

AUDIO MODIFICATIONS

Hendri

(undert_henzz@yahoo.com)

Dr. Yulizar Kasih, S.E., M.Si

(Yulizar.mdp@gmail.com)

Idham Chold, S.E., M.Si

(icholid@yahoo.co.uk)

Jurusan Manajemen

STIE MDP

Ringkasan eksekutif : Penulis berencana mengembangkan usaha yang sudah dijalankan selama 6 bulan, dimana masih berkaitan langsung dengan usaha sebelumnya yaitu audio mobil. Penulis mencoba mengembangkan usahanya untuk menjadi distributor salah satu produk audio yang sudah memiliki nama baik bagi pecinta audio mobil, yaitu merek *Pioneer*. Dengan mendirikan suatu badan resmi dengan nama *CV Jaguar Sukses* akan sangat membantu dalam menjalankan usaha distributor produk ini. CV Jaguar Sukses mempunyai visi menjadikan produk audio Pioneer terpopuler dan paling banyak digunakan khususnya untuk kendaraan roda empat dikota Palembang, serta misi dari CV Jaguar Sukses mengutamakan kepuasan baik toko-toko variasi dan audio maupun konsumen untuk produk yang dipasarkan, baik dari segi pelayanan maupun kualitas produk. Tujuan utama dari CV Jaguar Sukses adalah menyediakan produk-produk audio sistem yang berkualitas dengan harga terbaik dan benar-benar menjawab permintaan dari konsumen dengan memberikan produk yang terjamin kualitasnya, sesuai yang diinginkan konsumen.

Gambaran Umum konsumen yang akan dilayani adalah toko-toko variasi dan audio mobil dikota Palembang, Untuk lokasi usaha yang akan digunakan, masih menggunakan lokasi usaha sebelumnya, yaitu di jalan Mayor Ruslan No. 1119 A Palembang (Jaguar Audio). Dalam kegiatan pemasaran melalui promosi yang langsung dipasarkan oleh salesman dengan bantuan catalog yang akan dibagikan keberbagai toko-toko variasi dan audio dikota Palembang.

Kata kunci : Audio Mobil, Pioneer, Pemasaran

Executive Summary : The author plans to develop a business that was run for 6 months , which is directly related to previous car audio business . The author tries to expand its business to become one of the distributor of audio products that already have a good name for car audio lovers , the Pioneer brand . By establishing a formal entity with the name Jaguar Successful CV will greatly assist in running the business distributor of this product . CV to successful Jaguar has a vision to make the most popular Pioneer audio products , and the most widely used , especially for four-wheel vehicles in the city of Palembang , and the mission of the Jaguar CV Success satisfaction both stores and consumers and audio variations to marketed products , in terms of both service and quality product . The main purpose of the CV Jaguar Success is providing products with a quality audio system best price and actually answer the demands of consumers by providing the products of assured quality , appropriate that the consumer chill . Overview of the consumers who will be served are variations shops and car audio in the city of Palembang , for business locations that will be used , still using the previous location of the business , namely in the way Mayor Ruslan No. . A 1119 Palembang (Jaguar Audio) . In the course of direct marketing through promotions marketed by salesmen with the help of a catalog that will be distributed every aspect of the stores in the city of Palembang and audio variations .

Keywords : Car audio, Pioneer, Marketing

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Dalam berkendara khususnya mobil, jelas setiap orang membutuhkan kenyamanan selama perjalanan, apalagi dalam perjalanan jauh. Untuk itu biasanya berbagai pilihan akan dipilih untuk menciptakan kenyamanan masing-masing, secara umum salah satu pilihan masyarakat untuk menciptakan kenyamanan adalah musik, dimana dengan adanya musik dapat membantu kita dalam beberapa hal, contohnya dapat menciptakan suasana tenang/rileks dan dari beberapa survei musik juga dapat menghilangkan stress dari tuntutan pekerjaan yang berlebihan. Berkaitan dengan hal tersebut menjadikan saya untuk mencoba bisnis audio mobil dimana sebuah usaha untuk menciptakan kenyamanan serta kepuasan langsung bagi pengendara mobil melalui beberapa peningkatan, khususnya meningkatkan kualitas sound sistem mobil. Dengan pangsa pasar yang cukup baik dan melihat perkembangan jumlah kendaraan roda empat di kota Palembang yang semakin meningkat pesat, saya mencoba untuk memaksimalkan bisnis saya dengan mencoba melangkah untuk pengembangan langsung yang masih berkaitan dengan usaha yang saya jalankan yaitu toko audio mobil.. Produk yang saya pilih untuk menjadi distributor disini jelas merupakan produk yang umumnya banyak diminati pengguna kendaraan roda empat dan toko audio mobil lainnya karena, kualitas yang lebih unggul di banding produk lain tidak lain dan tidak bukan adalah produk audio Pioneer.

1.2 Visi Jaguar Sukses

Menjadikan produk audio Pioneer terpopuler dan paling banyak digunakan khususnya untuk kendaraan roda empat di kota Palembang.

1.3 Misi Jaguar Sukses

1. Memberi kepuasan kepada konsumen atas produk audio sistem

yang sudah menjamin atas kualitasnya.

2. Selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen baik dari segi kualitas maupun garansi serta servis yang resmi untuk produk ini.

1.4 Tujuan Jaguar Sukses

1. Menyediakan produk-produk audio sistem yang berkualitas dengan harga terbaik dan terjangkau.

2. Memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara langsung, jadi disini yang dimaksud memenuhi kebutuhan konsumen, dimana produk ini benar-benar menjawab permintaan dari konsumen dengan memberikan produk yang menjamin sesuai yang diinginkan konsumen.

2. GAMBARAN USAHA

Audio Modifikasi mobil adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang seluruh perangkat yang berhubungan langsung dengan audio mobil, seperti speaker, head unit, subwoofer, power dan msi banyak perangkat lainnya. Dengan sistem kerja yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas audio didalam mobil sehingga dapat menciptakan suasana nyaman mungkin selama berkendara. Setelah menjalankan bisnis ini selama enam bulan lebih, bisnis ini cukup prospek dan berhasil, melihat jumlah pendapatan rata-rata yang sudah cukup baik dan beberapa pelanggan tetap yang sudah saya miliki merupakan salah satu acuan saya, bahwa bisnis ini merupakan bisnis yang memiliki jangka waktu yang panjang. Untuk itu saya mencoba untuk mengembangkan usaha yang sudah saya jalankan ini untuk menjadi salah satu Distributor produk audio sistem yang sudah banyak dikenal dan kualitasnya pun menjamin yaitu produk *Pioneer*. Dengan Sistem kerja yang tidak jauh berbeda dengan bisnis saya sebelumnya, yaitu masih menjual produk-produk audio. Hanya saja penjualan kali ini keruang lingkup yang lebih besar, dengan pemasaran yang

langsung dilakukan keberbagai toko-toko audio dan variasi mobi didalam maupun luar kota Palembang. Jadi disini sistem kerja yang saya lakukan adalah membagi produk pioneer keberbagai toko audio dan variasi dengan jumlah dan harga yang sudah ditetapkan serta garansi produk ini yang langsung menjadi tanggung jawab saya. Yang membedakan distributor untuk produk ini dengan distributor produk lain adalah, produk ini tidak perlu secara heboh mempromosikan peoduk ini sebab sebagian besar konsumen sudah mengenal dan paham akan produk pioneer ini, keunggulan lain terletak pada aspek pelayanan, produk ini selalu memberikan pelayanan terbaik serta garansi resmi dan bersedia menerima suara konsumen atas produk yang mereka pasarkan. Pemberian promo untuk produk yang telah di tentukan, serta kompensasi apabila barang yang di stock tidak laku dalam kurun waktu yang lama bisa langsung dikembalikan perusahaan dan lebihnya lagi, apabila terjadi penurunan harga, pihak toko tidak perlu khawatir sebab perusahaan sudah menjanjikan pengembalian uang dari selisih harga sebelumnya walaupun barang sudah resmi di stock.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmen Pasar, Target Pasar dan Positioning

3.1.1 Segmentasi

Untuk pengembangan bisnis audio mobil menjadi salah satu distributor produk audio merk Pioneer secara langsung membidik kota Palembang dan sekitarnya untuk dijadikan segmentasi dari segi *Geografi* dan bagi masyarakat khususnya remaja sampai dewasa untuk kalangan menengah keatas dibidik untuk segmentasi segi *Demografi*. Sementara itu dari segi *Psikografi* bisnis ini membidik masyarakat yang gemar memodifikasi mobilnya terutama pada bagian audio mobil dan masyrakat yang suka terhadap produk yang dipasarkan

oleh kita baik dari segi kualitas maupun pelayanan.

3.1.2 Targeting

Untuk itu sasaran atau *targeting* yang CV Jaguar Sukses bidik disini khususnya pengguna mobil yang suka akan berbagai produk berkualitas yang saya pasarkan secara langsung melalui *toko-toko variasi dan audio* mobil dikota Palembang.

3.1.3 Positioning

Oleh karena itu khusus produk ini kita berikan keuntungan dimana untuk pembelian tv mobil untuk seri tertentu kita berikan free speaker dan garansi resmi apabila terjadi kerusakan pada saat pemasangan kita berikan penggantian yang baru.Kelebihan lainnya, merek produk yang kita pasarkan sering mengadakan pameran dimall bahkan mengikuti event-event tertentu untuk menjelaskan dan membuktikan secara langsung kualitas serta keunggulan-keunggulan lain yang produk kita miliki untuk itu jelas *positioning* yang kita miliki terletak pada beberapa kelebihan dari produk kita yang rata-rata tidak dapat dimiliki produk lain.

3.2 Perkiraan Penawaran dan Permintaan

Melihat laju pertumbuhan jumlah penduduk dari beberapa tahun sebelumnya dimana terus mengalami peningkatan mencapai 1.49% dari total keseluruhan 237.556.363 jiwa pada tahun 2010 ([Badan Pusat Statistik \(BPS\)](#) di [Indonesia](#)) yang secara langsung juga mempengaruhi semakin besarnya jumlah peningkatan transportasi yang akan digunakan untuk kegiatan keseharian, seperti yang kita lihat sekarang jumlah kendaraan baik roda dua maupun empat sudah melampaui batas normal dari beberapa tahun sebelumnya. Hal tersebut dapat dibuktikan juga dengan catatan atau survei yang dilakukan atas peningkatan jumlah kendaraan mencapai 12% dari 2 tahun sebelumnya yaitu sekitar 984.314 unit. Jika dilihat

dari data jumlah penduduk, maka pada tahun 2011 jumlah penduduk provinsi Sumatera selatan sebanyak 7.593.425 jiwa yang tersebar di berbagai wilayah. Untuk kota Palembang sendiri maka jumlah penduduknya sekitar 1.481.814 jiwa (KOMPAS.OTOMOTIF). Dari berbagai data diatas menjadikan alasan saya untuk optimis memiliki permintaan pasar yang tinggi dalam mengembangkan usaha yang akan saya lakukan, dikarenakan semakin banyaknya anak muda sampai dewasa yang hoby memodifikasi mobilnya di berbagai toko variasi dan audio mobil dikota Palembang. Oleh karena itu prediksi permintaan diperkirakan cukup tinggi, sebab dari survei yang CV Jaguar Sukses lakukan permintaan konsumen terhadap produk pioneer ke berbagai toko audio dan variasi mobil terus mengalami peningkatan, ditambah dengan data yang CV Jaguar Sukses peroleh dari salah satu sales produk pioneer dikota Palembang, setiap bulan lebih besar permintaan konsumen dari pada jumlah barang yang dia stock, padahal jumlah barang yang distock sudah terus ditambah setiap bulannya dan setorannya pun bisa mencapai puluhan bahkan ratusan juta rupiah setiap bulan, langsung kepada cabang resmi yang ada di Jakarta. Sebagai salah satu syarat untuk menjadi distributor resmi dikota Palembang, maka harus memiliki badan hukum resmi. Untuk itu CV Jaguar Sukses mencoba untuk membentuk suatu badan hukum dalam bentuk CV(*Commanditaire Vennotschaap*), dengan nama **CV Jaguar Sukses** dengan beberapa syarat dan prosedur yang akan saya penuhi untuk mendirikan badan usaha ini, dan juga dengan bantuan dari saudara saya untuk memenuhi prosedur yang ada dimana salah satu dari kami bertindak sebagai persero aktif (pengurus) dan yang satu sebagai persero komanditer (permodalan). Untuk itu CV Jaguar Sukses sudah harus membidik beberapa toko audio dan variasi di kota Palembang untuk dijadikan tempat penjualan produk CV Jaguar Sukses (Pionner). Diantaranya yaitu :

Istana Variasi, Bintang Motor, Auto Star, Fortune, Sukses Variasi, Jupiter Variasi, Triple XXX, Auto Plaza, Gemari Motor, Vassel Audio, Gemilang Variasi, Pratama Variasi. Penawaran untuk jumlah pesaing yang memiliki usaha yang sejenis dengan usaha yang akan saya jalankan memang terdaftar cukup banyak, dari berbagai jenis merek-merek audio termurah sampai dengan termahal juga mereka miliki, untuk penawaran dari pesaing memiliki beberapa keunggulan diantara lain harga produk yang mereka keluarkan rata-rata lebih murah, dan promosi yang dilakukan sangat gencar melalui jumlah sales yang banyak dan tersebar untuk menawarkan produk mereka. Dilihat dari beberapa data penjualan produk audio sistem dikota Palembang per tahunnya, pesaing utama dari produk kita adalah produk yang rata-rata memiliki harga lebih murah atas berbagai jenis produk yang mereka keluarkan, contohnya merek Thump dan Audio bank. Sedangkan untuk pesaing sekelas produk kita yaitu merek Kenwood dimana harga dan kualitas hampir sama dengan produk kita (pioneer).

3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.3.1 Product

Produk yang akan dipasarkan adalah produk audio mobil yang terdiri dari varian dan aneka jenis perangkat audio sistem mobil dengan mengutamakan kualitas serta pelayanan dari produk pioneer agar dapat memuaskan konsumen. Beberapa produk yang dijual juga sudah dibagi dalam beberapa tingkat penyesuaian dengan seri produk sebagai acuan penetapan harganya, sehingga konsumen dapat memilih produk yang sesuai dengan kemampuannya. Untuk semua perangkat yang berhubungan dengan audio mobil sudah disediakan dalam produk ini, mulai dari tv mobil, speaker mobil, *power, single disc, subwoofer, tuner tv.*

3.3.2 Price

Hargapun bisa sudah disesuaikan dengan pesaing dengan harga Rp. 2.700.000,00 untuk serie 1450, sedikit diatas pesaing. Untuk kaum pecinta musik yang memiliki hobi dan pendapatan lebih, biasanya menggunakan tv pioneer yang memang dapat memanjakan telinga, dengan harga Rp.6.500.000,00.

Untuk produk jenis lain seperti speaker, subwoofer dll, harga pioneer tentu dapat

Tabel 3.2 Perbandingan Harga

| Jenis Produk | Pioneer | Thump |
|--------------|------------------|------------------|
| Tv Mobil | Rp. 2.700.000,00 | Rp. 2.000.000,00 |
| Speaker | Rp. 750.000,00 | Rp. 850.000,00 |
| Single Disc | Rp. 1.500.000,00 | Rp. 750.000,00 |
| Subwoofe r | Rp. 1.150.000,00 | Rp. 600.000,00 |

Tabel 3.3 Daftar Harga Jual dan Harga Modal

| Produk | Seri produk | Harga modal | Harga jual |
|----------|-------------------|------------------|------------------|
| Tv mobil | Seri AVH-1450DVD | Rp. 2.400.000,00 | Rp. 2.700.000,00 |
| | Seri AVH-1550DVD | Rp. 3.200.000,00 | Rp. 3.500.000,00 |
| | Seri AVH-2450BT | Rp. 3.200.000,00 | Rp. 3.500.000,00 |
| | Seri AVH-2550BT | Rp. 3.850.000,00 | Rp. 4.150.000,00 |
| | Seri AVH-P3450DVD | Rp. 3.200.000,00 | Rp. 3.500.000,00 |
| | Seri AVH-4550BT | Rp. 3.975.000,00 | Rp. 5.100.000,00 |
| | Seri AVH-P8450BT | Rp. 5.900.000,00 | Rp. 6.200.000,00 |
| | Seri AVH- | Rp. | Rp. |

bersaing dengan produk lain dimana dengan harga Rp.750.000 sudah dapat memenuhi kebutuhan konsumen, tentunya dengan kualitas yang lebih baik daripada pesaing. Untuk pembayaran, kantor pusat memberikan nota 2 bulan jatuh tempo pembayaran untuk setiap toko. Berikut tabel perbandingan harga produk pioner (produk kelas standart) yang secara umum dicari konsumen dengan produk pesaing.

| | | | |
|-------------|------------------|------------------|------------------|
| | P8550BT | 6.100.000,00 | 6.400.000,00 |
| Speaker | Seri TS-A1604C | Rp. 1.500.000,00 | Rp. 1.700.000,00 |
| | Seri TS-G1604C | Rp. 1.300.000,00 | Rp. 1.500.000,00 |
| | Seri TS-F1634R | Rp. 750.000,00 | Rp. 950.000,00 |
| Subwoof er | Seri TS-W259D4 | Rp. 1.150.000,00 | Rp. 1.350.000,00 |
| | Seri TS-W309D4 | Rp. 1.300.000,00 | Rp. 1.500.000,00 |
| Power 4ch | Seri GM-6500F | Rp. 1.800.000,00 | Rp. 2.000.000,00 |
| Power mono | Seri GM-D9500F | Rp. 2.500.000,00 | Rp. 2.700.000,00 |
| Single disc | Seri DEH-1550UBG | Rp. 1.500.000,00 | Rp. 1.700.000,00 |
| | Seri DEH-2550UI | Rp. 1.700.000,00 | Rp. 1.900.000,00 |
| | Seri DEH-3550UI | Rp. 1.900.000,00 | Rp. 2.100.000,00 |
| | Seri DEH-5450SD | Rp. 2.100.000,00 | Rp. 2.300.000,00 |
| | Seri DEH7450SD | Rp. 2.500.000,00 | Rp. 2.700.000,00 |
| | Seri DEH-8450BT | Rp. 3.000.000,00 | Rp. 3.200.000,00 |

3.3.3 Promotion

Promotion yang dilakukan CV Jaguar Sukses yaitu dengan cara membagikan katalog, untuk menjelaskan berbagai jenis produk yang kita tawarkan melalui salesman ke berbagai toko variasi dan audio, dapat juga melalui media online seperti melalui blackberry (BBM), jejaring sosial seperti FB, Twiter, Instagram dan masih banyak lagi media online lainnya.



Gambar 3.1 catalog pioneer

3.3.4 Placement

Sebagai distributor resmi produk pioneer CV Jaguar Sukses harus menyetock produk-produk pioneer secara lengkap dan dengan jumlah yang banyak untuk dapat memenuhi kebutuhan toko-toko variasi dan audio dikota Palembang, sebab jumlah toko yang akan CV Jaguar Sukses pasarkan tidak lah sedikit. Untuk ini CV Jaguar Sukses menggunakan toko audio Jaguar sebagai penempatan jumlah produk pioneer yang relatif banyak, tepatnya di jalan Mayor Ruslan No.1119A Palembang. Proses pemasaran produk ke berbagai toko secara langsung akan saya antarkan sesuai dengan pesanan, dan juga untuk produk pioneer biasanya menjadi pilihan untuk stock barang bagi toko-toko variasi dan audio sitem, sebab kadang-kadang konsumen ingin melihat langsung produk yang akan mereka beli.

4. ASPEK PRODUKSI

4.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Lokasi usaha yang akan saya gunakan untuk menjalankan pengembangan usaha saya kali ini masih menggunakan lokasi usaha saya sebelumnya, dimana tepatnya terletak

dijalan Mayor Ruslan No.1119A (simpang yayasan IBA), ruko tingkat dua. Pemilihan lokasi usaha ini dimaksudkan untuk mendapatkan tempat yang strategis, dimana tepat dipinggir jalan dan sering dilewati oleh masyarakat, sehingga konsumen dapat datang dan melihat langsung karena, tempat yang digunakan strategis dan mudah dijangkau.

4.2 Rencana Tata Letak



Gambar 4.1 Rencana Tata Letak

4.3 Proses Produksi

Untuk proses produksi distributor yang bergerak dibidang pemasaran tidak melakukan proses produksi yang sedemikian rupa, sebab dalam sistem kerja perusahaan hanya menyalurkan berbagai jenis produk ketoko-toko, jadi proses produksinya mungkin saya ganti dengan langkah-langkah proses pemasaran yang akan saya lakukan sebagaimana merupakan sistem kerja saya.

4.4 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Untuk sistem kerja yang bergerak dibidang pemasaran tepatnya dibidang jasa, makan untuk bahan baku produk tidak diperlukan, karena produk yang digunakan adalah produk jadi, jadi perusahaan langsung manjalin hubungan kerja sama dengan Harco Glodok lantai dasar blok D no 169 C-D. (*PIONEER STEREO*) dan *PT. Adap Alam Electronic*, Jl Cideng Barat No. 31AA, Jakarta 10150 Indonesia, dengan sistem pemasaran langsung dengan pemesanan untuk jenis produk yang akan distock, dengan nota jatuh tempo selama 3bulan yang sudah ditetapkan sebelumnya oleh cabang resmi produk pioneer di Jakarta.

4.5 Tenaga Produksi

Perusahaan distributor saya menggunakan 5 orang tenaga kerja, yang terbagi atas 2 orang salesman, 2 orang delivery dan 1 orang administrasi. Dengan keterampilan dari masing-masing pegawai yang memenuhi kriteria yang sudah saya survei atas kenierja mereka sebelum ditempatkan diperusahaan saya. Untuk upah atau gaji tenaga kerja akan diberikan setiap bulanya dan disesuaikan dengan jenis pekerjaan, ditambah dengan hadiah insentif penjualan apabila memenuhi target yang saya berikan.

4.6 Mesin dan Peralatan

Perusahaan distributor Pioneer saya akan menggunakan mesin dan peralatan untuk menunjang kegiatan operasional sehari-hari yang dilakukan perusahaan saya. Untuk jumlah, tidak begitu banyak jenis mesin dan peralatan yang akan saya gunakan, sebab perusahaan saya bergerak dibidang pemasaran yang menjual barang yang sudah ada, disisi lain dapat meminimalisasi biaya modal yang dikeluarkan untuk mesin dan peralatan.

4.7 Tanah, Gedung dan Perlengkapan

Sebagai salah satu sarana yang wajib digunakan untuk membantu kegiatan operasional sehari-hari jelas gedung merupakan hal utama yang harus dipenuhi, untuk itu saya menggunakan gedung dua lantai yang terletak tepat dipinggir jalan Mayor Ruslan Universitas IBA No. 1119A, yang berukuran 15 x 8 m, yang tepatnya lantai dua yang akan saya gunakan sebagai tempat jalannya kegiatan operasional, untuk lantai satu saya gunakan untuk usaha saya sebelumnya dimana masih berkaitan dengan audio sistem mobil.

5. ASPEK KEUANGAN

5.1 Sumber Pendanaan

Tabel 5.1 Sumber Pendanaan Dari Usaha Distributor Pioneer

| Uraian | Persentase | |
|--------------|--------------------|------------------|
| | Jumlah Modal | Persentase Modal |
| Pribadi | 116.856.125 | 56.5% |
| Orang Tua | 89.96.887 | 43.5% |
| Total | 206.825.000 | 100% |

5.2 Kebutuhan Modal dan Investasi

Seluruh modal investasi awal yang mencakup seluruh kebutuhan yang akan digunakan untuk Distributor produk Pioneer saat akan memulai usaha. Dan dari tabel 7.2 diatas modal awal yang dibutuhkan oleh usaha Distributor produk audio Pioneer sebesar Rp. 72.225.000

5.3 Kebutuhan Modal Kerja

Kebutuhan modal kerja yang dibutuhkan oleh Distributor produk audio Pioneer sebesar Rp 134.600.000. Maka dapat disimpulkan total investasi awal yang dibutuhkan oleh distributor produk audio Pioneer sebesar Rp. 206.825.000, dengan perincian modal investasi sebesar Rp. 72.225.000 dan modal kerja sebesar Rp. 134.600.000.

5.4 Analisa Kelayakan Usaha

Analisa kelayakan usaha yang digunakan untuk mengukur nilai uang atau tingkat pengembalian dari investasi yang ditanamkan dalam usaha Distributor produk audio Pioneer pada masa yang akan datang. Untuk mengukur layak atau tidaknya usaha Distributor audio pioneer ini dapat digunakan beberapa metode perhitungan yaitu antara lain menggunakan metode *Payback period*, *Net Present Value*, dan *Internal rate of Return*.

5.4.1 Payback Period

Berdasarkan rumus dan jumlah arus kas bersih, *payback period* nya 1.3 tahun (1 tahun 4 bulan)

5.4.2. Net Present Value

NPV menggunakan *discount rate* dengan *BI rate* sebesar 7.5% (Bank Indonesia, 2013) :Rp. 21.303.637

5.4.3 Internal Rate of Return

Dari hasil diatas, didapat nilai IRR sebesar 14.2 % yang ternyata lebih besar nilainya dibanding nilai *BI rate* sebesar 7.5% sehingga dapat disimpulkan usaha Audio Pioneer layak dan memiliki prospek kedepannya, karena akan memiliki imbal hasil dari setiap penjualannya pertahun.

5.5 Analisa Keuntungan

Analisa keuntungan digunakan untuk melihat jumlah unit dan rupiah yang didapat Fruchi. Untuk mengetahuinya, diperlukan perhitungan BEP (*Break Even Point*). Menurut Drs. Jumingan, BEP atau *Break Even Point* digunakan untuk mengetahui volume penjualan yang harus dicapai pada titik impasnya.

5.6 Laporan Keuangan

Laporan keuangan menurut Amin Widjaja (2000, h.102) adalah laporan yang berisi kondisi keuangan suatu perusahaan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, serta laporan-laporan lainnya. Laporan keuangan dalam suatu usaha sangat diperlukan, karena pihak yang berkepentingan seperti pemilik, manajer atau kreditor dapat mengetahui perkembangan dari kondisi keuangan suatu usaha tersebut. Laporan arus kas adalah laporan yang melaporkan dampak dari aktivitas-aktivitas operasi, investasi dan pendanaan oleh perusahaan pada arus kas selama satu periode akuntansi. Laporan laba rugi adalah laporan yang mengikhtisarkan pendapatan dan pengeluaran perusahaan selama satu periode akuntansi yang biasanya setiap satu kuartal atau satu tahun. (Brigham dan Houston 2009, h.50-59).

DAFTAR PUSTAKA

Anonim 2012, *Jenis Ijin dan Persyaratan*, Diakses pada 14 Desember 2013, dari www.kppt.palembang.go.id.

Anonim 2013, *Jumlah Penduduk Kota Palembang*, Di akses, www.BPS.go.id

Anonim 2013, *Jumlah Peningkatan Kendaraan 2011 - 2012*, Di akses, www.kompas.otomotif.com.

Anonim 2013, *Cabang pioneer PT Adap Alam Electronic*, Di akes www.pioneer.co.id.

Chandra, Tjiptoko dan Adriana 2008, *Target Pasar*, Yogyakarta, Andi

Dr. Sulisyanto 2010, *Payback Period*, Jakarta, Erlangga

F. Bringham, Eugene., Joel F. Houston 2009, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Jakarta, Selamba Empat.

Kotler, Amstrong 2004, *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta, Erlangga

Mulyadi 2001. *Akuntansi Manajemen*, Jakarta, Selamba Empat.

S. Munawir 2010, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi empat, Liberty, Yogyakarta

Seta Atmaja, Lukas 2008, *Teori dan Praktek Manajemen Keuangan*, Yogyakarta, Andi.