

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Garuda merupakan usaha yang menjual produk-produk elektronik yang diperlukan masyarakat, baik rumah tangga maupun perkantoran. Garuda juga memfokuskan pada penjualan produk elektronik seperti lampu, kipas angin, *magic com*, kabel, blender, sakelar listrik dan lain sebagainya. Konsep bisnis ini muncul dikarenakan penulis telah melakukan kegiatan *mentorship* berdasarkan pengalaman penulis dan hasil observasi, masyarakat membutuhkan barang elektronik secara terus menerus, produk-produk kecil yang selalu dibutuhkan oleh masyarakat seperti bola lampu, kabel listrik, fitting gantung dan lain-lain. Garuda juga menjual produk elektronik secara grosir, hal ini akan menguntungkan usaha bisnis Garuda.

b. Visi dan Misi Usaha

Visi Garuda adalah “Menjadikan *Garuda* sebagai tempat yang berkualitas dan terpercaya bagi masyarakat Indonesia”.

Misi Garuda adalah :

- 1) Memberikan kualitas produk yang terbaik dan menjual produk dari *supplier* terpercaya





- 2) Memberikan pelayanan terbaik dan mengutamakan kenyamanan bagi konsumen.
- 3) Mengembangkan kreatifitas dan selalu berinovasi serta mengikuti perkembangan teknologi yang trend di kalangan masyarakat.

c. Produk

Garuda menawarkan produk-produk elektronik untuk kebutuhan rumah tangga hingga perkantoran. Produk-produk Garuda seperti bola lampu, kipas angin, *magic com*, kabel, blender, dan lain-lain. Garuda juga menawarkan produk dengan harga yang terjangkau kepada konsumen, dan memberikan kualitas produk yang baik. Selain itu, Garuda juga menjual produk elektronik baik secara eceran maupun grosiran.

d. Persaingan

Dalam dunia bisnis, atau ketika membangun usaha, tentunya kita memiliki pesaing, dan untuk mendapatkan pasarnya, maka pemilik usaha harus bersaing.

Garuda memiliki 2 pesaing, Tiga Putri dan Buana Jaya. Berdasarkan analisa, *Competitive Profile Matrix* (CPM), Garuda memiliki nilai sebesar 3,61 sedangkan Tiga Putri memiliki nilai sebesar 2,68 dan Buana Jaya sebesar 2,68 .

Dalam analisa CPM Garuda memiliki kekuatan yang lebih besar dari pesaing, karena Garuda memiliki harga yang terjangkau, jaminan berupa garansi toko, dan garansi dari merek barang elektronik yang dibeli, dan Garuda melakukan promosi melalui sosial media. Selain itu, Garuda akan meningkatkan

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.



kualitas pelayanan terhadap pelanggan, agar pelanggan merasa nyaman ketika berbelanja di Garuda.

e. Target dan Ukuran Usaha

Target pasar Garuda adalah masyarakat di Kota Bengkulu, semua umur, berjenis kelamin laki-laki dan perempuan, yang merupakan masyarakat baik dari kalangan bawah, menengah, hingga kalangan atas. Masyarakat akan membutuhkan produk-produk elektronik baik secara musiman, seperti menjelang akhir tahun, dan juga hari-hari besar di Indonesia.

f. Strategi Pemasaran

Garuda lebih memfokuskan pada strategi *Public relation* dan *Direct Marketing*, Garuda akan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dan masyarakat agar Garuda memiliki Brand Image yang baik, dan untuk mencapai itu, maka Garuda juga menggunakan strategi *Direct Marketing* yang dimana *owner* akan langsung turun kelapangan untuk melayani pelanggan dan memberi solusi kepada pelanggan yang memiliki permasalahan barang elektronik. Selain itu, untuk menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan, maka Garuda akan memberikan kontak untuk memudahkan pelanggan memesan barang elektronik.

g. Kelayakan Keuangan

Analisa keuangan dan proyeksi perlu dilakukan dalam membangun suatu usaha agar kita bisa mengetahui layak atau

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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

tidaknya suatu usaha untuk dijalankan. Analisa keuangan yang dilakukan Garuda adalah *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Break Even Point* (BEP). Untuk analisis *Payback Period* diperkirakan akan balik modal pada 5,5 tahun, *Net Present Value* memiliki nilai lebih dari 0, yaitu sebesar Rp 307.639.005, *Profitability Index* yang memiliki nilai lebih dari 1 yaitu sebesar 1,58 dan BEP Garuda padatahun 2024 sebesar Rp 397.610.077

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.





© 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.