



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF/REKOMENDASI

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha

##### 1. Konsep Bisnis

Penulis memilih rencana pendirian usaha alat pemadam api ringan dikarenakan memiliki prospek bisnis yang baik dan menggiurkan, usaha ini dinamakan “Jaya Selalu”. Selain itu penulis juga memiliki keinginan dalam pendirian usaha alat pemadam api ringan, penulis juga memiliki ketertarikan dan kepedulian kepada masyarakat akan bahayanya kebakaran api.

##### 2. Visi dan Misi Usaha

Visi dari Jaya Selalu adalah “Mengubah cara hidup di era teknologi informasi dengan meningkatkan kesadaran masyarakat akan bahaya nya kebakaran.”. sedangkan misi dari Jaya Selalu Sebagai berikut:

- a) Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen
- b) Menyediakan produk yang berkualitas
- c) Mampu melayani pengiriman produk dengan baik
- d) Memperluas dan memasarkan produk APAR keseluruh wilayah kota Bekasi dan kabupaten Bekasi
- e) Menjalin hubungan yang baik dengan seluruh konsumen

##### 3. Produk

Hasil produk yang ditawarkan oleh Jaya Selalu adalah tabung alat pemadam api ringan, berikut ini merupakan rincian hasil produk yang ditawarkan oleh Jaya Selalu:

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.



- a) 1 Kg
- C** b) 2 Kg
- c) 2,5 Kg
- d) 3 Kg
- e) 3,5 Kg
- f) 4 Kg
- g) 4,5 Kg
- h) 5 Kg
- i) 6 Kg
- j) 9 Kg
- k) 12 Kg
- l) 20 Kg
- m) 25 Kg
- n) 30 Kg
- o) 40 Kg
- p) 50 Kg
- q) 60 Kg
- r) 80 Kg

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

**4. Persaingan**

Jaya Selalu memiliki beberapa pesaing, akan tetapi pesaing yang paling mendekati dengan berbagai penilaian adalah 2 (dua) pesaing yaitu CV. INDORAYA SEMBILAN dan PT. Wira Surya Cemerlang. Berdasarkan hasil CPM (*Competitive Profile Matrix*) yang telah dibuat menghasilkan bahwa Jaya Selalu berada di posisi ke-3 (tiga) dengan total terendah, CV. INDORAYA SEMBILAN berada di posisi ke-1 (satu) dengan total tertinggi, dan PT. Wira Surya Cemerlang

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.



berada di tengah-tengah. Angka yang tertera pada tabel CPM merupakan penjelasan tentang kelebihan dan kelemahan dari masing-masing perusahaan pada factor yang ada.

## 5. Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### 5. Target dan Ukuran Pasar

Jaya Selalu memiliki target pasar yakni konsumen dengan kriteria berumur minimal 19 (Sembilan belas) tahun dengan gender baik laki-laki maupun perempuan, dengan semua ukuran jumlah keluarga, dan konsumen yang memiliki pendapatan keluarga minimal Rp 5.150.000 atau kelompok menengah keatas.

Untuk ukuran pasar berdasarkan kriteria yang tertulis pada Undang-undang No 20 Tahun 2008 tentang usaha kecil, mikro dan menengah, Jaya Selalu termasuk kedalam kategori usaha kecil. Karena memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

### 6. Strategi Pemasaran

Jaya Selalu memiliki 2 (dua) jenis pemasaran, yaitu pemasaran langsung atau direct marketing dan pemasaran tidak langsung atau indirect marketing. Untuk pemasaran langsung Jaya Selalu memilih melalui email dan aplikasi Whatsapp, sedangkan pemasaran tidak langsung menggunakan jasa *influencer*.

### 7. Tim Manajemen

Jaya Selalu merupakan usaha kecil yang memiliki struktur organisasi sederhana, rencana sumber daya manusia yang dibutuhkan oleh Jaya Selalu berjumlah 3 (tiga) orang. Didalam struktur organisasi Jaya Selalu terdapat posisi

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



manajer, administrasi dan karyawan. Jaya Selalu beroperasi dari Hari Senin-Sabtu

Ⓒ dengan jam operasional mulai 08.00-17.00.

## 8. Kelayakan Keuangan

Untuk mengetahui kelayakan Jaya Selalu dalam menjalankan bisnisnya, penulis sudah melakukan beberapa macam analisis seperti payback period (PP), net present value (NPV), profitability index (PI), dan break even point (BEP). Berdasarkan hasil analisis tersebut bisnis Jaya Selalu layak untuk dijalankan, berikut ini merupakan analisis kelayakan usaha Jaya Selalu:

**Tabel 9. 1 Analisis Kelayakan Usaha Jaya Selalu**

Analisis	Hasil Analisis
Payback Period	2 Tahun 10 Bulan 4 Hari
Net Present Value	Rp 221.066.873
Profitability Index	1,53112668
BEP	Rp 922.017.000

Sumber : Jaya Selalu

## B. REKOMENDASI VISIBILITAS USAHA

Dari keseluruhan pembahasan dalam rencana pendirian usaha Jaya Selalu, dapat dikatakan bahwa Jaya Selalu adalah bisnis yang layak untuk dijalankan.

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