

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Dari keseluruhan pembahasan dan analisa yang sudah dijabarkan dalam bab–bab sebelumnya, maka dapat diambil sebuah kesimpulan bahwa proyek perencanaan bisnis untuk mengembangkan Lini metalis di PT Indopoly ini layak untuk segera direalisasikan.

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

- *Marketing*: Potensi pasar di Indonesia khususnya dan dunia umumnya terutama untuk masyarakat kelas ekonomi sosial menengah atas memiliki budaya konsumtif untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka yang berhubungan dengan makanan (bungkusnya menggunakan metalis). Jelas sekali pangsa metalis akan berkembang seiring bertambahnya waktu dan populasi.
- *Finance*: Prospek bisnis ke depan di Indonesia pastinya akan semakin bertumbuh mengingat saat ini saja sudah banyak *Investor* baik asing dan lokal yang berinvestasi di Indonesia. Meningkatnya pembangunan serta seluruh perbaikan infrastruktur yang mendukung makin menarik minat *Investor*. Makin banyak *investor* makin terbuka luas prospek pengembangan lini produksi, khususnya tentang pasokan modal. Dari tahun 2004 *Metalizing* sudah beroperasi di Indopoly, dan sampai dengan tahun 2011 hasil profit yang diperoleh oleh produk dari lini ini maksimal. Saat ini kesejahteraan karyawan mulai berkurang karena rupiah yang selalu dihantam dolar, nilai rupiah terus merosot dan harga-harga terus naik, dengan demikian pengeluaran karyawan bertambah dan daya beli

berkurang. Perluasan bisnis melalui penambahan lini metalis merupakan keharusan karena ditujukan untuk peningkatan margin perusahaan sehingga perusahaan terus bisa berkembang dan karyawan bisa mendapatkan kesejahteraan.

- Operasional: Konsep pengembangan lini produksi dengan beroperasi menggunakan mesin yang lebih modern juga memiliki nilai positif dari sisi biaya mengingat efisiensi dan speed mesin yang lebih tinggi dari mesin lama dan marketing bisa promosi ke Pelanggan dengan adanya teknologi terbaru (canggih) di pabrik ini. Strategi bisnis yang direncanakan lebih banyak menggunakan konsep diferensiasi dan berbasis kekuatan internal. Dengan konsep diferensiasi seperti produk yang dijual dengan kualitas bagus dan harga bersaing, konsep pengembangan lini produksi yang eksklusif sehingga mempertegas citra yang positif, standarisasi pelayanan yang diberikan oleh karyawan serta beberapa atribut lainnya yang membuat keunggulan bersaing, bisa menjadi pemenang dalam persaingan.
- Sumber Daya Manusia (SDM): Pendukung semua program pembaruan (*improvement*) terutama dibidang pengembangan sumber daya manusia sangat dibutuhkan. Saat ini kekuatan dari sebuah bisnis bukan hanya aset riil tapi juga dari *intangible asset* (aset tak berwujud). Salah satu *intangible asset* adalah SDM, dengan berkembangnya SDM diharapkan bisnis akan semakin maju dan bisa memberikan dampak riil berupa kenaikan efisiensi proses dan penurunan tingkat kecelakaan karyawan. Akhirnya hal ini yang akan menjadi parameter kekuatan perusahaan untuk bersaing di kancah ekonomi nasional maupun global. Penambahan lini metalis otomatis akan menambah karyawan. Karyawan baru harus dibekali standar lama dan teknologi baru, sehingga terbentuk skill yang mumpuni dengan output yang optimal.

- Lokasi pabrik yang meskipun berada di luar Jakarta akan tetapi berada di jalur utama dengan lokasi yang cukup strategis yaitu di pinggir jalan tol dan titik tengah (*cross*) tol Jakarta-Cikampek, Cikampek-Bandung dan Cikampek-Palimanan. Dengan mudahnya akses ke pelabuhan Jakarta dan pelabuhan Cirebon serta ke bandara Bandung dan bandara Majalengka (sedang dibangun) sangat mendukung untuk pengiriman ke dalam dan luar negeri, bebas hambatan.
- Alasan dan tujuan utama dengan format baru ini selain menaikkan margin perusahaan adalah lebih ke arah branding strategy dan membidik ceruk pasar yang lebih spesifik yang selama ini belum tergarap tetapi memiliki potensi dan peluang.
- Berdasarkan proyeksi atau perencanaan keuangan yang sudah dibuat serta dengan analisa instrumen keuangan menunjukkan bahwa bisnis ini akan memberikan keuntungan dan profit yang cukup menjanjikan untuk jangka pendek dan jangka panjang.

Berdasarkan dasar dan asumsi–asumsi diatas maka rencana proyek untuk mengembangkan lini produksi *metalizing* sangat layak dan harus didukung untuk direalisasikan. Selain strategi bisnis yang berorientasi terhadap diferensiasi yang menjadi faktor menentukan kesuksesan dalam mendirikan dan menjalankan bisnis ini seperti konsep produk yang berbeda dengan kualitas bagus dan harga bersaing, konsep produksi serta atribut lainnya yang mencerminkan citra kepada segmen pelanggan yang dibidik, kualitas sumber daya manusia yang memiliki kompetensi serta berorientasi terhadap pelayanan maksimal kepada pelanggan, faktor lainnya yang juga turut mendukung suksesnya bisnis ini adalah perencanaan pemasaran. Konsep *marketing* program dan agenda promosi yang konsisten bisa semakin memperkuat *brand awareness* dan *brand equity* dari *metalizing* ini, sehingga diharapkan pelanggan akan semakin tinggi ketergantungannya

terhadap brand dari produk Indopoly dalam memenuhi kebutuhan berproduksinya.

## 5.2. Saran

Adapun saran – saran dan masukan dalam rangka perencanaan proyek mendirikan dan mengembangkan line metalis adalah:

- Mengingat potensi pasar di dunia terutama di lokal Indonesia tempat lini produksi metalis ini akan didirikan masih cukup besar dan masih terbuka peluang untuk masuknya pesaing sejenis, maka hal ini perlu menjadi pertimbangan agar Indopoly selalu melakukan inovasi dari semua aspek bisnis yang tetap berorientasi kepada kepuasan pelanggan sehingga kelangsungan hidup bisnis dapat berlangsung untuk jangka waktu yang panjang.
- Dengan mengembangkan konsep baru yaitu dengan memilih mesin, *output* dan *layout* baru lini metalis ini, maka peran perencanaan pemasaran melalui agenda promosi yang berkesinambungan dan konsisten harus selalu dilakukan karena untuk menarik minat pelanggan untuk datang ke pabrik. Oleh karena peranan sisi promosi sangat kuat untuk terus menciptakan dan melakukan aktivitas yang bertujuan untuk menarik minat pelanggan agar selalu *order* ke Indopoly.
- Tentunya dengan konsep diferensiasi ini bagaimanapun juga pasti akan sedikit mempengaruhi pasar produk-produk sejenis yang sudah lebih duluan ada sehingga akan membuat konsumen terbagi. Oleh karena itu dibutuhkan kejelian dan analisis serta perhitungan yang kuat dari manajemen untuk bisa mengantisipasi dan menghindari terjadinya implikasi yang negatif dari pengembangan lini produksi ini.