

BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Dari keseluruhan pembahasan dan analisa yang sudah dijabarkan dalam bab–bab sebelumnya, maka dapat dibuat sebuah *business plan* (terlampir : lampiran 1) dan dapat pula diambil sebuah kesimpulan bahwa proyek perencanaan bisnis untuk mengembangkan penjualan produk *gadget* dan *handphone* melalui *online* khususnya menggunakan *ecommerce* layak untuk terus direalisasikan.

Ada beberapa dasar pertimbangan dan analisa yang mendukung untuk bisa terus merealisasikan proyek perencanaan bisnis ini, antara lain:

- Potensi pasar *gadget* di Indonesia sangat besar terutama untuk masyarakat kelas ekonomi sosial menengah memiliki budaya konsumtif khususnya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan (*needs and wants*) mereka yang berhubungan dengan gaya hidup atau *lifestyle*. Ini terlihat dari data *statista.com* tentang pengguna *smartphone* di Indonesia mengalami peningkatan tiap tahunnya, yaitu sebesar 180 juta pengguna ditahun 2014 dan dari peningkatan tersebut diperkirakan meningkat mencapai hingga 195 juta pada tahun 2017.
- Prospek bisnis ke depan di Indonesia pastinya akan semakin bertumbuh mengingat banyak pengembang mulai fokus untuk aktifitas bertransaksi via *online* yang dikenal dengan “Belanja *Online*” atau “*Ecommerce*” yang telah berkembang sejak tahun 2012 di Indonesia, baik *retail* maupun

marketplace yang kini juga fokus pada para pengguna *mobile* dan *tabletpc* dengan meluncurkan aplikasi *apps commerce* untuk memudahkan dalam kegiatan belanja atau bertransaksi hanya dengan melalui *gadget*

- Dari pertengahan tahun 2015 Platinum Olshop sudah debut mencoba peruntungan jual-beli *gadget* dan *handphone online*, dan sampai dengan tahun awal 2016 (kurun waktu 7 bulan) hasil profit yang diperoleh oleh Platinum Olshop signifikan dan melebihi ekspektasi awal. Dengan modal awal yang minim yakni Rp. 50,000,000.00, Platinum Olshop mampu meraup keuntungan hampir 30% dari modal.
- Lokasi operasional unit usaha yang cukup strategis yaitu di pusat kota Jakarta dan pusat perdagangan se Asia Tenggara, yakni di daerah Tanah Abang dimana di sekitaran daerah tersebut terdapat banyak fasilitas kurir guna kelancaran operasional unit usaha.
- Konsep pengembangan unit usaha dengan beroperasi menggunakan sistem *online* melalui media *ecommerce* memiliki nilai positif dari sisi biaya, jika mengingat ada tambahan biaya sewa toko yang dinilai kurang efisien dan efektif karena harga sewa cukup mahal, oleh karena itu peran *marketing* dan promosi *online* sangat kuat untuk menjalankan bisnis ini.
- Berdasarkan proyeksi atau perencanaan keuangan yang sudah dibuat serta dengan analisa instrumen keuangan (terlampir usulan *Business Plan*) menunjukkan bahwa bisnis ini akan memberikan keuntungan dan profit yang cukup menjanjikan untuk jangka pendek dan jangka panjang.

IRR positif di angka 147% pada tahun 2017 menandakan usaha ini sangat layak dijalankan. Sementara Payback Period bernilai 1,178 yang artinya periode pengembalian modal yakni 1 (satu) tahun, namun demikian seperti yang dijelaskan poin sebelumnya, keuntungan yang didapat oleh Platinum Olshop selama 7 (tujuh) bulan mampu mencapai angka 30% dari modal. Bukan tidak mungkin modal kembali kurang dari 1 (satu) tahun.

Berdasarkan dasar dan asumsi–asumsi diatas maka rencana proyek untuk bisa terus direalisasi sangat layak dan harus terus didukung. Selain strategi bisnis yang berorientasi terhadap *cost focus* yang menjadi faktor menentukan kesuksesan dalam mendirikan dan menjalankan bisnis ini seperti konsep produk yang sama dengan kualitas bagus dan harga termurah.

Konsep lainnya yang mencerminkan citra kepada segmen pelanggan yang dibidik, kualitas pelayanan sumber daya manusia yang ramah serta berorientasi terhadap pelayanan maksimal kepada pelanggan. Faktor lainnya yang juga turut mendukung suksesnya bisnis ini adalah perencanaan pemasaran, konsep *free gift* (aksesoris) didalam paketan pembelian mampu memikat para calon pembeli dan calon *reseller*. Seain itu, dengan adanya strategi harga cantik dan dibawah harga rata-rata produk sejenis di situs *ecommerce* tokopedia.com dan bukalapak.com, Platinum Olshop mampu mendatangkan pelanggan lama maupun pelanggan baru dan tetap mempertahankan *keep buyer*.

5.2 SARAN

Adapun saran-saran dan masukan untuk bisa terus merealisasikan bisnis ini antara lain :

- Mengingat potensi pasar perdagangan *online* untuk *gadget* dan *handphone* di Indonesia masih cukup besar dan masih terbuka peluang untuk masuknya pesaing (*competitor*) sejenis, maka hal ini perlu menjadi pertimbangan agar Platinum Olshop selalu melakukan inovasi dari semua aspek bisnis yang tetap berorientasi kepada slogan “harga bingung” demi pencapaian jumlah pelanggan.
- Perlunya penambahan modal dasar agar laba meningkat juga. Dengan adanya penambahan modal melalui pinjaman, otomatis menambah resiko pengembalian pinjaman, namun tentu saja akan dibarengi dengan peningkatan laba seperti yang tergambar secara tidak langsung melalui arus kas.