

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

PT. Mitra Abadi Barokah adalah perusahaan yang bergerak di industri karet dengan komoditas karet perapat (*rubber seal*) *liquefied petroleum gas (LPG)*. Karet perapat (*rubber seal*) adalah karet pengaman yang terdapat pada mulut tabung gas *LPG* berbentuk cincin berfungsi untuk mencegah terjadinya kebocoran gas pada waktu pengisian dan penggunaan tabung gas *LPG*. Karet perapat yang di produksi perusahaan saat ini memiliki sertifikat SNI, yang berarti produk tersebut baik dan teruji kemanannya. Karet perapat (*rubber seal*) memiliki segmen pasar *niche market* artinya hanya di distribusikan kepada Pertamina melalui stasiun pengisian bahan bakar *LPG* (SPBE). Konsumen perusahaan saat ini adalah SPBE yang berada di wilayah kota dan kabupaten Bandung dan distributor (*broker*) yang tersebar di wilayah DKI Jakarta, Jawa Barat dan Jawa Timur (Jawa)..

PT. Mitra Abadi Barokah menggunakan konsep bisnis Integrasi Kedepan, yang mana menurut Fred R David (253:2012) integrasi kedepan (*forward integration*) adalah usaha untuk memperoleh kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas distributor atau peritel. Integrasi kedepan yang menjadi konsep bisnis perusahaan adalah sebuah upaya yang dilakukan untuk menguasai sendiri seluruh jalur distribusi produknya hingga ke konsumen akhir, rangkaian kegiatan usahanya dilakukan sendiri oleh perusahaan dari mulai pembuatan bahan baku, pencetakan

karet perapat (*rubber seal*) hingga pendistribusian karet perapat (*rubber seal*) kepada konsumen akhir yaitu SPBE. Semua proses itu dilakukan oleh perusahaan agar alur bisnisnya lebih mudah untuk di awasi dan kualitas produk yang di ciptakan terjaga dengan konsisten. Perusahaan menerapkan konsep tersebut dengan membangun jalur distribusi produknya melalui distribusi barang kepada SPBE dan distributor (*broker*). Distributor (*broker*) tersebut memiliki konsumen SPBE di wilayahnya tetapi tidak memiliki badan usaha sehingga tidak bisa menjual karet perapat (*rubber seal*). Distributor menjalin kerja sama dengan PT. Mitra Abadi Barokah untuk menjual karet perapat (*rubber seal*). PT. Mitra Abadi Barokah juga mendistribusikan produknya secara langsung kepada 5 SPBE yang berada di wilayah kota dan kabupaten Bandung. Dalam upaya mengoptimalkan konsep bisnis integrasi kedepan PT. Mitra Abadi Barokah akan menambah strategi pemasaran produknya dengan menggunakan media promosi *online* (*digital marketing*). Usaha ini dilakukan agar dapat menjangkau konsumennya yang luas dengan cara yang lebih efisien. Perusahaan mencanangkan untuk membuat *website*, dimana dalam *website* tersebut terdapat *fitur* untuk memudahkan konsumen berinteraksi secara langsung dengan petugas *marketing* perusahaan PT. Mitra Abadi Barokah untuk mengarahkan, memberi informasi tentang produk karet perapat (*rubber seal*). Di Masa yang akan datang Konsep integrasi kedepan dengan metode promosi *Digital Marketing* ini diharapkan dapat menjangkau kosumen yang lebih luas.

PT. Mitra Abadi Barokah berdiri pada tahun 2012, pada saat itu pemilik perusahaan yang juga ayah dari penulis, membeli perusahaan CV. Karya Jaya beserta asset - asset usahanya seperti bangunan seluas 450 m2 dengan luas tanah

1.058 m², dua mesin giling karet (*open mill*) dan mobil pick up granmax 1500cc. CV. Karya Jaya ini bergerak di bidang industri karet kompon (*rubber compound*) yaitu pengolahan karet mentah (*latex*) menjadi barang setengah jadi melalui proses pencampuran antara *latex* dengan bahan baku penunjang yang disebut pengisi (*filler*), Zat Kimia (*Chemical*), dan *Rubber Processing oils* (RPO). Pengisi (*filler*) tersebut berupa serbuk kaolin dan kalsium yang dapat menambah berat jenis *Rubber compound*, proses pencampuran ini dilakukan menggunakan mesin giling karet (*Open Mill*). *Rubber compound* ini selanjutnya diolah untuk menjadi produk karet seperti karet perapat (*rubber seal*), karet kaki-kaki *furniture*, *spare parts* kendaraan, sol sepatu dan lainnya. Proses pengolahan menjadi produk karet tersebut dilakukan dengan cara di *press* pada *temperature* yang tinggi (140°C) selama waktu tertentu di dalam meja *press* manual atau otomatis.

Saat ini perusahaan PT. Mitra Abadi Barokah masih menjalankan produksi *rubber compound* tersebut, karena *rubber compound* ini merupakan bahan baku utama pembuat karet perapat (*rubber seal*). Perusahaan juga masih melayani permintaan *rubber compound* untuk pelanggan setia CV. Karya Jaya, seperti pengrajin-pengrajin karet yang berada di sekitar Bandung dan Garut. Permintaan pengrajin karet tersebut cukup potensial karena memberikan diferensiasi produk bisnis perusahaan. Namun dalam pelaksanaannya, perusahaan melakukan pengelolaan keuangan yang terpisah antara *rubber compound* dengan karet perapat (*rubber seal*). Hal ini dilakukan agar pengelolaan bisnis *rubber seal* lebih fokus pada pengembangan bisnis tersebut. Karet perapat (*rubber seal*) untuk *LPG* dinilai

lebih memiliki peluang yang menjanjikan karena penggunaannya akan selalu dibutuhkan oleh masyarakat seiring dengan penggunaan bahan bakar gas *LPG*.

Peluang bisnis karet perapat (*rubber seal*) ini dapat dilihat dari data kenaikan persentase konsumsi bahan bakar gas *LPG* yang dapat diketahui dari data Badan Pusat Statistik Indonesia. Berikut ini merupakan data kenaikan persentase konsumsi penggunaan bahan bakar gas *LPG* di seluruh provinsi Indonesia:

Tabel 1.1 Data Persentase Konsumsi Penggunaan Gas *LPG*

Provinsi	2016	2015	2014
	Persentase Rumah Tangga Menurut Provinsi dan Bahan Bakar Utama untuk Memasak (Persen)	Persentase Rumah Tangga Menurut Provinsi dan Bahan Bakar Utama untuk Memasak (Persen)	Persentase Rumah Tangga Menurut Provinsi dan Bahan Bakar Utama untuk Memasak (Persen)
	Gas/Elojii	Gas/Elojii	Gas/Elojii
ACEH	77.94	74.41	64.61
SUMATERA UTARA	75.43	72.09	67.92
SUMATERA BARAT	54.73	41.58	23.47
RIAU	81.18	77.05	69.54
JAMBI	69.42	63.69	54.67
SUMATERA SELATAN	84.12	81.53	75.07
BENGKULU	74.51	72.28	62.59
LAMPUNG	67.9	63.83	53.39
KEP. BANGKA BELITUNG	76.48	73.55	56.64
KEP. RIAU	76.26	70.72	67.54
DKI JAKARTA	89.38	89.24	86.76
JAWA BARAT	83.89	81.45	76.34
JAWA TENGAH	73.3	70.83	63.45
DI YOGYAKARTA	65.12	62.91	54.19
JAWA TIMUR	73.77	70.51	62.77
BANTEN	83.5	81.47	76.75
BALI	69.53	67.47	62.62
NUSA TENGGARA BARAT	49.4	43.2	36.68
NUSA TENGGARA TIMUR	0.57	0.27	0.58
KALIMANTAN BARAT	79.52	74.22	68.3
KALIMANTAN TENGAH	51.07	34.23	16.65
KALIMANTAN SELATAN	64.63	52.09	39.94
KALIMANTAN TIMUR	93.71	91.55	79.94
KALIMANTAN UTARA	62.71	53.91	-
SULAWESI UTARA	64.22	56.68	40.92
SULAWESI TENGAH	29.45	13.09	7.2
SULAWESI SELATAN	82.55	78.85	71.26
SULAWESI TENGGARA	43.8	32.54	16.28
GORONTALO	65.95	55.96	44.73
SULAWESI BARAT	63.32	53.08	42.72
MALUKU	0.65	0.77	0.48
MALUKU UTARA	0.65	0.51	0.33
PAPUA BARAT	1.59	3.34	2.59
PAPUA	0.8	0.61	0.48

Sumber: Data Pusat Statistik




Berdasarkan data dari tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa konsumsi bahan bakar gas *LPG* pada tahun 2014 - 2016 di seluruh provinsi Indonesia mengalami peningkatan di setiap tahunnya. Permintaan akan kebutuhan bahan bakar gas *LPG* akan di ikuti oleh prospek permintaan karet perapat (*rubber seal*). PT. Mitra Abadi Barokah untuk saat ini melayani pendistribusian karet perapat (*rubber seal*) kepada SPBE secara langsung di wilayah kota dan kabupaten Bandung saja, karena perusahaan masih memfokuskan pendistribusian di wilayah domisili perusahaannya sendiri. Pada tahun 2019 hingga 2021 perusahaan menargetkan perluasan pendistribusian pasarnya kepada SPBE secara langsung ke wilayah provinsi Jawa Barat, DKI Jakarta dan Jawa Timur sebagai provinsi yang memiliki peningkatan konsumsi bahan bakar gas *LPG* disetiap tahunnya. Selain itu daerah - daerah tersebut dinilai lebih strategis untuk menjadi peluang usaha karena distributor - distributor lebih banyak berada di wilayah tersebut, yang akan memudahkan pendistribusian produk karet perapat (*rubber seal*).

Tingkat persaingan antar pembisnis karet perapat (*rubber seal*) cukup rendah dikarenakan pada saat ini hanya 7 perusahaan di wilayah Jawa Barat yang memiliki sertifikat SPPT SNI 7655:2010. Perusahaan pesaing tersebut ialah PT. Karya Putra Sangkuriang, PT. Jaya Anugrah Rubber, PT. Putera Bangun Rubberindo, PT. Delta Jaya Mas, PT. Super Sinar Abadi, PT. Cipta Daya Mandiri Insani, dan CV Adi Putra Manunggal Inti Karet. Namun jumlah pesaing yang sedikit ini memunculkan persaingan yang tidak sehat. Persaingan ini muncul, karena belum ada asosiasi pengusaha dalam bisnis ini. Adanya asosiasi ini akan

melindungi para pengusaha karet perapat dalam hal kebijakan penetapan harga jual karet perapat (*rubber seal*) kepada SPBE.

PT. Mitra Abadi Barokah memproduksi 3 jenis produk karet perapat (*rubber seal*) yaitu karet perapat (*rubber seal*) Ber-SNI, karet perapat (*rubber seal*) NBR 50% dan karet perapat (*rubber seal*) Dsoll. Karet perapat (*Rubber Seal*) Ber-SNI adalah karet perapat yang telah melalui uji laboratorium di Balai Besar Bahan dan Barang Teknik (B4T), dengan Spesifikasi dan Kandungan yang telah ditentukan oleh Lembaga Sertifikasi Produk (LSPro). Karet perapat (*Rubber Seal*) NBR 50% adalah karet perapat yang diproduksi dengan kandungan karet sintetis dan karet alam yang seimbang, namun memiliki kualitas dibawah karet perapat Ber-SNI. Karet Perapat (*Rubber Seal*) Dsoll adalah karet perapat yang diproduksi dengan harga murah karena hanya memiliki kandungan karet alam saja. Meskipun begitu karet perapat NBR 50% dan Dsoll tetap aman untuk mencegah kebocoran gas pada tabung LPG. Berikut merupakan tabel produk dan bahan baku Karet Perapat (*Rubber Seal*) yang diproduksi PT. Mitra Abadi Barokah:

Tabel 1.2 Produk dan Bahan Baku Karet Perapat (*Rubber Seal*)

No.	Nama Barang	Gambar	Bahan	Warna	Harga
1.	Ber- SNI		NBR (Nytrite Butadine Rubber)	- Merah - Orange - Hitam	Rp 80/pcs
2.	NBR (Nytrite Butadine Rubber) 50 %		NBR (Nytrite Butadine Rubber) dan <i>Ribbed Smoked Sheet (RSS)</i> .	- Merah - Orange - Hitam	Rp 50/pcs
3.	Dsoll		<i>Ribbed Smoked Sheet (RSS)</i>	- Merah - Orange - Hitam	Rp 35/pcs

Sumber : Dokumentasi Perusahaan

Berdasarkan tabel produk dan bahan baku diatas bahwa ketiga jenis karet tersebut merupakan produk yang diproduksi dengan bahan baku terbaik, warna yang beraneka ragam dan harga yang sangat terjangkau dengan kualitas yang baik. Perusahaan dapat menjaga kepercayaan dan menambah jumlah konsumen produk karet perapat (*rubber seal*) yang ditawarkan kepada SPBE maupun distributor (*broker*) sebagai target pasar perusahaan.

Pada awalnya target pasar yang dituju oleh perusahaan hanya di daerah kota dan kabupaten Bandung saja. Namun untuk mengembangkan bisnis dan memperluas pendistribusiannya, perusahaan mencoba untuk memperluas jangkauan

target pasarnya hingga ke wilayah Jawa Barat, DKI Jakarta dan Jawa Timur. Daerah - daerah tersebut memiliki prospek potensi pasar yang besar, karena terdapat peningkatan penggunaan bahan bakar gas *LPG* setiap tahunnya.

Perusahaan saat ini memiliki potensi pasar di wilayah kota Bandung, menurut Kepala Seksi Perlindungan Konsumen dan Kemetrollogian Dinas Perindustrian Dan Perdagangan (DISPERINDAG) Kota Bandung Yusuf D. Ramdhani, menuturkan jumlah distribusi gas *LPG* 3 kg di Kota Bandung sebesar 62.255 kepala keluarga, dan kota Bandung sendiri memiliki kuota 90 ribu gas 3kg perhari (Dinas Perindustrian Dan Perdagangan [DISPERINDAG], 2016). Potensi pasar lainnya akan menjangkau wilayah Jawa Barat, DKI Jakarta dan Jawa Timur. Jangkauan wilayah tersebut disebabkan adanya peran distributor - distributor yang berada di wilayah - wilayah tersebut yang saat ini bekerja sama dengan PT. Mitra Abadi Barokah. Distributor (*Broker*) tersebut sebagai pintu awal perusahaan untuk mendistribusikan produk karet perapat (*rubber seal*) ke SPBE – SPBE di wilayah tersebut.

Berkaitan dengan strategi pemasaran, PT. Mitra Abadi Barokah saat ini menggunakan *Word of Mouth (WOM)* dan *Personal selling*. *Word of Mouth (WOM)* yaitu menjalin komunikasi yang baik dengan setiap pihak berwenang di SPBE dan para distributor (*broker*) dimana nantinya konsumen tersebut memberikan informasi tentang produk perusahaan kepada calon konsumen baru. Teknik *Personal Selling* dilakukan perusahaan dengan cara mengandalkan *staff marketing* untuk menawarkan produk secara langsung kepada SPBE saja. Selain kedua strategi

pemasaran tersebut, dalam menerapkan konsep integrasi kedepan, perusahaan akan mengembangkan strategi pemasaran *digital marketing* dengan tujuan untuk menjangkau konsumen maupun calon konsumen secara lebih luas, cepat dan efisien. Dalam *digital marketing* perusahaan akan membuat *website* yang didalamnya berisi profil perusahaan, aktifitas perusahaan, penghargaan perusahaan, *live chat*, serta *catalogue* produk karet perapat (*rubber seal*). Pada fitur *live chat*, calon konsumen dapat berinteraksi dengan *staff digital marketing* untuk mengetahui informasi mengenai produk dan informasi mengenai pemesanan produk karet perapat via *chatting* dan via telfon. *Staff digital marketing* akan bekerja sesuai dengan jam kerja perusahaan yaitu pukul 08.00 hingga 16.00. Untuk menjalankan ketiga strategi tersebut, maka diperlukan biaya-biaya investasi awal agar produksi dan sistem pemasaran yang dilakukan dapat berjalan sesuai dengan rencana rancangan anggaran sumber dana yang dimiliki perusahaan.

PT. Mitra Abadi Barokah menggunakan sumber modal yang berasal dari uang pribadi pemilik perusahaan (Ayah), dengan modal investasi awal berkisar satu miliar, saat ini keuntungan yang di dapat cukup untuk menjalankan kegiatan usaha hingga saat ini. Dalam perhitungan kelayakan investasi, perusahaan menggunakan *Net Present Value*, *Payback Periode*, Dan *Profitability Index*. Dalam perhitungan *Net Present Value* diperoleh hasil perhitungan sebesar Rp 352.701.221 untuk perhitungan *Payback Periode* di dapat angka sebesar 1,10 artinya perusahaan ini dapat mencapai modalnya kembali selama 1 (satu) tahun 10 (sepuluh) bulan, dan yang terakhir dalam perhitungan *Profitability Index*, nilai yang diperoleh dari perhitungan *Profitability Index* perusahaan ini adalah 1,54 (satu koma lima empat)

yang artinya konsep bisnis yang dijalankan perusahaan ini layak untuk dijalankan karena memiliki nilai *Profitability Index* lebih dari 1 (satu).

1.2 Deskripsi Bisnis

Nama Perusahaan PT. Mitra Abadi Barokah memiliki makna yaitu Mitra artinya Teman, Sahabat, Kawan Abadi artinya kekal, tidak berkesudahan dan Barokah artinya karunia tuhan yang mendatangkan kebaikan bagi manusia. Arti dari setiap kata tersebut menggambarkan harapan dari perusahaan agar dapat menjalin bisnis dalam jangka waktu yang panjang dengan mitra kerja sehingga keduanya mendatangkan keberkahan bagi manusia. PT. Mitra Abadi Barokah ini juga memiliki logo yang memiliki makna serta harapan bagi perusahaan, dapat dilihat dari gambar dibawah ini:



Gambar 1.1 Logo PT. Mitra Abadi Barokah
Sumber: Dokumentasi Perusahaan

Logo tersebut memiliki arti sebagai berikut:

1. Pemilihan warna biru : Menggambarkan komunikasi yang baik, peruntungan yang baik, memberi kesan tenang.

2. Pemilihan warna putih : Menunjukkan penekanan warna lain untuk memberi kesan kesederhanaan dan kebersihan.
3. Pemilihan logo M, A dan B berdampingan (menempel): sebagai inisial dari perusahaan “Mitra Abadi Barokah” dengan *desain* yang sederhana tetapi memiliki kesan yang kuat.

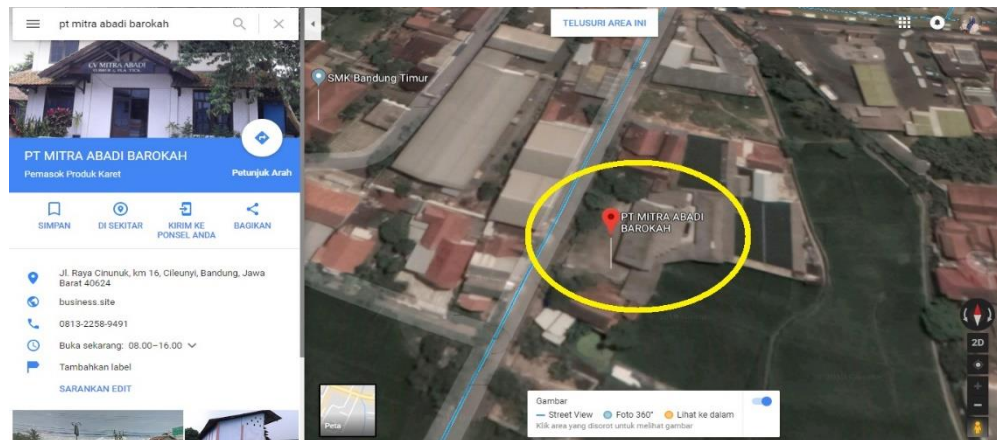
Visi

Visi perusahaan ini adalah menguasai pangsa pasar *Rubber Seal* di pulau Jawa pada tahun 2025 yang terintegrasi dengan mengedepankan kualitas terbaik.

Misi

1. Menggunakan bahan baku berkualitas aman dan teruji.
2. Memiliki SNI 7655:2010 untuk karet perapat.
3. Menerapkan sistem manajemen mutu ISO 9001 : 2015.
4. Menjaga komitmen dengan mitra perusahaan.
5. Meningkatkan kesejahteraan pengrajin karet masyarakat Limbangan, Garut.

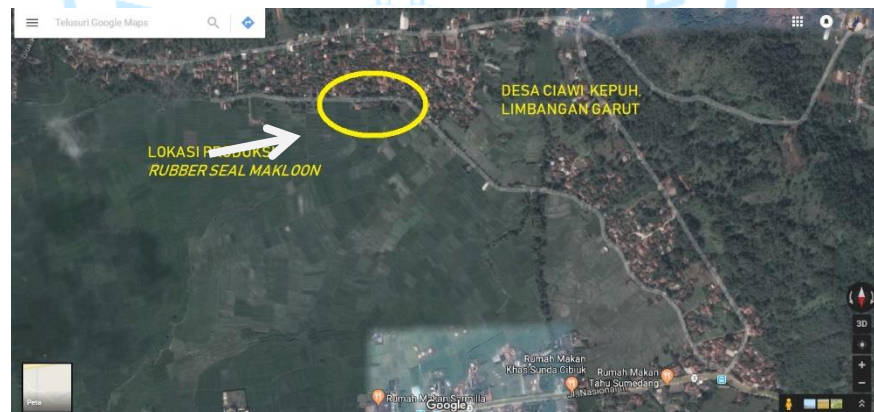
Perusahaan PT. Mitra Abadi Barokah memiliki letak pabrik dan kantor yang berlokasi sama yaitu di Jalan Raya Cinunuk KM.16 RT.001 RW.020, Cileunyi, Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat. Lokasi perusahaan berada di daerah yang tidak terlalu padat penduduk, Berikut merupakan lokasi Pabrik dan Kantor perusahaan PT. Mitra Abadi Barokah :



Gambar 1.2 Lokasi Perusahaan

Sumber: Google Maps

Selain memiliki lokasi pabrik untuk produksi sendiri perusahaan PT. Mitra Abadi Barokah juga mempercayakan produksi karet perapatnya kepada pengrajin karet lain (maklun) yang berlokasi di desa Ciawi Kepuh, Limbangan, Garut. Berikut lokasi Maklun pencetakan karet perapat (*rubber seal*) PT. Mitra Abadi Barokah:

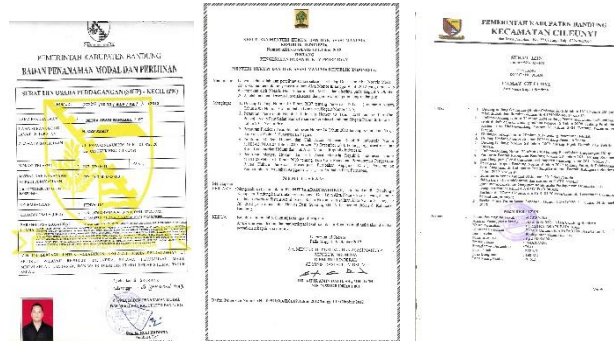


Gambar 1.3 Lokasi Produksi *Rubber Seal* Maklun

Sumber: Google Maps

Perusahaan PT. Mitra Abadi Barokah Berbentuk Kepemilikan Perseroan Terbatas (PT) dimana perusahaan telah mengantongi beberapa surat izin seperti, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Izin Gangguan yang dikeluarkan pemerintah

setempat, Surat Keterangan Pengesahan Badan Hukum Perseroan dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia.



Gambar 1.4 Surat Perizinan
Sumber: Dokumentasi Pribadi

