



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© Hal cipta milik IBI RKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

A. Konsep Bisnis

Klosetku adalah usaha yang bergerak dalam industri *sanitaryware* yang terletak di Tarumajaya, Bekasi Utara. Produk dari Klosetku yaitu Kloset duduk monoblok. Klosetku dipilih dalam rencana pendirian usaha dikarenakan oleh peluang bisnis yang sangat besar Klosetku memilih produk *sanitaryware* ini didasarkan dengan permintaan yang tinggi pada produk – produk tersebut dan didukung dengan trend yang terus berkembang yang akan membuat Klosetku dapat memberikan produk – produk yang berkualitas.

B. Visi dan Misi Perusahaan

Visi:

”Menjadi pilihan pertama terhadap pelanggan dan sebagai penyedia kloset duduk pilihan utama di Kota Bekasi.”

Misi:

- a. Memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan
- b. Menyediakan produk sanitasi terbaik untuk masyarakat.
- c. Memberikan peluang kepada tukang bangunan.
- d. Memudahkan pelanggan dari membeli hingga puas dengan produk yang ditawarkan.

Produk yang ditawarkan oleh Klosetku adalah produk *sanitaryware* seperti kloset.

C. Persaingan

Klosetku memiliki dua pesaing yaitu BDA *Sanitaryware* dan *Europeen Chanting*. Berdasarkan analisa dan perhitungan yang sudah dilakukan menggunakan

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.



Competitive Profile Matrix (CPM) mendapatkan hasil Klosetku berada di posisi kedua dengan score 3,05 sedangkan BDA *Sanitaryaware* berada di posisi pertama dengan 2,70 dan posisi ketiga adalah *Europeen Chanting* dengan score 3,10

D Target dan Ukuran Pasar

Target dari Klosetku sendiri adalah masyarakat dengan tingkat pendapatan di atas Rp. 2.000.000 dan berada di Bekasi Utara dan memiliki bisnis pada bidang bangunan atau sedang memerlukan barang pelengkap bangunan . Berdasarkan Undang – Undang Nomor 20 Tahun 2008 Klosetku termasuk ke dalam usaha kecil dengan pendapatan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

E. Strategi Pemasaran

Klosetku melakukan strategi pemasaran dengan jenis strategi pemasaran langsung dan tidak langsung. Strategi pemasaran langsung yang dilakukan oleh Klosetku yaitu strategi direct marketing dan Public Relation dengan menggunakan whatsapp, instagram, e-mail dan mengikuti kegiatan pameran. Sedangkan pemasaran tidak langsung yang dilakukan oleh Klosetku dengan menggunakan strategi advertising dan sales promotion dengan menggunakan instagram ads, tiktok ads, shopee ads, discount.

F Tim Manajemen

Struktur organisasi Klosetku terdiri dari 2 tenaga kerja yaitu 1 manajer, 1 admin.

G Kelayakan Usaha

Klosetku sudah melakukan analisis keuangan dalam melihat kelayakan usaha. Berdasarkan analisis tersebut dihasilkan hasil yang menyatakan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan. Berikut adalah analisis kelayakan usaha Klosetku.

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



Tabel 9.1

Analisis Kelayakan Usaha Klosetku

Keterangan	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i> (PP)	5 Tahun	1 tahun 8 Bulan 21 hari	Layak
<i>Net Present Value</i> (NPV)	NPV > 0	Rp 643.049.746	Layak
<i>Profitability Index</i> (PI)	PI > 1	8,71	Layak
<i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	> 14,73 %	3736%	Layak
<i>Break Even Point</i> (BEP)	Penjualan > BEP	Penjualan > BEP	Layak

Sumber: Tabel 7.21, 7.22, 7.23

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah penulis menghitung *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), dan *Break Even Point* (BEP) sebagai bagian dari uji kelayakan perusahaan selain laba rugi yang diharapkan, arus kas, dan neraca. Angka-angka itu menunjukkan bahwa Klosetku lulus semua uji kelayakan bisnis dan Klosetku dapat dianggap layak untuk beroperasi dan menjanjikan dalam hal keuntungan yang prospektif.

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan untuk tujuan akademik atau kepenelitian, 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.