



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.

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

9.1 Ringkasan kegiatan usaha

A Konsep Bisnis

Ide atau konsep bisnis dari POKETTO STUDIO adalah memberikan layanan jasa desain dengan target pasar yaitu UMKM dan bisnis *start-up*, POKETTO STUDIO akan bergerak secara *online* dan *offline*. Konsumen dapat dengan mudah menghubungi POKETTO STUDIO melalui *website*.

B Visi dan misi perusahaan

Visi yang ada pada POKETTO STUDIO adalah menjadikan POKETTO STUDIO sebagai salah satu *studio design* yang terbaik di Indonesia dan siap membantu *customer* dalam men-desain sesuai dengan kebutuhan *customer* serta menyediakan kualitas pelayanan yang terbaik ke *customer* sehingga dapat menjalankan hubungan yang baik antar sesama.

Misi dari POKETTO STUDIO adalah

- a. membuat desain semenarik mungkin untuk *customer* agar hasilnya bisa memuaskan *customer*.
- b. Tetap berinovasi dan mengikuti perkembangan *trend* yang ada.
- c. Membuat nama POKETTO STUDIO lebih dikenal serta menjaga kualitas dan konsisten.

C Jasa

Jasa yang diberikan oleh POKETTO STUDIO menawarkan jasa design yang dapat membantu para pebisnis UMKM maupun bisnis baru untuk dapat bersaing di industri bisnis dengan memberikan jasa design sesuai dengan kebutuhan pebisnis. Jasa design yang POKETTO STUDIO miliki, merupakan jasa dengan kualitas yang menarik, POKETTO STUDIO yakin bahwa kesenangan konsumen terhadap kualitas jasa design, merupakan hal yang harus dicapai agar nantinya konsumen



menyukai bisnis POKETTO STUDIO, selain itu POKETTO STUDIO juga ingin membangun relasi dengan konsumen, maka dari itu dari awal sampai selesai proses jasa design, POKETTO STUDIO selalu memberikan yang terbaik untuk konsumen. Harga yang ditawarkan memiliki 2 jenis harga.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

D Persaingan

Persaingan yang dihadapi POKETTO STUDIO dalam memulai bisnis, membuat POKETTO STUDIO harus dapat menyusun strategi untuk menghadapi 3 pesaing yaitu Sooca Design Agency, Studio Skato dan Odama studio. POKETTO STUDIO memiliki keunggulan dalam segi harga yang terjangkau dengan nilai 3 dan penyampaian pesan melalui visual dengan nilai 4, hal tersebut akan dijadikan oleh POKETTO STUDIO untuk dapat bersaing dengan para pesaing, serta untuk kelemahan, dikarenakan POKETTO STUDIO masih awal sehingga testimoni pelanggan masih kurang.

E Target dan ukuran pasar

Usaha POKETTO STUDIO akan berada di taman ratu indah, Kedoya, Jakarta Barat. Lokasi yang didapatkan berasal dari kerabat dari POKETTO STUDIO dan target pasar adalah UMKM serta bisnis start up.

F. Strategi pemasaran

1. Diferensiasi

Menurut Kotler dan Armstrong (2017:230), *“Through product differentiation, brands can be differentiated on features, performance, or style and design.”* Dalam menjalankan suatu bisnis, memerlukan suatu hal yang bisa dijadikan perbedaan antara bisnis sendiri dengan pesaing yang menjadikan perusahaan tersebut unik. Keuntungan lainnya, keunikan perusahaan dapat menjadi poin penting dalam strategi pemasaran perusahaan sehingga baik perusahaan maupun produk dapat diingat oleh target pasar. POKETTO STUDIO memiliki perbedaan dari segi harga yang termasuk murah dibandingkan pesaing lain, dan POKETTO STUDIO memberikan kualitas desain yang memuaskan untuk konsumennya.

2. Positioning

Positioning menurut Kotler dan Armstrong (2017:230), *“Positioning is must serve the needs and preferences of welldefined target markets.”* positioning

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.



harus bisa menyediakan kebutuhan dari target pasar yang telah ditentukan. Berdasarkan konsep *positioning* tersebut, POKETTO STUDIO menempatkan *brand* sebagai jasa desain yang bisa membantu para pelaku UMKM dan bisnis *start-up*.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Penetapan harga

Menurut Kotler dan Armstrong (2017:230), “*Customers value based pricing uses buyers perceptions of value as the key to pricing. Value based pricing means that the marketer cannot design a product marketing program and then set the price. Price is considered along with all other marketing mix variables before the marketing program is set.*” Yang artinya *customer value based pricing* menggunakan prinsip nilai pembeli sebagai kunci untuk penetapan harga. Penetapan harga berbasis nilai berarti pemasar tidak dapat merancang program pemasaran produk dan kemudian menetapkan harganya. Harga dipertimbangkan bersama dengan semua variabel bauran pemasaran lainnya sebelum program pemasaran ditetapkan.

4. Saluran Distribusi

Distribusi termasuk hal yang penting untuk pebisnis, produsen membutuhkan distribusi untuk mendapatkan bahan produk sehingga tanpa distribusi, pebisnis akan kesulitan. Dari sisi konsumen, mereka akan kesulitan untuk mendapatkan dan menggunakan produk yang diinginkan.

G. Tim manajemen

POKETTO STUDIO yang merupakan usaha, pasti memerlukan bantuan dari tenaga kerja lain, dan untuk awal berdiri POKETTO STUDIO membutuhkan 1 manajer, 1 Staf administrator & marketing, 1 Staf finance dan 2 graphic design. Untuk awal nantinya bagian administrator dan marketing serta graphic design akan dipegang oleh owner.

H. Kelayakan keuangan

Finansial atau keuangan merupakan poin utama bagi *POKETTO STUDIO*, dalam mengetahui seberapa layak usaha yang akan dijalankan. Melalui perhitungan dari beberapa indikator seperti *Net present Value* (NPV), *Profitability Index*, *Payback Period*, dan *Break Even Point* (BEP), dimana akan terlampir pada tabel berikut :

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 Investasi POKETTO STUDIO

Nomor	Uraian Analisis	Standar Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
1	<i>Break Even Point</i>	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan Setiap Tahun > BEP Setiap Tahun	Layak
2	<i>Net Present Value</i>	0	629.266.383	Layak
3	<i>Payback Period</i>	5 Tahun	1 Tahun 6 Bulan	Layak
4	<i>Profitability Index</i>	1	5	Layak

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Kemajuan teknologi di jaman sekarang, dimana semua masyarakat dapat merasakan dan menikmati, POKETTO STUDIO sebagai UMKM juga memanfaatkan teknologi tersebut untuk dapat menjalankan usaha yang memang sesuai dengan keadaan sekarang, seluruh masyarakat Indonesia yang sudah memiliki *online* maupun mereka yang baru merintis usaha *online*, akan terbantu dengan layanan jasa POKETTO STUDIO.

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.