



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Melihat perkembangannya zaman banyak masyarakat yang sering menggunakan kendaraan untuk beraktivitas, agar menuju tempat tujuan lebih cepat dengan kendaraan masing masing masyarakat, oleh karena itu kendaraan roda dua maupun roda empat memerlukan perawatan rutin untuk tetap menjaga komponen yang ada di kendaraan agar tetap aman.

Atas dasar itu, penulis ingin mendirikan *CTA Speed Shop* yang bergerak dibidang jasa bengkel dan membantu mengatasi masalah pada kendaraan masyarakat yang tepat dan berkualitas tinggi. Selain itu, penulis juga memiliki banyak pengalaman dibidang ini.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi *CTA Speed Shop* memiliki visi yaitu, “Menjadi Solusi Tepat untuk Perawatan Motor Anda”

Misi *CTA Speed Shop* sebagai berikut:

Misi kami di *CTA Speed Shop* adalah menghadirkan pengalaman modifikasi motor yang tidak hanya memenuhi keinginan pelanggan, tetapi juga menciptakan karya seni bergerak yang unik dan berkualitas tinggi. Kami berkomitmen untuk menjadi pusat modifikasi motor terdepan yang memadukan kreativitas, keahlian teknis, dan keunggulan layanan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan kami.



3. Produk / Jasa

CTA *Speed Shop* menawarkan produk modifikasi motor yang akan selalu berfokus pada produk dari segi kualitas dan nilai yang akan berusaha untuk memenuhi keinginan pelanggan seperti Ohlins, Brembo, KTC, dan RCB.

4. Pesaing

Penulis melihat adanya 2 kompetitor CTA *speed shop* yaitu *Thongs speed shop* dan *Ala-Ala shop*. Alasan penulis memilih kedua toko tersebut karena produk yang dijual sejenis.

5. Target dan ukuran pasar

Bengkel CTA *Speed Shop* menarik pelanggan dari berbagai kelompok usia dan jenis kelamin, melibatkan kisaran usia 17 hingga 60 tahun. Pelanggan dikategorikan berdasarkan usia, di mana kelompok usia 17-22 dianggap sebagai remaja, usia 23-40 sebagai dewasa yang bekerja, dan usia di atas 40 tahun cenderung menjadi pengusaha. Preferensi dan anggaran untuk modifikasi kendaraan dipengaruhi oleh segmen usia yang berbeda ini.

Pilihan lokasi CTA *Speed Shop* di Jakarta Utara dipertimbangkan dengan cermat, mengingat kemudahan akses dari seluruh wilayah DKI Jakarta, sesuai dengan target pasar bengkel. CTA *Speed Shop* secara khusus memfokuskan layanannya pada konsumen kelas menengah hingga menengah ke atas, mengingat gaya hidup yang kompetitif dan kecenderungan pembelian produk sesuai dengan tren di kalangan mereka.

Dalam hal segmentasi perilaku, CTA *Speed Shop* menargetkan konsumen yang menempatkan kualitas produk dan layanan purna jual sebagai prioritas utama. Selain itu, bengkel berkomitmen untuk menyediakan promo dan fasilitas tertentu sebagai insentif bagi konsumen yang memilih layanan mereka.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



6. Strategi Pemasaran

Bengkel CTA *Speed Shop* akan bekerja sama dengan para influencer dan melakukan beberapa event dan kolaborasi dengan tujuan menjual produk lebih banyak dan meningkatkan *follower* di sosial media bengkel CTA *Speed Shop*,

Bengkel CTA *Speed Shop* juga melakukan penjualan dan promosi secara daring melalui e-commerce agar barang yang di jual di bengkel CTA *Speed Shop* dapat sampai kepada konsumen secara merata. Selain itu kita akan mengikuti beberapa acara otomotif besar di Indonesia seperti di Indonesia *International Motor Show* dan *matic universal* yang dimana kita akan menghadirkan beberapa kendaraan motor besar yang sudah di modifikasi karya mekanik bengkel CTA *Speed Shop* sendiri.

7. Tim Manajemen

CTA *Speed Shop* merupakan bisnis dengan struktur organisasi sederhana, dimana manajer langsung membawahi tiga bagian divisi yaitu Kasir 1 orang, Manager 1 Mekanik 2 orang. Sehingga total karyawan yang dimiliki CTA *Speed Shop* berjumlah 4 orang.

8. Kelayakan Keuangan

Penulis telah melakukan sejumlah analisis keuangan untuk menentukan apakah bisnis CTA *Speed Shop* ini layak untuk diinvestasikan atau tidak. analisis keuangan yang dilakukan yaitu Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), dan Break Even Point (BEP)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



Tabel 9. 1

Kesimpulan Kelayakan Usaha CTA *Speed Shop*

Keterangan	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Payback Period (PP) (1)	-	2 tahun 4 bulan 20 hari	-
Net Present Value (NPV) (2)	> 0	Rp518,218,143	Layak
Profitability Index (PI) (3)	> 1	3.439	Layak
Internal Rate of Return (IRR) (4)	> 14,73 %	53%	Layak

Sumber: (1) Tabel 7.22, (2) Tabel 7.21, (3) Tabel 7.22

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Hasil dari seluruh perencanaan dan analisis kelayakan keuangan atau investasi menunjukkan bahwa Bengkel CTA *Speed Shop* adalah bisnis yang layak.

1. CTA *Speed Shop* akan menerima pengembalian investasi dalam waktu 2 tahun 4 bulan 20 hari menurut perhitungan Payback Period (PP).
2. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa Net Present Value (NPV) adalah, Rp518,218,143 yang menunjukkan bahwa CTA *Speed Shop* layak untuk dilaksanakan karena NPV lebih besar dari 0.
3. Usaha CTA *Speed Shop* layak dijalankan karena PI lebih dari 1, karena Profitability Index (PI) berjumlah 3,439