



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha

##### a. Konsep Bisnis

Perencanaan bisnis ini di latar belakang oleh hobi akan kendaraan/otomotif, dan menyadari tingginya tingkat kebutuhan kendaraan yaitu berupa motor khususnya di daerah Jakarta.

Alasan yang lainnya, dikarenakan juga konsumen tidak ingin menunggu motor baru terlalu lama. Karena terkadang di dalam pemesanan motor baru, baik model yang baru saja di rilis atau dengan peminatan yang tinggi di dalam penjualannya membuat motor tersebut *indent* (menunggu barang). Sehingga banyak calon pembeli yang terkadang tidak sabar menunggu masa *indent* tersebut, sehingga terkadang akhirnya pembeli lebih memilih mencari *alternative* lain dengan membeli motor bekas yang dapat langsung di gunakan. Hal ini biasanya berlaku ketika 2 kapasitas produksi atau *quota* import suatu jenis motor tidak lagi sesuai dengan banyaknya permintaan pasar.

##### b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari *Showroom* KAE MOTOR adalah “Menjadi *Showroom* motor bekas yang memberikan pelayanan terbaik dan terpercaya bagi konsumen”.

Misi dari *Showroom* KAE MOTOR adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan pelayanan yang terbaik setelah *after sales*.
- b. Menyediakan *stock* motor bekas yang berkualitas.
- c. Memberikan harga jual yang terbaik.



c. Produk

Perusahaan KAE MOTOR merupakan perusahaan yang menggeluti bidang usaha perdagangan. Perusahaan menjual motor bekas sebagai produk usahanya.

d. Persaingan

KAE MOTOR memiliki pesaing langsung yaitu prihata motor dan KJV Motostart yang merupakan usaha sejenis dengan KAE MOTOR. Kedua pesaing ini berlokasi di Jakarta.

e. Target dan ukuran pasar

Berdasarkan dalam menggunakan produk motor bekas ini, KAE MOTOR menargetkan dari konsumen berusia 18 tahun hingga 60 tahun. Baik pria maupun wanita sebagai target utamanya. Hal ini dikarenakan jangka usia 18-60 tahun dinilai rata-rata sudah bisa mengendarai motor.

Ukuran pasar KAE MOTOR diukur dengan dari peningkatan penjualan motor di Jakarta yang terus meningkat setiap tahunnya, menurut data yang KAE MOTOR miliki.

f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran KAE MOTOR antara lain:

1. Diferensiasi

a. Kualitas Produk

KAE MOTOR menyediakan motor dengan kualitas produk yang baik dan dapat menjamin mesin yang terdapat pada motor yang akan dijual. Karena KAE MOTOR selalu mencari motor, memeriksa mesin, dan memperbaiki mesin yang tidak sesuai dengan standart. Sehingga KAE MOTOR berani menjamin setiap calon pembelinya



untuk membeli motor second hand pada KAE MOTOR dengan kualitas yang terbaik.

b) Value For Money

KAE MOTOR memiliki kualitas yang sebanding dengan produk yang dijual, dengan range harga yang ditetapkan oleh KAE MOTOR. Harga yang diberikan tidak tinggi namun tidak rendah, sehingga calon pembeli dapat membandingkan harga dan kualitas yang diberikan oleh KAE MOTOR dengan kompetitor lain.

2. Positioning

KAE MOTOR menempatkan diri pada bisnis di bidang kendaraan roda dua second hand yang memiliki kualitas dan harga yang terjangkau. Dengan memberikan kemudahan dalam mencari dan membeli kendaraan roda dua yang tidak kalah kualitasnya dengan kendaraan roda dua yang harganya lebih tinggi dibandingkan dengan produk yang tersedia dari KAE MOTOR. Dengan ini, KAE MOTOR dapat memberikan kenyamanan dan kemudahan bagi calon pembeli yang ingin membeli motor namun dengan harga yang sesuai dengan kemampuan pembeli.

3. Penetapan Harga

KAE MOTOR memperhitungkan harga jual motor bekas dengan *competitor* sekelasnya agar dapat bersaing di pasar dan memiliki daya saing yang tinggi dengan diimbangi kualitas yang ada. Kemudian untuk metode yang digunakan KAE MOTOR adalah *competitor pricing* dimana KAE MOTOR menambah laba yang ingin di terima dengan harga beli yang tidak memiliki biaya produksi dan di *competitor* untuk menambah laba yang di dapatkan pada KAE MOTOR atas motor bekas yang dibeli dan dijual Kembali.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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.



#### 4. Saluran Distribusi Definisi

KAE MOTOR menggunakan tingkat distribusi antara produsen dan konsumen. Dimana kegiatan penjualan yang dilakukan oleh KAE MOTOR tidak menggunakan perantara melainkan langsung kepada pelanggan.

##### Tim manajemen

KAE MOTOR merupakan usaha bergerak dibidang jual beli motor bekas, dimana perusahaan ini membutuhkan jumlah tenaga kerja yang tidak banyak dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. KAE MOTOR memerlukan memerlukan 3 anggota perusahaan yang terdiri dari manajer/pemilik, staff sales/marketing, staff *mechanic*. Untuk jam operasional KAE MOTOR dimulai dari pukul. 08.00 WIB-17.00WIB.

##### h. Kelayakan keuangan

Hasil kelayakan investasi KAE MOTOR dapat dilihat dari analisa perhitungan Payback Period. Payback Period memiliki waktu pengembalian modal dengan maksimal 5 tahun, dari perhitungan KAE MOTOR waktu pengembalian yang dibutuhkan adalah 1 tahun 6 bulan 3 hari, hasil analisa Payback Period menunjukkan usaha KAE MOTOR layak untuk dijalankan. Dari hasil analisa perhitungan NPV, KAE MOTOR mendapatkan nilai Rp 238.705.575. Hasil tersebut menunjukkan bahwa NPV KAE MOTOR lebih dari 0, dimana hal ini menunjukkan bahwa usaha KAE MOTOR layak untuk dijalankan. Dari hasil Analisa Profitability Index menunjukkan bahwa PI KAE MOTOR yaitu 3,06. Hasil PI KAE MOTOR menunjukkan lebih dari satu, dalam hal ini usaha KAE MOTOR layak untuk dijalankan.

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.



**B. Rekomendasi visibilitas usaha**

Usaha KAE MOTOR layak untuk dijalankan karena telah dianalisis kelayakannya menggunakan payback period, net present value, profitability index, dan break even point. Menurut hasil payback period usaha ini mampu mengembalikan modal dalam jangka waktu 1 tahun 6 bulan 3 hari. Menurut hasil dari net present value, usaha ini memiliki nilai positif yaitu Rp.238.705.575. Menurut hasil profitability index, usaha ini memiliki nilai yang menguntungkan yaitu 3,06. Menurut hasil break even point, maka penjualan tahunan mampu melebihi dari total biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 9.1 Rekomendasi visibilitas usaha

Analisa	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
PP	5 tahun	1 tahun 6 bulan 3 hari	Usaha layak untuk dijalankan
NPV	NPV>0	NPV>Rp. 238.705.575	Usaha layak untuk dijalankan
PI	PI>1	PI: 3,06	Usaha layak untuk dijalankan
BEP	Penjualan>Nilai BEP	Penjualan>Nilai BEP	Usaha layak untuk dijalankan

Sumber: KAE MOTOR

Berdasarkan Tabel 9.1, tercantum bahwa usaha KAE MOTOR layak untuk dijalankan.

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 IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.