apakah usaha *69 Mart* ini layak untuk dijalankan. Analisis keuangan yang dilakukan yaitu nilai BEP, *net present value* ( NPV ), *internal rate of return* ( IRR ), dan *payback period* ( PP ). Hasilnya diperoleh bahwa pada BEP nilai *Sales* lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan, untuk NPV sebesar Rp. 2.159.981.414,52, untuk PI sendiri diperoleh nilai sebesar 2,541 lebih besar dari 1, sedangkan untuk *Payback Period* diperoleh 1 tahun 9 bulan 12 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis *69 Mart* ini layak untuk dijalankan.

* + 1. **Rekomendasi Visibilitas Usaha**

Setelah melakukan berbagai macam analisis dan perhitungan keuangan untuk menilai kelayakan usaha pada Bab VII, maka kelayakan usaha *69 Mart* dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis BEP, dapat disimpulkan bahwa usaha *69 Mart* merupakan sebuah bisnis yang layak untuk dijalankan. Hal ini dikarenakan nilai penjualan *69 Mart* lebih tinggi di atas nilai BEP.
2. Melalui perhitungan NPV, usaha *69 Mart* dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai NPV positif, yaitu sebesar Rp. 2.159.981.414,52.
3. Melalui perhitungan PI, usaha *69 Mart* mendapatkan nilai sebesar 2,541 > 1. Maka berdasarkan perhitungan PI, usaha *69 Mart* dapat dikatakan layak untuk dijalankan.
4. Melalui perhitungan PP pada usaha *69 Mart,* diperoleh 1 tahun 9 bulan 12 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Melalui perhitungan PP, maka usaha *69 Mart* layak untuk dijalankan.