BAB IV

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

4.1 Kesimpulan

Pada kesimpulan akan dibagi menjadi dua yaitu kesimpulan tentang analisis bisnis umum dan analisis bisnis khusus. Pada analisis bisnis umum akan menyimpulkan tentang beberapa hal yang berkaitan dengan aspek sumber daya manusia (SDM), aspek operasional dan aspek keuangan sedangkan analisis bisnis khusus akan menyimpulkan tentang aspek yang menjadi konsentrasi dari penulis yaitu pemasaran. Adapun kesimpulan dari analisis bisnis umum dan analisis bisnis khusus akan dijelaskan di bawah ini.

4.1.1 Kesimpulan Analisis Umum

Business plan adalah salah satu dokumen rencana bisnis yang harus dipersiapkan oleh seseorang atau kelompok orang sebelum mendirikan suatu usaha/perusahaan. Aspek yang wajib ada dalam suatu proposal bisnis plan meliputi ringkasan eksekutif, deskripsi perusahaan, target pasar, analisis usaha, perencanaan pemasaran, operasional, rencana pengembangan serta finansial. Berikut kesimpulan dari aspek umum :

1. Pada aspek operasional dan produksi, manajemen Borneo melakukan penambahan peralatan untuk menunjang kinerja operasional termasuk merubah jam oeprasional menjadi lebih pagi. Pada lokasi usaha, manajemen mencari lokasi untuk memindahkan kantor pusat dan akan menarik beberapa staf untuk ditempatkan di kantor pusat baru dengan harapan memudahkan koordinasi dengan manajemen sudah terealisasi dengan baik.

2. Pada aspek sumber daya manusia, karyawan menjadi roda penggerak dalam perusahaan. Realisasi pada metode perekrutan karyawan Borneo dilakukan menggunakan metode terbuka dan tertutup. Tujuan menggunakan metode tertutup karena Borneo memang membutuhkan staf yang sudah berpengalaman di bidangnya dan langsung bisa bergabung dengan Borneo, sedangkan tujuan menggunakan metode terbuka supaya pencariannya lebih luas sampai mencari ke lembaga pendidikan. Pemberlakukan insentif juga ada perubahan dari perencanaan, realisasinya adalah pemberian insentif berdasarkan dari beban kerja dan besarnya penjualan di kantor sehingga setiap kantor berbeda.
3. Pada aspek Keuangan. Aspek keuangan ini dilihat dari jumlah penjualan tiket pesawat selama tiga bulan pertama (Februari – April 2014). Pada perencanaan jumlah penjualan tiket pada tahun 2014 diharapkan akan mengalami kenaikan 20% dari jumlah penjualan tahun sebelumnya akan tetapi kenyataannya jumlah penjualan pada tiga bulan pertama naik sekitar 13 – 14 % dari jumlah penjualan tahun lalu. Dalam kaitannya dengan keputusan pendanaan dan investasi, para pelaku bisnis tidak harus meminjam ke bank, akan tetapi dapat juga mencari investor yang bisa diajak kerjasama seperti yang dilakukan oleh Borneo dimana pemilik bisnis melakukan kerjasama dengan orang tua sebagai investor. Namun yang perlu digarisbawahi bagi para pelaku bisnis walaupun kita bekerja sama dengan sanak keluarga sendiri tetap harus ada kontrak kerja yang jelas.

4.1.2 Kesimpulan Analisis Bisnis Khusus : Pemasaran

Laporan rancang bangun ini memang hanya tiga bulan pertama dari pengembangan Borneo Tour and Travel akan tetapi sudah kelihatan bagaimana

hasilnya. Adapun strategi keunggulan bersaing yaitu melalui pengembangan produknya yang tampilannya tetap menonjolkan khas BORNEO sebagai brandnya dengan harapan akan menambah sub agent. Borneo tetap akan menonjolkan diferensiasinya yaitu khas BORNEO karena memang semua tampilan kantor juga menampilkannya. Semua staf Borneo tidak terkecuali dihimbau untuk mempromosikan produk terbaru Borneo kepada semua pelanggan yang datang ke kantor, selain itu staf juga akan melakukan promosi kepada semua pelanggan dengan cara mengolah data pelanggan yang sudah direkap oleh staf reservasi. Keputusan tersebut sesuai dengan teori mengenai bauran promosi dan teori strategi pemasaran produk dengan diferensiasi.

4.2 Rekomendasi

Ada beberapa rekomendasi yang bisa dijadikan catatan penting dalam laporan tugas akhir praktik bisnis ini adalah :

1. Bagi masyarakat yang ingin masuk ke dunia bisnis, ada baiknya sebelum memulai bisnis dianjurkan membuat perencanaan bisnis yang benar-benar matang. Hal ini mempunyai tujuan agar bisnis yang akan dijalankan memiliki rencana yang tertata rapi sesuai dengan tujuan bisnis itu dibangun.
2. Diharapkan selalu mengupdate informasi terkini atau perkembangan terbaru yang berkaitan dengan bisnis yang akan dijalankan agar strategi-strategi yang sudah dituliskan di *business plan* dalam aspek keuangan, pemasaran, SDM maupun operasional bisa bersaing dengan para pelaku bisnis yang lain.
3. Diperlukannya sikap yang baik terutama mental agar dalam menjalankan bisnisnya supaya bisa fokus karena terkadang dalam melalui prosesnya akan

mendapat tantangan baru yang kemungkinan tidak sesuai dengan apa yang diharapkan.

4. Dari aspek pemasaran perlu diingat bahwa setiap hari akan ada kompetitor yang bermunculan, mulai dari pelaku bisnis pemula yang tidak mempunyai perencanaan yang baik sampai mengakibatkan kebangkrutan sampai pada pebisnis yang mempunyai rencana yang matang. Perencanaan pemasaran harus direncanakan dengan baik di dalam *business plan* karena terkadang dalam pelaksanaannya bisa berbeda.