

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF/REKOMENDASI

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

PhyCustom adalah usaha modifikasi yang bergerak dalam bidang industri otomotif kreatif. Usaha bengkel modifikasi ialah usaha yang memberikan pelayanan untuk membuat atau menciptakan kendaraan impian pelanggan menjadi berbeda dari yang lainnya, bukan hanya untuk merawat atau memperbaiki kendaraan saja. Penulis memilih menjalankan usaha ini dikarenakan prospek kedepannya yang sangat luas dan menjanjikan untuk dilaksanakan dalam jangka waktu yang panjang. Selain dikarenakan usaha yang menjanjikan, faktor ketertarikan juga menjadi salah satu alasan penulis untuk membuka usaha pada bidang ini. Bisnis di bidang otomotif ini meningkat pesat dikarenakan kendaraan bukan lagi hanya sebatas kebutuhan, melainkan sarana untuk memenuhi gaya hidup (*life style*).

b. Visi dan Misi

Visi dari PhyCustom adalah “Menjadi pusat modifikasi kendaraan yang terpercaya dengan kualitas terbaik, didukung oleh Sumber Daya Manusia (SDM) yang ahli pada bidangnya pada tahun 2036”. Sedangkan misi dari PhyCustom adalah :

- 1) Menjalin kepercayaan pelanggan dengan mencapai ketepatan kerja dan waktu sesuai dengan perjanjian awal.
- 2) Menyediakan konsultasi untuk pelanggan.





- 3) Memperhatikan detail pengerjaan dari awal sampai akhir proses.
- 4) Memberikan solusi serta referensi terbaik kepada pelanggan.
- 5) Mengikuti perkembangan yang ada di masyarakat tentang dunia otomotif, agar tetap sesuai dengan standar mutu dalam proses kerja.
- 6) Mengembangkan dan melakukan pelatihan SDM yang berkompeten guna mendukung kepuasan pelanggan.

c. Jasa

Jasa yang ditawarkan oleh PhyCustom adalah sebagai berikut:

- 1) *Repair* Motor,
- 2) *Repair* Mobil,
- 3) *Airbrush* Cat Motor,
- 4) *Airbrush* Cat Mobil,
- 5) Produk Fiber Plug and Play,
- 6) *Repair* Velg,
- 7) Ganti Kaki-Kaki,
- 8) Winglet,
- 9) Lepas Pasang Sparepart,
- 10) Crashbar,
- 11) Windshield,
- 12) Jok Custom,
- 13) *Repaint* Helm, dan
- 14) Shock breaker.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



d. Persaingan

Dalam menjalankan perusahaannya PhyCustom tentu saja memiliki banyak pesaing yang telah terdahulu mendirikan usahanya. Tetapi pesaing yang paling tepat dan memiliki rating teratas dalam pencarian di Google adalah D Garage Custom Bekasi dan AKA Garage Custom Bekasi. Menurut hasil analisis CPM (*Competitive Profile Matrix*), PhyCustom menduduki posisi ke dua dengan skor 3,02 di antara para pesaingnya, yaitu D Garage Custom Bekasi yang berada pada pertama dengan skor 3,11 dan AKAGarage Custom yang menduduki posisi ke tiga dengan skor 2,96. Angka yang tertera pada Tabel analisis CPM menjelaskan tentang keunggulan dan kelemahan yang dimiliki oleh masing-masing perusahaan pada faktor yang ada.

e. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar yang dituju oleh PhyCustom adalah konsumen dengan kisaran umur mulai dari 16 tahun berjenis kelamin laki-laki dan juga perempuan, dengan tingkat pendidikan minimal SMA (Sekolah Menengah ke Atas) hingga gelar lanjutan, dengan pendapatan minimal Rp 10.000.000 atau kelompok menengah ke atas, serta dari berbagai status keluarga mulai dari lajang, menikah, dan lain-lain.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah, PhyCustom tergolong ke dalam usaha kecil dikarenakan memiliki jumlah kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) yang di dalamnya tidak termasuk tanah dan bangunan tempat melakukan usaha. Serta dengan besar penjualan pertahunnya mencapai lebih dari Rp 300.000.000

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

(tiga ratus juta rupiah) dan maksimum Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan PhyCustom dalam menjalankan usahanya ialah pemasaran langsung atau dikenal dengan *direct marketing* dan pemasaran tidak langsung atau *indirect marketing*. PhyCustom memilih pemasaran langsung (*direct marketing*) sebagai strategi utama, dikarenakan apabila berhubungan langsung dengan *customer*, kita dapat melihat langsung respon dari *customer* tersebut dan dapat menyesuaikannya untuk membangun hubungan jangka panjang. Untuk pemasaran langsung PhyCustom menggunakan aplikasi WhatsApp dan email untuk berkomunikasi dengan *customer*. Sedangkan untuk pemasaran tidak langsung PhyCustom menggunakan jasa *endorsement*, *influencer*, *Instagram ads*, *TikTok ads*, *Facebook ads*, dan *YouTube ads* dengan harapan dapat mengjangkau pasar dari segala penjuru.

g. Tim Manajemen

PhyCustom adalah usaha yang masih tergolong usaha kecil, sehingga struktur organisai yang dimiliki pun masih sederhana. Rencana SDM yang dibutuhkan oleh PhyCustom terdiri atas 8 orang dengan satu orang manajer, satu orang *finance*, satu orang *marketing*, dan lima orang di bagian produksi. PhyCustom memiliki jam kerja dari hari Senin sampai dengan Sabtu mulai dari pukul 09.00 sampai 19.00 WIB.

C Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



h. Kelayakan Keuangan

PhyCustom melakukan analisis keuangan untuk menentukan kelayakan bisnis yang direncanakan untuk dijalankan. Analisis yang dilakukan oleh PhyCustom adalah analisis *payback period* (PP), *net present value* (NPV), *profitability index* (PI), dan *break even point* (BEP). Hasil analisis yang dilakukan oleh PhyCusto menunjukkan bahwa PhyCustom layak untuk dijalankan. Berikut adalah hasil analisis kelayakan usaha PhyCustom, yaitu:

Tabel 9. 1

Analisis Kelayakan Keuangan Usaha PhyCustom

Analisis	Hasil Analisis
<i>Payback Period</i> (PP)	1 Tahun 2 Bulan 12 Hari
<i>Net Present Value</i> (NPV)	Rp 1.953.188.519
<i>Profitability Index</i> (PI)	4,4
<i>Break Even Point</i> (BEP)	Rp 1.423.450.000

Sumber : PhyCustom.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.