

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1. Deskripsi Konsep Bisnis

Pada zaman ini, dalam suatu bisnis banyak sekali berbagai macam produk maupun jasa yang dijalankan. Kita sebagai makhluk hidup pasti memiliki hobi yang berbeda-beda mulai dari hobi olahraga, memelihara binatang, bermain musik, dan lainnya. Ternyata pada zaman ini banyak yang menyukai memelihara binatang khususnya ikan hias. Saat ini banyak sekali ikan hias yang dijual untuk dipelihara. Namun, Kebanyakan orang bingung untuk memilih ikan hias yang cocok untuk hobinya atau sebagai pajangan penghias di rumah. Selain itu juga terkadang kita sebagai pemilik ikan hias bingung untuk memberikan pakan yang cocok untuk ikan yang dipelihara. Rata-rata orang juga terkadang kurang nyaman dengan kondisi penataan ruangan dan penataan produk yang dijual dari ikan dan pakannya sehingga hal ini membuat orang menjadi timbul perasaan tidak ingin berlama-lama untuk memilih dan mencari tujuan ikan hias yang sebenarnya. Oleh karena itu, penulis disini memiliki hobi yang serupa yaitu memelihara binatang terutama ikan hias. Hal ini menjadikan penulis memutuskan untuk mengambil ide bisnis melalui dari hobinya yaitu toko ikan hias dan pakan ikan hias. Seiringnya waktu ikan hias dan pakan ikan hias memang kini sudah banyak yang menjualnya

tetapi orang-orang kini akan lebih diarahkan agar lebih mudah untuk menentukan ikan hias dan pakan hias yang terbaik. Penulis akan menyediakan ikan hias yang memang memiliki keindahan dan mudah untuk dirawat khususnya Louhan dan Arwana yang cocok untuk hobi dan pajangan di rumah. Ikan Louhan merupakan salah satu ikan hias terkenal yang dipelihara di dalam aquarium karena warna sisik mereka yang hidup serta benjolan kepala yang berbentuk khas berjuluk “Benjol Kelam”. Aslinya mereka berasal dari Malaysia dan Taiwan, namun saat ini banyak dipelihara oleh penggemar ikan diseluruh dunia. Arwana adalah ikan yang memiliki sisik dengan warna yang bagus terutama arwana dengan jenis Golden Red dan Super Red yang memiliki warna sisik emas dan merah. Selain dengan sebutan Arwana, Beberapa orang juga menyebut ikan eksotis ini dengan nama ikan naga. Disini penulis juga akan menyediakan pakan ikan hias berupa pelet dan cacing beku berkualitas baik dan cocok untuk dikonsumsi segala jenis ikan hias. Selain itu penulis juga mengambil ide bisnis toko ikan hias dengan konsep Galeri yang bernama “Victory Aquarium”, victory aquarium tersendiri didesain serapih mungkin agar calon konsumen yang datang merasa nyaman. Victory Aquarium juga selain menawarkan tempat yang nyaman akan menawarkan pelayanan yang sangat baik dengan cara mengontrol setiap konsumen selama 2 minggu dan memberikan sebuah minuman dingin bagi calon konsumen yang datang langsung. Tidak hanya itu konsumen juga akan diberikan seputar informasi mengenai ikan hias atau pakan ikan hias yang dijual karena sesuai dengan *positioning* yang penulis ambil yaitu victory aquarium adalah toko ikan yang menyediakan ikan louhan dan arwana dengan kualitas yang baik serta

harga yang *worth it*, serta pakan ikan hias yang praktis dan efektif untuk digunakan. Victory Aquarium berlokasi di Jalan Gunung Gede no 5 yang mudah ditemukan dan dekat dengan kota cimahi serta bandung sehingga dapat dikatakan lokasi ini strategis.

Target pasar penulis adalah 17 sampai 60 tahun keatas yang bertempat tinggal di cimahi dan bandung yang menyukai binatang khususnya ikan hias. Serta inginnya mencari toko ikan hias atau pakan ikan hias dengan penataan ruangnya yang rapih. Selain itu penulis juga menargetkan orang-orang luar kota yang menyukai ikan hias dengan harapan menemukan penjual yang jujur dan tanggung jawab terhadap barang yang dijualnya. Hal ini menjadi target utama victory Aquarium karena Victory Aquairum menawarkan pelayanan yang sangat baik dengan cara mengontrol pembeli selama 2 minggu.

Promosi yang penulis pilih dalam menjalankan Victory Aquarium ini melalui media sosial Facebook dan yang berujung akan promosi melalui *Word of mouth*. Alasan penulis memilih media sosial sebagai alat promosi dikarenakan melihat perkembangan teknologi pada zaman sekarang yang terus berkembang, semakin banyak masyarakat Indonesia terutama yang menggunakan smartphone sebagai salah satu komunikasi yang canggih. Dengan menggunakan smartphone hampir sebagian orang memiliki media sosial terutama anak remaja hingga orang tua lanjut usia. Kemudian sosial media terutama facebook di dalamnya terdapat komunitas ikan hias yang bisa dijadikan lahan promosi bagi penulis. Dengan seiringnya waktu dan banyaknya orang yang semakin percaya terhadap victory aquarium maka promosi yang dilakukan adalah word of mouth karena konsumen-

konsumen itulah yang akan mempromosikan Victory Aquarium dengan cara berbicara kepada rekan-rekannya. Untuk melakukan pemesanan victory aquarium juga bisa melewati media sosial dan barang yang dipesan akan dikirim sesuai dengan pesanan.

Victory Aquarium menggunakan metode *Net Present Value*, *Payback Period*, dan *Profitability Index* dalam menentukan apakah usaha ini layak dijalankan atau tidak. Berikut ini adalah uraian dari perhitungan menggunakan metode tersebut:

1. *Net Present Value*

Tabel 1.1 Net Present Value

Tahun	<i>Operating Cash Flow</i>	<i>Discount Factor</i>	<i>Present Value</i>
Tahun 1	(Rp 206.575)	0,917431	(Rp 189.518)
Tahun 2	Rp 90.393.025	0,84168	Rp 76.082.001
Tahun 3	Rp 274.503.203	0,772183	Rp 211.966.707
		<i>Total Present Value</i>	Rp 287.859.190
		<i>Initial Investment</i>	Rp 118.140.197
		NPV	Rp 169.718.993

Sumber: Data Pribadi (2018)

Kriteria NPV:

- a) $NPV > 0 \rightarrow$ Usaha layak untuk dilaksanakan
- b) $NPV < 0 \rightarrow$ Usaha tidak layak untuk dilaksanakan
- c) $NPV = 0 \rightarrow$ Usaha berada pada BEP
- d) $NPV > 0$ sehingga usaha layak untuk dilaksanakan

Berdasarkan tabel di atas, hasil nilai NPV yang didapatkan sebesar Rp 169.718.993. dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa NPV lebih dari nol maka dapat disimpulkan bahwa usaha layak untuk dijalankan.

2. *Payback Period*

Payback period

$$PP = 2 \text{ tahun} + \frac{118.140.197 - 90.186.450}{274.503.203} = 2,10 \text{ tahun}$$

Kesimpulan:

Dari perhitungan tersebut diketahui hasil *payback period* (PP) sebesar 2,10 tahun atau sebesar 2 tahun 1 bulan.

3. *Profitability Index*

$$\textit{Profitability index} = \frac{287.859.190}{118.140.197} = 2,44$$

Kesimpulan:

PI > 1 maka usaha layak dijalankan

Berdasarkan hasil *profitability index* (PI) diatas sebesar 2,44, maka hasil tersebut menunjukkan lebih dari satu maka hasil investasi tersebut dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

1.2 Deskripsi Bisnis

1. Nama Perusahaan: **Victory Aquarium**

Victory Aquarium diambil oleh penulis berdasarkan saran dari orang tua penulis dan *Victory Aquarium* tersendiri memiliki arti yaitu kemenangan sehingga penulis berharap *Victory Aquarium* dapat memenangkan persaingan di dalam bisnis ikan hias tersebut. penulis juga berharap setiap konsumen yang khususnya datang ke tempat langsung dapat merasakan kenyamanan yang berbeda dari toko ikan hias lainnya dan selalu ingat untuk datang ke *victory aquarium* setiap adanya keperluan mengenai ikan hias.

2. Logo Perusahaan:



Gambar 1.1.1 Logo Victory Aquarium

Sumber: Data Pribadi (2018)

3. Bentuk kepemilikan: perorangan

4. Visi

Menjadi toko ikan hias yang unggul di cimahi dan bandung pada tahun 2022 dan menjadi toko ikan hias berbasis online yang unggul di Indonesia pada tahun 2025

5. Misi

1. Mencari supplier yang berkualitas agar setiap produk yang dijual juga berkualitas.
2. Memberikan pelayanan yang dapat memuaskan konsumen.
3. Menjaga kualitas produk dengan konsisten.
4. Menciptakan harga yang terjangkau.