

## **EXECUTIVE SUMMARY**

**Latar belakang**

**Tujuan dan Manfaat Bisnis**

**Tujuan bagi konsumen :**

**Manfaat bagi konsumen :**

**Tujuan bagi pihak salon mobil :**

**Manfaat bagi pihak salon mobil :**

**Ruang Lingkup Bisnis**

*Nature of Business*  
.....

*Activity of Business*  
.....

## **MARKETING PLAN**

### **A. ANALISIS PASAR**

**1. Analisis Customer**

**2. Analisis Competitor**

**3. Strategi Pemasaran**

- ❖ **Segmenting**
  
- ❖ **Targeting**
  
- ❖ **Positioning**

## B. Penentuan Tingkat Permintaan

## C. Marketing Mix

- ❖ *Product policy*
- ❖ *Pricing policy*
- ❖ *Promotion Policy*

## OPERATION PLAN

### 1. Location Plan

### 2. Material Plan

Analisis AMDAL (Penanganan Limbah)

.....

### 3. Production Plan

**Visi**

**Misi**

**Proses Perizinan Usaha**

**Proses Pendirian Bangunan Usaha**

**Proses penentuan kapasitas**

Penentuan waktu permintaan efektif ( $D_e$ ) didapatkan dari jumlah demand per bulan dikalikan dengan lama waktu pelayanan rata-rata tiap demand.

Kapasitas efektif ( $C_e$ ) salon mobil diperoleh berdasarkan rumus berikut ini:

$$C_e = \frac{D_e}{1-L}$$

Keterangan:

- $L$  adalah *losses*, yaitu kehilangan waktu yang terjadi karena kesalahan dalam pelayanan salon mobil, promosi, dan bentuk kesalahan-kesalahan lainnya. Besarnya nilai *losses* kami asumsikan sebesar 20 %, dengan perkiraan kesalahan dalam pelayanan salon mobil dapat terjadi karena konsumen selalu menuntut yang terbaik sehingga *losses* yang terjadi sebagian besar disebabkan jaminan pelayanan (garansi).

- $D_e$  adalah *effective demand* (permintaan efektif)

Selanjutnya kapasitas desain ( $C_o$ ) salon mobil diperoleh berdasarkan rumus berikut ini:

$$C_o = \frac{C_e}{E}$$

Keterangan:

- E adalah efisiensi salon mobil. Nilai efisiensi ini diasumsikan sebesar 90 %. Nilai ini menunjukkan bahwa pegawai kadang-kadang membutuhkan waktu istirahat, berpikir dan berkonsultasi dalam melayani keinginan konsumen untuk mendapatkan hasil yang terbaik.

Berdasarkan kapasitas desain, kami dapat menentukan strategi kapasitas salon mobil (*Capacity Cushion Ratio*). Kami menetapkan bahwa nilai *Capacity Cushion Ratio* akan lebih besar dari 0.5, karena salon mobil ingin memenuhi semua permintaan konsumen dan sisa waktu kapasitas dapat digunakan untuk permintaan yang sifatnya tidak terduga. Dasar pertimbangan yang lain adalah permintaan konsumen cukup kecil pada awal usaha salon mobil sehingga semua demand harus dipenuhi untuk mendapatkan keuntungan dan pendapatan untuk mempercepat tingkat pengembalian modal.

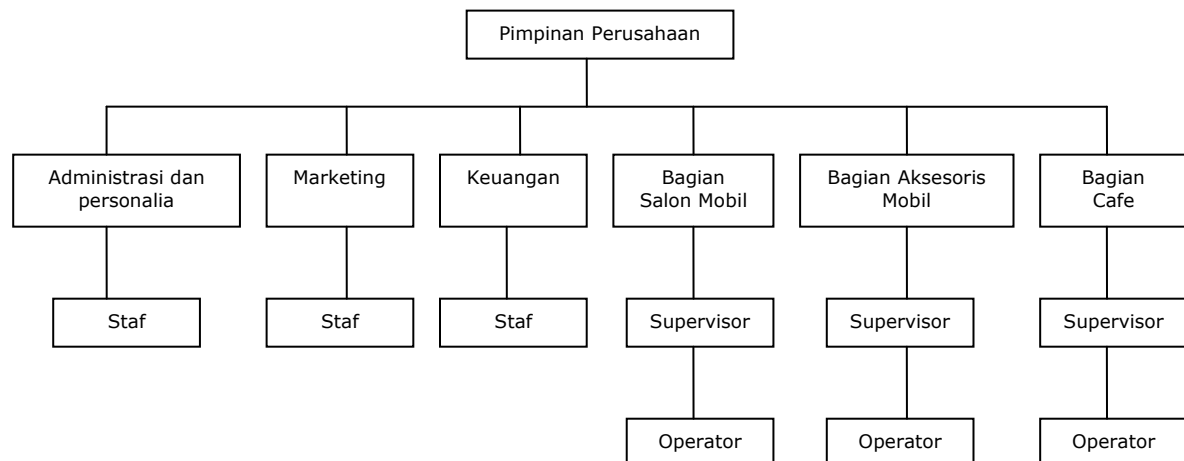
Dengan tenaga kerja salon mobil dan kafe sebanyak 13 orang maka dengan waktu kerja 10 jam (07.00 – 17.00 WIB) didapatkan jumlah jam kerja yang melebihi kapasitas desain sehingga dapat memenuhi demand tak terduga.

#### **Teknologi yang Digunakan**

.....  
.....

## **ORGANIZATION AND MANAGEMENT PLAN**

### **A. PERANCANGAN ORGANISASI**



## B. Sistem Manajemen

Sistem manajemen yang diterapkan dalam usaha salon mobil ini adalah:

- Diterapkan sistem manajemen organik, yaitu manajemen yang lebih bebas, mudah adaptasi, peraturan sedikit.
- Sistem pengambilan keputusan bersifat desentralisasi.
- Organisasi dibentuk secara campuran
- Koordinasi dilakukan perusahaan dalam berbagai bentuk, yaitu setiap saat, harian, mingguan, bulanan.
- Pembuatan SOP untuk seluruh elemen pekerjaan yang memerlukan
- Sistem reward & punishment bagi karyawan

## C. Kekuatan Perusahaan

- *One-Stop Service*
- Bergaransi
- Hubungan kekeluargaan
- Multi segmen
- Berteknologi Terbaru
- Persahabatan
- Sistem Administrasi Terkomputerisasi
- Promosi
- Lokasi

## D. Kelemahan Perusahaan

- Modal Besar
- Penjualan

- Belum Terkenal
- Kesan Mahal

#### E. Fungsi Bisnis

## FINANCIAL PLAN

### A. INVESTASI

#### B. Metode Estimasi biaya investasi

Adapun metode yang digunakan dalam menentukan estimasi biaya investasi adalah Metode elementer dimana estimasi dilakukan terhadap setiap komponen biaya investasi yang telah dijelaskan sebelumnya

### c. PENDANAAN

#### A. PROYEKSI KEUANGAN

Proyeksi keuangan yang perlu disusun meliputi :

- Rugi Laba (income statement)
- Arus kas (Cash Flow)
- Neraca (Balance Sheet)

Hasil proyeksi keuangan terhadap usaha salon mobil ini dapat dilihat pada lampiran.

#### B. EVALUASI INVESTASI

- *Payback Period*

Yaitu jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan biaya investasi semula.

- *Net Present value (NPV)*

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_t}{(1+k)^t} - I$$

Kriteria kelayakan NPV  $\geq 0$

- *Internal Rate Of Return (IRR)*

Yaitu suku bunga dimana nilai NPV = 0

Kriteria kelayakan IRR  $\geq k$

- Analisis Resiko

#### **Pengukuran resiko**

Daftar prioritas sebagai berikut:

Resiko	Probabilitas (kemungkinan)			Tingkat keseriusan		
	Rendah	Sedang	Tinggi	Rendah	Sedang	Tinggi
Kalah bersaing dengan kompetitor		X				X
Minimnya kemampuan operator/mekanik		X				X
Konsumen tidak puas			X			X

### Evaluasi resiko

Evaluasi juga dapat dilakukan berdasarkan probabilitas dan tingkat keseriusan dari resiko. Berikut adalah matriks yang menunjukkan mengenai hal atau tindakan yang harus dilakukan terhadap resiko berdasarkan tingkat probabilitas dan tingkat keseriusan (pengaruhnya)

### Penanganan resiko

Tindakan mempelonggar resiko dapat mengurangi peluang resiko tersebut akan terjadi ataupun mengurangi tingkat keseriusan dari resiko yang telah terjadi. Terdapat 2 tipe aktivitas atau tindakan yang dapat dilakukan adalah sebagai:

- Pencegahan (*preventive*)
- *Contingency*

Adapun penanganan terhadap resiko pada usaha salon mobil ini adalah sebagai berikut :

- Menjalin hubungan dan kerja sama dengan salon mobil-salon mobil yang telah memiliki brand terpandang
- Melakukan pelatihan-pelatihan dari karyawan yang kita miliki pada salon mobil-salon mobil yang telah memiliki kompetensi di bidang-bidang tertentu.
- Memantau dan merespon perkembangan pasar otomotif di Indonesia
- Membangun brand image (asuransi, peningkatan pasar)
- Menjalin hubungan kekeluargaan (pribadi, klub, masyarakat)
- Perluasan tempat dan jenis usaha