

## **BAB I**

### **RINGKASAN EKSEKUTIF**

#### **1.1. Pendahuluan**

Pedagang Kecil adalah sebuah bisnis yang bergerak di bidang industri otomotif dengan produk utama yaitu motor bekas/ *second*. Motor *second* merupakan salah satu alternatif pilihan jikalau masyarakat menginginkan harga produk yang lebih hemat. Industri otomotif khususnya motor *second* sudah banyak dikenal oleh masyarakat Indonesia karena banyak masyarakat yang enggan untuk membeli motor baru dikarenakan depresiasi yang dihasilkan cukup besar, sehingga pebisnis pun tertarik untuk menjalankan bisnis ini dikarenakan adanya permintaan dari pasar. Sudah cukup banyak pesaing dalam bisnis ini sehingga perusahaan harus bergerak lebih cepat dan memberikan penawaran yang lebih menarik dibandingkan pesaing perusahaan. Perusahaan berinovasi dengan memberikan kualitas yang baik serta harga yang sangat bersaing sehingga membuat konsumen tertarik untuk membeli produk perusahaan.

#### **1.2. Deskripsi Perusahaan**

Pedagang Kecil adalah nama dari perusahaan showroom motor yang akan ditawarkan, alasan dipilihnya nama ini adalah karena perusahaan ingin masyarakat menganggap bahwa dari nama perusahaan tersebut dapat tercermin bahwa perusahaan ini baru dibuka. Beberapa varian motor *matic* Yamaha yang tersedia adalah Aerox, Nmax, dan Lexi. Perusahaan pun memiliki semboyan untuk usaha perusahaan yaitu “

Bersaing bukan berarti jelek, mahal bukan berarti berkualitas” yang menunjukkan bahwa motor *second* yang tersedia memiliki kualitas yang baik dan dengan harga yang bersaing. Selain itu perusahaan juga menyediakan beberapa jenis motor matic Honda yaitu Honda Scoopy dan Beat agar varian yang disediakan lebih banyak, tetapi produk perusahaan perusahaan tetap lebih mendominasi dari merk Yamaha.

### **1.3. Analisis Industri**

Pedagang Kecil memasuki industri otomotif. Perusahaan memilih industri otomotif, khususnya sepeda motor adalah sebab pada saat ini sangat banyak karyawan yang dipecat akibat pengurangan pekerja, lalu terpaksa menjual kendaraan roda empat dan beralih pada kendaraan roda dua, terutama motor *matic* yang memang menjadi favorit masyarakat Indonesia. Bisa dikatakan bahwa industri otomotif pada zaman sekarang mengalami penurunan, tetapi untuk peminat motor *second* khususnya motor *matic* di Bekasi sedang mengalami perkembangan yang cukup pesat. Perusahaan Pedagang Kecil akan beroperasi di daerah Bekasi Barat.

### **1.4. Analisis Pasar**

Perusahaan Pedagang Kecil bertujuan untuk memasuki pasar motor di daerah Bekasi, karena perusahaan melihat peluang besar dalam memasuki pasar motor, sebab kebanyakan dari pedagang di daerah ini hanya sekedar memperlihatkan kondisi eksterior yang bagus, tetapi kondisi mesin dari barang yang mereka jual cenderung kurang baik, sehingga perusahaan memiliki inovasi, yaitu perusahaan akan

memberikan barang dengan kualitas eksterior yang baik, serta kondisi mesin yang siap pakai tanpa harus merepotkan pembeli untuk membereskan kendaraannya lagi. Dalam analisis SWOT yang telah perusahaan buat, perusahaan menyadari bahwa terdapat peluang yang cukup besar pada bisnis ini, tetapi terdapat pula banyaknya pesaing dalam bidang ini sehingga mewajibkan perusahaan untuk terus berinovasi dan mengikuti perkembangan jaman.

### **1.5. Rencana Pemasaran**

Dalam proses pemasaran produk Pedagang Kecil, perusahaan akan memfokuskan promosinya di sosial media, khususnya OLX , Instagram dan Facebook, karena pada masa sekarang ini sosial media adalah salah satu media yang paling berkembang pesat, dan juga merupakan jembatan penghubung antara penjual dan pembeli. Perusahaan akan membayarkan iklan yang akan di posting di OLX untuk mempromosikan produk yang perusahaan jual, serta Instagram sebagai sarana pendukung untuk mempromosikan produk serta Facebook. Rencananya perusahaan akan memberikan potongan harga kepada konsumen, dengan syarat harus follow dan tag Instagram dari Pedagang Kecil, sehingga nama perusahaan dapat dikenal oleh orang banyak.

### **1.6. Tim Manajemen dan Struktur Perusahaan**

Pedagang Kecil didirikan oleh satu orang yaitu Christopher Jeremia Simanjuntak. Didalam perusahaan ini, perusahaan yang mengatur untuk bagian

pemasaran, keuangan, dan juga operasional. Pedagang Kecil sebenarnya tidak memerlukan banyak karyawan, yang paling utama adalah mekanik dan *owner* yang dapat berfungsi sebagai *sales*, namun jikalau kedepannya Pedagang Kecil akan menjadi semakin besar, maka perusahaan pun butuh untuk menambah tim *sales* dengan tujuan untuk membantu berjalannya bisnis ini.

### **1.7. Perencanaan Operasional**

Pedagang Kecil menjual motor bekas berkualitas yang siap untuk dipakai. Dengan adanya 3 varian utama yaitu Nmax, Aerox, dan Lexi serta beberapa varian tambahan yaitu Honda Beat dan Scoopy.

### **1.8. Rencana Pengembangan Produk dan Jasa**

Pedagang Kecil berkomitmen untuk terus mengembangkan varian produk produk yang tersedia, hal yang paling utama adalah kepuasan konsumen dan kualitas mesin yang berbeda dari pedagang lainnya. Pedagang Kecil pun nantinya akan melakukan penjualan offline di daerah Bekasi, dan juga penjualan online melalui situs jual beli barang OLX, serta sarana pendukung untuk promosi yaitu Instagram dan Facebook. Keunggulan yang perusahaan miliki adalah produk yang berkualitas dan pelayanan yang sangat baik.

### **1.9. Proyeksi Keuangan**

Total dana yang dibutuhkan Pedagang Kecil adalah Rp 150.000.000,- , dana tersebut adalah hasil pengumpulan dana milik Christopher Jeremia selaku pemilik dari Pedagang Kecil, yang juga mengurus seluruh tugas. Hasil laba nantinya akan dikumpulkan dan diputar kembali untuk mengembangkan bisnis Pedagang Kecil. Jikalau ada investor yang ingin menanamkan modal ke dalam perusahaan perusahaan, maka perusahaan akan membagikan profit distribution sebesar 6% per tahun.

