

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

9.1 Antisipasi Resiko Usaha

a. Konsep Bisnis

Ide bisnis ini terinspirasi dari usaha orang tua penulis yang telah berjalan selama 17 tahun hingga saat ini. Penulis memiliki daya tarik dari usaha pengadaan *sparepart*, dan jasa pemasangan yang bergerak dibidang engineering maupun dunia otomotif yang telah lama diajarkan oleh orang tua penulis cara berbisnis dan menjaga loyalitas terhadap konsumen lama maupun konsumen baru agar menciptakan kerjasama dan hubungan yang harmonis. Alasan mengapa usaha ini berlokasi di Bekasi Jawa Barat karena, berdekatan dengan tempat tinggal penulis dan memiliki waktu yang singkat 30 menit melakukan pengiriman rutin kepada PT. Komatsu Indonesia. Lokasi ini terbilang strategis dalam pemanfaatan waktu yang cukup efisien.

b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi Multi Sangfai Indonesia adalah menjadi supplier sparepart mesin paling ternama di Indonesia sehingga menguasai pasar serta dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Misi Multi Sangfai Indonesia sebagai berikut :

- 1) Menyediakan kebutuhan sparepart mesin yang asli dan bergaransi.
- 2) Menjual produk-produk yang memiliki kualitas tinggi.
- 3) Melayani dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan maupun supplier bahan baku.

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.



c. Produk

Produk yang ditawarkan oleh Multi Sangfai Indonesia merupakan produk dapat digolongkan ke dalam klasifikasi *Supplies and Business Services* yakni barang yang digunakan sebagai alat bantu pemeliharaan pada daya tahan genset agar memiliki daya output yang stabil. Produk dari Multi Sangfai Indonesia merupakan mesin pelengkap yang sudah siap dipasangkan dengan genset 12volt – 24volt.

Produk yang ditawarkan Multi Sangfai Indonesia sama sekali tidak berbeda dengan Servo Motor competitor, yang membedakan yaitu layanan dan kualitas, namun kami sangat menjamin kualitas dan memberikan layanan yang berbeda oleh Multi Sangfai Indonesia terhadap perusahaan/konsumen. Multi Sangfai Indonesia merupakan tangan pertama dari produk mesin servo motor yang menyediakan kepada para perusahaan yang memproduksi genset di Indonesia.

d. Persaingan

Setiap berkembangnya ide bisnis maka akan adanya kompetitor yang ingin bersaing upaya mendapatkan keuntungan. Multi Sangfai Indonesia memiliki pesaing yakni Pak.Novem dan Pak.Dimas. Kedua kompetitor ini memiliki kesamaan produk yang dijual, tetapi tidak saling memiliki kualitas yang sama. Berdasarkan hasil analisis *competitive profile matrix* (CPM), Multi Sangfai Indonesia mempunyai nilai 3,47, Pak Novem memperoleh nilai 3,03 dan Pak Dimas memperoleh nilai 2,23. Hal ini membuktikan bahwa Multi Sangfai Indonesia mampu bersaing dengan para kompetitor.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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



e. Target dan Ukuran pasar

- Multi Sangfai Indonesia menargetkan ke perusahaan maupun *reseller* dari perusahaan dengan rentang usia 21 – 45 tahun, sebagai mana pada usia 21 tahun tergolong remaja dapat menjalankan bisnis sebagai *reseller*.

f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang akan digunakan Multi Sangfai Indonesia adalah *sales promotion* dan *direct marketing* sebagai strategi utama. Karena sifat bisnis yang dijalankan memiliki aktivitas yang sejalan dengan Multi Sangfai Indonesia dalam menjalankan bisnisnya, dengan melakukan penawaran di social media serta *marketplace* sebagai strategi pemasarannya dan bertemu langsung dengan konsumen yang berbentuk perusahaan upaya meningkatkan kepercayaan dalam bekerja sama dan memenuhi kebutuhan perusahaan.

g. Sumber daya Manusia

Jumlah tenaga kerja di Multi Sangfai Indonesia pada saat awal memulai bisnis adalah 3 orang. Terdiri dari manajer, produksi, dan *packaging atau labelling*. Semua yang bekerja di Multi Sangfai Indonesia mendapatkan pelatihan dan arahan sebelum menjalankan tugasnya masing – masing.

h. Kelayakan Keuangan

Setelah dilakukan perhitungan proyeksi keuangan berdasarkan pada BAB VII sebagai gambaran mengenai perputaran keuangan sebuah perusahaan. Untuk pendirian bisnis Multi Sangfai Indonesia memerlukan kebutuhan dana awal sebesar Rp291,665,000. Analisis yang dilakukan oleh Multi Sangfai Indonesia yakni *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Break Even Point (BEP)* yang dapat dijelaskan pada table berikut :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.



Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i>	5 tahun	1 tahun 8 bulan	Layak
<i>Net Present Value</i>	NPV > 0	1,395,965,433	Layak
<i>Profitability Index</i>	PI > 0	5.0824	Layak
<i>Break Even Point</i>	Penjualan > BEP	Penjualan > Nilai BEP Pertahun	Layak

Sumber : (Multi Sangfai Indonesia) (Tabel 7.19,7.20,7.21)

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Melihat adanya peluang yang besar, Multi Sangfai Indonesia akan terus bergerak dalam jangka panjang. Mengingat penggunaan genset sebagai kebutuhan industri musik dan infrastruktur tidak akan ada matinya. Fokus dari Multi Sangfai Indonesia adalah melayani konsumen yang membutuhkan produk ataupun jasa di bidang *sparepart*. Multi Sangfai Indonesia terus meningkatkan kualitas produk dan layanan dan bekerja sama dengan perusahaan yang memproduksi genset untuk di salurkan ke PLN.

Dinilai dari segi keuangan, Multi Sangfai Indonesia dapat terbilang layak di jalankan dengan indikator *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), dan *Break Even Point* (BEP).

Maka, kesimpulan yang didapat dari Multi Sangfai Indonesia layak dijalankan sebagai berikut :

- a. *Payback Period* (PP) : 1 tahun 8 bulan
- b. *Net Present Value* (NPV) : 1,395,965,433
- c. *Profitability Index* (PI) : 5.0824
- d. *Break Even Point* (BEP) : Penjualan > Nilai BEP

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.