

EXECUTIVE SUMMARY

Kebutuhan masyarakat beragama Kristen, Katholik, Budha, Hindu dan Khonghuchu dengan kategori masyarakat menengah terhadap pelayanan kedukaan akan selalu meningkat setiap saat yang disebabkan oleh meningkatnya jumlah kematian di DKI Jakarta. Rumah duka yang ditawarkan saat ini kapasitas ruangan masih cukup terbatas, tidak adanya crematorium, serta informasi harga yang cukup terbatas. Berdasarkan permasalahan tersebut maka kami melihat adanya peluang dengan membuat Sky Garden sebagai pelayanan kedukaan *one-stop service*.

Porter's Five Forces digunakan untuk menganalisa lingkungan eksternal perusahaan. Dari pembobotan lima kekuatan *Porter's Five Forces* dapat disimpulkan bahwa kekuatan bersaing Sky Garden dari industri ini rendah. Hal tersebut menandakan bahwa perusahaan tidak perlu melakukan usaha yang keras untuk dapat meraih keuntungan dari bisnis pelayanan kedukaan.

Competitive Advantage merupakan kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu usaha untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan pesaing pada industri atau pasar yang sama. Dari analisis VRIN bahwa Sky Garden memberikan kemudahan pelayanan kedukaan dengan desain dan kapasitas ruang duka di lokasi yang bagus serta adanya program perencanaan kematian dapat menjadi peluang mendirikan yayasan kedukaan.

Strategi yang diterapkan oleh Sky Garden berdasarkan penilaian *Internal* dan *External* adalah *Growth and Build Corporate Strategy* yang menerapkan Penetrasi, Pengembangan Pasar dan Pengembangan Produk. Sesuai penilaian QSPM matriks bisnis strategi Sky Garden adalah Pengembangan Produk. Strategi marketing Sky Garden adalah *Differentiation Focus Strategy* adalah penerapan strategi fokus mengacu pada strategi di mana perusahaan memilih pasar yang lebih sempit yang merupakan cara perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif.

Marketing mix yang digunakan Sky Garden adalah dengan B2B dan B2C. Pada metode NICE Sky Garden akan bergabung dengan berbagai asosiasi, melakukan perencanaan pertemuan, negosiasi insentif, dan memberikan pengalaman yang tidak akan mempersulit lembaga yang akan bekerja sama dengan Sky Garden. Pada metode 7P, Sky Garden juga akan memperkenalkan produk yang akan ditawarkan ke pasar, informasi harga, channel lembaga yang menjadi target, promosi dari *website* atau sosial media, perekrutan SDM yang kompeten, proses interaksi dengan calon *Customer* dan foto dari bangunan rumah duka.

Perencanaan strategi operasional disusun berdasarkan dengan produk yang ditawarkan antara lain adalah ruang duka, *family room*, kremasi dan rumah abu. Untuk Ruang duka memiliki 3 jenis dengan kapasitas berbeda sesuai dengan yang dibutuhkan pengguna jasa kedukaan beserta dengan *family room* di setiap ruangan.

Proses Kremasi memiliki 2 jenis persemayaman, pengguna jasa dapat memilih tempat peristirahatan terakhir untuk dilarung atau disimpan di rumah abu. Dan jika keluarga ingin memakamkan kami memfasilitasi dari kepengurusan administrasi untuk persyaratan pemakaman sesuai dengan lokasi makam dan mengantar sampai ke tempat makam dengan mobil jenazah yang telah disiapkan.

Perencanaan SDM diawali dengan menentukan nilai perusahaan. Adapun nilai yang kami miliki yaitu *Integrity and Commitment*, *Quality* dan *Communication*. Karyawan Sky Garden pada tahun pertama berjumlah 62 yang terdiri dari karyawan kontrak dan tetap dengan jam kerja *shift* dan *non-shift*. Sky Garden menggunakan konsep manajemen tujuan (*Management by Objectives*) dalam mengevaluasi kinerja para karyawannya. Terdapat dua jenis kompensasi di Yayasan kami yaitu kompensasi langsung dan tidak langsung.

Perencanaan keuangan membantu menentukan apakah sebuah ide perusahaan bisa berkelanjutan dan membuat sebuah perusahaan tetap berada pada posisi sehat. Proyeksi pendapatan menunjukkan positif 5 tahun sebesar Rp20.875.485.000, naik tahun ke 2 dan seterusnya sebesar 24,61%, 27,97%, 29,28%, 30,42%. Untuk Harga Pokok Produksi tahun pertama sebesar Rp9.460.556.000 naik mengikuti proyeksi pendapatan pada tahun ke-5 sebesar 30,83%. Biaya Usaha tahun pertama sebesar Rp 6.871.139.796 pada tahun kelima naik hingga 6,50%. Sehingga Sky Garden mendapatkan laba sebelum pajak tahun pertama sebesar Rp4.543.789.204 dan tahun ke 5 sebesar 44,77%.

Neraca menggambarkan posisi keuangan entitas mengenai aset, kewajiban, dan ekuitas. Nilai asset bersih dari tahun pertama sebesar Rp19.697.883.106 hingga tahun ke 5 Rp33.143.372.316. Nilai kewajiban dari tahun pertama sebesar Rp480.480.180 hingga tahun ke 5 Rp1.604.439.947. Nilai Ekuitas dari tahun pertama Rp19.217.402.926 hingga tahun ke 5 Rp31.538.932.370. Bisnis Sky Garden ini secara plan dan eksekusi menggunakan *Net Present Value* (NPV) masih dalam kategori positif serta layak dijalankan, Pada analisa metode *Internal Rate Return* (IRR) juga menunjukkan nilai yang positif, *Return on Investment* (ROI) juga menunjukkan nilai yang positif dengan rerata diatas 20% sedangkan *Payback Period* (PP) dari bisnis ini juga menunjukkan nilai positif dengan payback 1 tahun 6 bulan.

Terdapat 12 Analisis Risiko yang akan dikelola oleh Sky Garden. Untuk Risiko Kehilangan barang pelanggan dan Indikasi penyakit menular merupakan level risiko sangat tinggi. Setelah melakukan pengukuran terhadap semua risiko yang ada maka langkah selanjutnya yang dilakukan oleh Sky Garden adalah melakukan Mitigasi Risiko untuk merendahkan level risiko. Setelah Mitigasi Risiko dilakukan risiko Kehilangan barang pelanggan dan Indikasi penyakit menular berubah menjadi level risiko Rendah.