

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN RANCANGAN BISNIS

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil studi pendahuluan yang dilakukan melalui analisis lingkungan eksternal makro, analisis lingkungan mikro, dan analisis lingkungan internal kemudian hasilnya dianalisis menggunakan metode analisis SWOT matriks. Lalu dilanjutkan dengan penyusunan rancangan bisnis jasa pembuatan miniatur 3D *Selfie* dengan menggunakan mesin 3D *Printing* ini dapat disimpulkan bahwa rancangan bisnis dapat dijadikan alternatif bisnis yang layak untuk dijalankan. Hasil dari penelitian dan studi pendahuluan yang dilakukan dengan menggunakan data primer dan sekunder, tercipta peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan 3D Pandora yaitu dilihat dari beberapa faktor eksternal makro seperti politik, ekonomi, sosial budaya, dan teknologi, lalu lingkungan eksternal mikro (*5 porter force's*) serta analisis lingkungan internal perusahaan menggunakan metode RBV (*Resource Based Value*), dari sumber daya perusahaan yang dimiliki, dengan memanfaatkan kondisi peluang dan mengantisipasi ancaman agar menjadikan kekuatan perusahaan untuk bersaing dalam industri manufaktur 3D *Printing*. Berikut merupakan hasil kesimpulan dari analisis faktor lingkungan eksternal makro dan mikro.

## **Analisis Lingkungan Eksternal Makro**

### **a. Politik**

Dari hasil analisis faktor politik, Undang – undang Nomor 7 Bab IV pasal 15 2013 tentang upah minimum dapat menjadi hambatan perusahaan karena adanya peningkatan UMR sebesar 8,25% untuk wilayah Jawa Barat pada tahun 2017. Selain itu adanya undang – undang yang mengatur UMKM yaitu PP 46 tahun 2013, mengatakan bahwa wajib pajak minimum sebesar 1% (satu persen) dari omset. Tentu hal ini menjadi ancaman bagi perusahaan karena dapat mengurangi keuntungan yang didapatkan perusahaan.

### **b. Ekonomi**

Dari hasil analisis faktor ekonomi, banyaknya peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan yang ingin menjalankan bisnis jasa pembuatan 3D *Selfie*, yaitu penurunan BI *Rate* sebesar 0,25% menjadi 6,5% pada tahun 2017 sehingga menyebabkan penurunan suku bunga kredit bank yang berdampak pada penurunan harga bahan baku dan peralatan yang dibutuhkan perusahaan. Selain itu juga tingkat konsumsi konsumen menjadi meningkat karena rendahnya suku bunga kredit dan adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi Indonesia sebesar 0,2% pada tahun 2016. Kemudian adanya penurunan daya beli masyarakat dari sektor kertas yang menjadi bahan baku utama pembuatan 3D *Selfie*, yang menyebabkan harga bahan baku kertas menurun sehingga peluang ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk memasok bahan baku kertas. Banyaknya lulusan kerja juga dapat dimanfaatkan oleh perusahaan dalam mencari karyawan yang sesuai dengan kriteria perusahaan. Lalu adanya kebijakan tax amnesty 2016 yang dilakukan

pemerintah untuk perekonomian dan pembangunan diharapkan dapat memperbaiki kesejahteraan masyarakat sehingga secara tidak langsung dapat berpengaruh terhadap ekonomi pasar yang mengakibatkan tingkat konsumsi pasar meningkat secara keseluruhan. Ada juga ancaman yang dihadapi oleh perusahaan yaitu, nilai depresiasi nilai tukar mata uang rupiah terhadap dollar AS yang menyebabkan harga peralatan import seperti mesin 3D *Printing full color* dan 3D *Scanner* menjadi mahal.

**c. Sosial dan Budaya**

Dari hasil analisis faktor sosial dan budaya, adanya peluang dari fenomena *selfie* yang muncul akibat dari era modernisasi dan kecenderungan masyarakat modern yang memiliki sifat konsumtif dapat memicu permintaan terhadap produk miniatur figur 3D *Selfie*. Selain itu adanya kesadaran masyarakat terhadap budaya *paperless*, menjadi ancaman bagi perusahaan sehingga perusahaan perlu melakukan suatu kontribusi untuk mengurangi dampak dari pemanasan global yaitu dengan menggunakan bahan kertas daur ulang untuk packaging dari hasil sisa printing.

**d. Teknologi**

Perusahaan memiliki peluang yaitu dengan memanfaatkan teknologi informasi yang berkembang dimasyarakat salah satunya adalah menggunakan website untuk melakukan promosi produk. Selain itu perkembangan teknologi 3D *printing* dan *scanner* dapat dijadikan peluang oleh perusahaan, karena tidak hanya untuk membuat produk figur saja tetapi dapat membuat berbagai macam produk untuk disain interior, model otomotif, dll sehingga bisa dimanfaatkan oleh perusahaan.

## **Analisis Lingkungan Eksternal Mikro**

### **a. Persaingan antar perusahaan sejenis**

Peluang usaha dalam menjual produk 3D *Selfie*, masih terbuka lebar karena belum banyak perusahaan sejenis yang menjalankan bisnis ini. Selain itu terdapat ancaman yang dapat dihadapi oleh perusahaan yaitu brand dan produk 3D *Selfie* belum dikenal dibandingkan dengan pesaing sehingga perlu edukasi dan promosi karena keunikan dari produk 3D *Selfie* yang dijual perusahaan 3D Pandora dapat dimodifikasi.

### **b. Potensi masuknya pesaing baru**

Potensi untuk masuknya pesaing baru yang menjalankan usaha sejenis di industri ini sangat kecil karena membutuhkan biaya investasi yang cukup besar sehingga ancamannya rendah. Oleh karena itu peluang ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan selama belum banyak perusahaan sejenis yang menjalankan usaha ini.

### **c. Potensi pengembangan produk pengganti**

Potensi pengembangan produk pengganti dalam bisnis 3D *Selfie* dapat menjadi ancaman, karena banyak produk yang sudah berkembang dipasar namun belum seunik produk 3D *Selfie* karena konsumen dapat menciptakan produk 3D *Selfie* mereka sendiri.

### **d. Daya tawar pemasok**

Daya tawar pemasok khususnya bahan baku, perusahaan memiliki kekuatan yang kuat dalam memasok bahan baku kertas, lem, dan CMYK ink karena banyak pemasok yang menjual bahan baku tersebut dipasar. Hal ini dapat

memunculkan peluang bagi perusahaan untuk bekerja sama dengan pemasok agar mendapatkan biaya bahan baku yang lebih murah.

**e. Daya tawar konsumen**

Daya tawar konsumen pada produk 3D *Selfie* ini lemah, karena belum banyak perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pembuatan figur 3D *Selfie* dan adanya peluang terhadap permintaan produk figur 3D *Selfie* yang dapat dimodifikasi berdasarkan dari hasil wawancara kepada komunitas *action figure* di Kota Bandung.

Setelah melakukan analisis lingkungan eksternal makro dan mikro, selanjutnya menganalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Berikut merupakan hasil dari analisis lingkungan internal perusahaan.

**Analisis Lingkungan Internal**

Analisis lingkungan internal menggunakan metode RBV (*Resource Based Value*), untuk dapat mencapai keunggulan kompetitif, maka dibagi menjadi 3 bagian yaitu *Tangible Resources*, *Intangible Resources*, dan *Human Resources*.

**a. Tangible Resources**

Kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan adalah lokasi perusahaan yang strategis di daerah pusat kota Bandung dan dekat dengan perkumpulan komunitas *action figure*. Lalu fasilitas pendukung yang dimiliki perusahaan seperti ruang ganti pakaian, tempat parkir yang luas, wifi gratis, website, dan juga ada lobby tempat berdiskusi produk. Selain itu juga perusahaan memiliki teknologi mesin 3D Printing Full Color paling baru canggih, yang memiliki kelebihan dari bahan baku dan efisiensi waktu produksi yang lebih cepat dibandingkan dengan teknologi 3D *printing* yang saat ini ada di pasar.

**b. Intangible Resources**

Kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu membuat SOP dan rencana kerja bagi karyawan. Selain itu perusahaan juga menjalankan *service excellence*, untuk mencapai kepuasan dan kenyamanan para calon konsumen. Namun ada kelemahan yang dimiliki perusahaan yaitu belum memiliki *brand awareness* sehingga perusahaan perlu bekerja keras membangun brand di benak konsumen.

**c. Human Resources**

Kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah memiliki tenaga ahli dalam bidang produksi 3D dan juga pemasaran. Namun kelemahannya adalah memiliki perusahaan memiliki rangkap kerja jabatan karena perlu membimbing para tenaga ahli dalam mengoperasikan alat *3D Printing* dan *3D Scanner* agar bisa beradaptasi dengan teknologi yang baru.

**Analisis SWOT**

Dari hasil analisis lingkungan eksternal dan internal diatas selanjutnya perusahaan dapat menganalisis menggunakan metode analisis SWOT yang memberikan rancangan usulan strategi yang perlu dijalankan perusahaan. Karena perusahaan 3D Pandora baru berdiri maka tugas berat bagi pemilik perusahaan untuk memperkenalkan perusahaan yang baru ini. Untuk itu perusahaan perlu melakukan publikasi salah satunya dengan mengikuti event toys dan melakukan promosi lewat media sosial untuk mengembangkan pasar. Selain itu perusahaan juga perlu mencari *partnership* untuk mempercepat proses pengembangan perusahaan, karena peluang untuk membuka perusahaan 3D *Selfie* masih sangat terbuka lebar dan juga tingkat suku bunga kredit yang rendah dapat memberikan

keuntungan bagi perusahaan baru yang ingin membuka usaha sendiri. Produk 3D *Selfie* yang ditawarkan perusahaan masih tergolong baru oleh karena itu perusahaan dapat melakukan edukasi kepada masyarakat tentang keunikan dari produk miniatur figur 3D *Selfie*, melalui pembuatan video iklan yang nantinya akan dipublikasikan lewat media sosial dan *website* perusahaan. Dengan berkembangnya fenomena *selfie* selama bertahun – tahun ini maka perusahaan memiliki peluang untuk menjual produk 3D *Selfie*, sebagai alternatif dalam mengaktuliasasikan diri.

### **Hasil Analisis Kelayakan Bisnis**

Dari hasil analisis bisnis yang telah disebutkan diatas maka dapat disimpulkan bahwa rancangan bisnis jasa pembuatan miniatur figur 3D *Selfie* layak untuk direalisasikan. Hal ini didukung dari analisis SWOT dan juga dari aspek pemasaran, sumber daya manusia, Operasional, dan rencana keuangan. Berikut adalah hasil kesimpulan dari analisis tersebut:

#### **a. Aspek Pemasaran**

Dari hasil kesimpulan STP dapat disimpulkan bahwa produk 3D *Selfie* ditujukan untuk pasar kelas menengah atas yang hidup di daerah perkotaan dengan target konsumen potensial memiliki usia mulai dari 18 – 35 tahun. Hal ini didasarkan dari hasil data survey yang diselenggarakan oleh APJII, karena usia tersebut merupakan pengguna media sosial paling banyak dan aktif dimana kebanyakan dari media sosial yang dipakai digunakan untuk mengupload foto *selfie*. Pangsa pasar yang dipilih adalah wilayah Jawa Barat khususnya Kota Bandung karena memiliki jumlah populasi yang banyak dibandingkan dengan provinsi lain sehingga lebih *profitable* dilihat dari jumlah penduduk. *Positioning* yang ingin disampaikan oleh perusahaan 3D Pandora

adalah "*Create Your Own 3D Selfie*" tujuannya agar *brand* perusahaan dan keunikan dari produk *3D Selfie* yang dibuat oleh perusahaan 3D Pandora mudah diingat dalam benak konsumen.

Selain itu dari aspek bauran pemasaran, produk *3D Selfie* memiliki beberapa jenis varian produk yaitu *full body* dan *bust size* yang dibedakan berdasarkan ukuran dan bentuknya. Kelebihan dari produk yang dibuat oleh perusahaan 3D Pandora adalah produk dapat dimodifikasi sesuai dengan permintaan konsumen. Harga yang ditawarkan bervariasi namun masih dapat dikatakan dalam batas wajar untuk pangsa pasar kelas menengah atas. Selain itu lokasi perusahaan yang strategis karena dekat mall dan komunitas *action figure* di Kota Bandung, sehingga memudahkan para calon konsumen untuk datang ke perusahaan. Dalam proses pembuatan produk *3D Selfie*, konsumen harus datang ke lokasi perusahaan karena para calon konsumen akan melalui proses *scanning*. Dari segi fisik, bangunan perusahaan memiliki lokasi tempat parkir yang cukup memadai karena tempat parkir juga menjadi hal penting bagi konsumen yang akan datang ke perusahaan. Lokasi parkir ini dapat menampung 4 mobil atau setara dengan 12 motor, lalu dari segi fasilitas perusahaan menyediakan tempat lobby untuk ruang tunggu dan melihat hasil galeri produk *3D Selfie*. Selain itu terdapat ruang *make up* dan ganti pakaian yang bisa dipakai sebelum proses *scanning*. Dari segi people perusahaan sudah memiliki tenaga ahli dalam bidang *3D modeling*. Dari segi promosi perusahaan akan melakukan promosi baik secara offline maupun online. Secara offline perusahaan sudah membuat flyer dan brosur yang akan dibagikan pada saat mengikuti pameran *toys* atau *cosplayer*, dan juga *mouth to mouth* dikalangan



komunitas *action figure*. Untuk menjangkau pangsa pasar yang lebih luas perusahaan akan menyebarkan informasi lewat media sosial dan perusahaan juga memberikan sebuah *voucher* diskon dari 10% sampai 20% untuk total pembelian mulai dari Rp 1.000.000,00 untuk menarik lebih banyak minat para calon konsumen.

**b. Aspek Sumber daya manusia**

Kesimpulan dari aspek sumber daya manusia perusahaan membutuhkan 1 orang *customer service* dan 1 orang *3D Artist* pada tahun pertama, lalu pada tahun kedua diharapkan perusahaan sudah berjalan secara efektif, maka menambah 1 orang *customer service* dan 1 orang *3D Artist* agar produktifitas lebih efektif dan efisien. Perusahaan membuat kualifikasi untuk karyawan yang melamar bekerja di perusahaan *3D Pandora*. Selain itu perusahaan membuat analisa pekerjaan dan tanggung jawab untuk masing – masing jabatan sehingga tidak terjadi *miss communication* dan perusahaan membuat penilaian kerja terhadap karyawan supaya dapat dievaluasi agar hasil kinerja karyawan dapat berkembang dan lebih baik lagi.

**c. Aspek Operasional**

Kesimpulan untuk aspek operasional adalah dari perencanaan peralatan dan bahan baku perusahaan membutuhkan peralatan penunjang operasional seperti utama yaitu *3D Printer Full Color* dan *3D Scanner Handheld*. Selain itu ada juga komputer dan laptop untuk mengoperasikan peralatan tersebut. Dari sisi bahan baku perusahaan membutuhkan kertas, lem, *CMYK ink*, dan *packaging* daur ulang yang akan diawasi oleh owner . Adapun waktu pengendalian untuk

seluruh bahan baku yaitu setiap 2 minggu sekali dengan waktu kebutuhan restock bahan adalah 3 hari kerja. Berikut adalah perinciannya:

1. Bila bahan baku kertas kurang dari 10 Rim pada minggu kedua maka perusahaan perlu melakukan restock dengan jumlah sebanyak 50 Rim.
2. Bila bahan baku lem kurang dari 1 Liter pada minggu kedua maka perusahaan perlu melakukan restock dengan jumlah sebanyak 5 Liter.
3. Bila bahan baku tinta printing kurang dari 250 ml pada minggu kedua maka perusahaan perlu melakukan restock dengan jumlah maksimal 1 Liter.
4. Bila bahan baku packaging daur ulang kurang dari 40 unit pada minggu kedua maka perusahaan perlu melakukan restock dengan jumlah maksimal 100 unit.

Jam Operasional perusahaan 3D Pandora ditetapkan dari hari Senin – Sabtu dari pukul 10.00 – pukul 19.00 dan jam masuk kerja mulai dari jam 10.00 – jam 19.00 dengan jam istirahat mulai dari pukul 12.00 – pukul 13.00. Proses perencanaan operasional produk jasa pembuatan 3D *Selfie* dilakukan secara online dan offline dengan ketentuan yang sudah dibuat oleh perusahaan.

#### **d. Aspek rencana keuangan**

Aspek rencana keuangan dilihat dari hasil perhitungan *cashflow* yang telah dianalisis sebelum. Hasil perhitungan *cashflow* tersebut berguna untuk menghitung nilai dari PP, NPV, PI, dan IRR. Berikut adalah tabel hasil analisis keuangan :

**Tabel 5.1 Analisis Keuangan**

<b>Perhitungan</b>	<b>Hasil</b>
Payback Period (PP)	1 tahun 2 bulan
Net Present Value (NPV)	Rp 1.371.471.807,00
Profitability Index (PI)	5,2
Internal Rate of Return (IRR)	96,74%

1. *Payback period* yang dibutuhkan perusahaan untuk mengembalikan biaya investasi yang telah dikeluarkan dalam waktu 1 tahun 2 bulan. Waktu pengembalian tersebut termasuk wajar karena dibutuhkan proses pengembangan bagi perusahaan yang baru berdiri.
2. Perhitungan NPV menunjukkan nilai positif yaitu sebesar Rp 1.371.471.807,00. Nilai tersebut diatas angka investasi awal yaitu sebesar Rp 324.064.000,00 dan sesuai dengan ketentuan aturan NPV maka investasi ini layak untuk dijalankan.
3. Perhitungan PI menunjukkan nilai 5,2 oleh karena itu, sesuai dengan ketentuan perhitungan PI yaitu nilai  $>1$  maka rencana investasi ini layak untuk dijalankan.
4. Perhitungan IRR menunjukkan nilai positif 96,74%  $>$  *BI rate* (6,5%) oleh karena itu, sesuai dengan ketentuan perhitungan IRR nilai persentase positif, maka rencana investasi ini layak untuk dijalankan.

## 5.2 Saran

Walaupun dari hasil kesimpulan dapat dikatakan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan, namun ada beberapa saran yang perlu diperhatikan oleh Perusahaan 3D Pandora, agar tujuan ini benar – benar tercapai.

- a. Perusahaan perlu melakukan manajemen operasional dengan sebaik mungkin agar proses produk tidak terganggu karena dapat mempengaruhi kinerja perusahaan.
- b. Dari aspek pemasaran, perusahaan perlu melakukan *branding* produk figur miniatur 3D *Selfie*, dengan mengikuti event toys atau cosplayer, dimana tempat para calon konsumen potensial berkumpul. Selain itu perusahaan harus aktif dalam komunitas *action figure* sehingga *brand* perusahaan lebih dikenal banyak masyarakat luas khususnya di Kota Bandung.
- c. Perusahaan juga sebaiknya bekerja sama dengan komunitas *action figure* yang ada di Indonesia untuk menciptakan *partnership* dalam mengembangkan bisnis jasa pembuatan 3D *Selfie*. Selain itu juga perusahaan disarankan bekerja sama dengan universitas di Kota Bandung yang memiliki jurusan desain 3D, sambil mempromosikan produk 3D *Selfie*.
- d. Dengan teknologi 3D Printing yang canggih perusahaan dapat melakukan inovasi atau terobosan baru selain membuat 3D *Figure*, yaitu membuat sebuah prototype model ruang interior atau *dummy product* elektronik yang dapat dipertimbangkan oleh perusahaan, sehingga perusahaan juga dapat bekerja sama pemilik bisnis property atau hotel.
- e. Perusahaan juga dapat melakukan publikasi mengenai keunikan produk 3D *Selfie* lewat berbagai media sosial, website, iklan web, dan *personal selling*.
- f. Jika hasil analisis bisnsis ini sesuai dengan rencana dan trend produk 3D *Selfie* semakin terkenal, maka pada tahun ke 2 perusahaan dapat membeli mesin 3D *Printing* baru untuk menambah jumlah produksi.