

## Feasibility Studi Business Marketing Development and Inovation in CV Bonee Enggenering Bandung Indonesia

Andi Abdul Kadir<sup>1</sup>, Supriadi<sup>2</sup>  
Universitas Teknologi Digital (UTD), Indonesia

### ABSTRACT

The world of business and industry has great potential and can be a major contributor to Indonesia's economic development. This research is the initial stage that provides the foundation for subsequent research with a focus on Innovation Strategy, Product Development and Market Orientation. The goal is to describe the mapping of potential markets with product innovation. product innovation developed to meet the market by determining the road map and research design. The theoretical basis for success in introducing new products to the market depends on market-oriented strategic management. Market orientation is defined as the industry's method of market intelligence relating to current and future customer needs, then spreading the adopted market intelligence results throughout the value chain and the industry's ability to respond. Methodology with literature study was used in this research and analysis. The determination of the Five Competitive Forces (FCF) variable is also measured through key Performance Indicators. The scoring results are then mapped to see the determining factors. The SWOT model is applied to conclude the strengths and opportunities, weaknesses and threats faced by CV Bone engineering to determine competitive strengths and innovation needs.

**Keyword: Innovation, market orientation, product development**

*Corresponding Author:*

**Andi Abdul Kadir,**  
Universitas Teknologi Digital, Indonesia  
Email: [Cvbone99@yahoo.co.id](mailto:Cvbone99@yahoo.co.id)



### 1. PENDAHULUAN

Covid 19 yang melanda Indonesia tak pelak membuat hampir semua sektor tidak stabil. pelaku bisnis yang kreatif dan terus melakukan inovasi serta terobosan2 baru terbukti lebih mampu bertahan di industri bisnis.dua tahun gempuran covid 19 memporak porandakan seluruh sektor. sebagai pebisnis memiliki mental kuat dan tetap tenang dan terus kreatif menjadi keharusan agar tetap menjadi pebisnis handal.

Pasca pandemi covid 19 yang melanda Indonesia, kini pemerintah dan seluruh stake holder berkolaborasi untuk terus bangkit dan pulih. kini trend bisnis semakin menunjukkan kemajuan industri dan geliat bisnis di Indonesia semakin menunjukkan trend positif.

pengusaha dan para pelaku bisnis memiliki peluang yang sangat besar dengan beragam pilihan bisnis. begitupun di bisnis teknik industri bidang usaha ini sangat spesifik dimana pelaku bisnis harus benar benar memahami proses industri baik dari sisi management dan tehnik.

Teknik industri berfokus kepada perancangan, peningkatan, dan pemasangan sistem terintegrasi yang membutuhkan peran manusia, material, peralatan dan energi. Teknik Industri sendiri dibagi menjadi tiga bidang besar. Pertama, sistem manufaktur yang mempelajari peningkatan kualitas, produktivitas, dan efisiensi sistem produksi. Kedua adalah manajemen industri, di mana harus mempelajari manajemen keuangan, manajemen operasional, manajemen inovasi, perencanaan dan pengendalian produksi, dan ekonomi teknik. Ketiga adalah sistem industri dan tekno ekonomi, seperti logistik, statistik, penelitian operasional, dan sistem basis data.

Menggeliatnya kembali ekonomi pasca Covid 19 memunculkan harapan dan optimistis bagi pelaku bisnis dan masyarakat pada umumnya begitupun dengan CV BONE enggenering yang menjadi bagian dari pelaku bisnis kini semakin antusias berinovasi sebagai bagian dari kreatifitas dan meningkatkan kualitas dan keunggulan.

Berdasarkan keadaan ekonomi saat ini yang semakin bangkit dan pulih lebih cepat, sebagai pelaku bisnis CV BONE enggenering sangat optimis di dalam dunia industri bisnis. dengan melakukan langkah langkah strategis kembali melakukan pemetaan, penetrasi pasar, peningkatan management, sumber daya, pemasaran serta kembali membangun kerjasama dan berkolaborasi dengan berbagai pihak.

## 2. METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif bersifat eksplanatori yaitu bersifat penjelasan terhadap topik metode-metode penelitian (Zaluchu, 2018).

Prosedur penelitian adalah langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian berupa metode penelitian, sampel sumber data (kualitatif), instrumen penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data (Sugiyono, 2014).

Adapun prosedur analisis data kualitatif yaitu: mengumpulkan data-data yang bersumber dari buku, dan jurnal-jurnal penelitian yang difokuskan pada topik metode penelitian.

Melihat kemungkinan metode-metode itu digabungkan (mixed method), atau ada dalam metode penelitian dengan satu topik penelitian yang sama. Metode kualitatif disebut metode artistik karena prose, spenelitian bersifat interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan, bersifat studi literature sebagai objek yang dikaji (Borg & Gall D., 1989). sementara metode naturalistik termasuk penelitian kualitatif (Sugiyono, 2014). Sedangkan metode kualitatif bersifat interaktif dengan sumber data supaya memperoleh makna. Hubungan variabel bersifat timbal balik, dan terikat bilai-nilai yang dibawa peneliti dan sumber data (Sugiyono, 2014).

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perusahaan paling sukses saat ini adalah perusahaan paling berhasil dalam berinovasi dan melakukan terobosanBaik perusahaan besar maupun kecil bekerja terus menerus memanfaatkan teknologi baru dan proses manufaktur untuk meningkatkan produk dan layanan.

Perusahaan yang melakukan inovasi dengan benar selalu dihargai di pasar. Sebaliknya, perusahaan yang tidak berinovasi akan dilupakan dalam waktu singkat.

Berikut tiga strategi yang dapat diterapkan untuk memastikan bahwa perusahaan berinovasi dengan benar dan menuai keuntungan, dilansir dari Entrepreneur.

### **Bangun tim yang tepat**

Hal pertama yang sangat penting bagi perusahaan untuk berinovasi adalah tim. Sekelompok orang yang bertanggung jawab atas semua bagian operasi perusahaan akan berinovasi dengan kemampuan terbaik mereka. Dan itu dioptimalkan oleh proses manajemen yang mendorong efisiensi mereka.

Anggota tim harus dipilih secara cermat untuk memastikan bahwa mereka memiliki keterampilan yang diperlukan untuk menyesuaikan dan menambah kapasitas inovatif perusahaan.

Cara pertama untuk mencapainya yakni merekrut orang-orang yang sangat terampil. Sering kali terampil ini merupakan hasil dari penggabungan antara kepercayaan akademis dan pengalaman kerja yang luar biasa.

Inovasi membutuhkan pemikiran kreatif, dan itu tidak selalu disertai dengan nilai A. Karenanya, proses perekrutan harus dirancang khusus untuk mengidentifikasi orang-orang yang tidak hanya pintar, tetapi juga kreatif. Keragaman salah satu kunci tanpanya proses berpikir perusahaan kemungkinan besar akan monolitik. Sebab, sebagian besar anggota tim kemungkinan akan berpikir dengan cara yang samaDengan menambahkan orang dari latar belakang yang berbeda ke tim, Anda akan mendapatkan keuntungan memiliki berbagai perspektif saat menghadapi masalah.

### **Tetap gesit**

Terlepas dari semua upaya terbaik Anda, mungkin saja produk Anda belum mendapat perhatian pasar. Hal terbaik yang dapat Anda lakukan adalah mengadopsi pendekatan yang gesit untuk inovasi. di mulai dengan Minimum Viable Product (MVP), sebuah konsep yang dipopulerkan Eric Ries dalam bukunya The Lean Startup.

Cara ini digunakan untuk menguji reaksi pelanggan dan kemudian beradaptasi untuk mendapat hasil yang lebih baik. MVP adalah produk dengan jumlah fungsionalitas paling sedikit yang dapat Anda bawa ke pasar, dipasarkan ke pelanggan, kemudian diperbarui secara berkala dan berkelanjutan.

elemen strategi dapat digunakan untuk semua jenis pengembangan produk. Elemen strategi ini mencakup fokus pada pengenalan bertahap, pemantauan terus-menerus, dan peningkatan cepat serta pengenalan ulang versi yang lebih baik.

Pendekatan ini dapat menghindari Anda untuk mengeluarkan banyak uang untuk menguji coba produk ke pasar. Dengan cara ini, Anda dapat memastikan bahwa upaya inovasi Anda tetap fleksibel, sehingga Anda dapat mengejar beberapa upaya pengembangan produk sekaligus dan kemudian memfokuskan upaya Anda pada hal yang paling menjanjikan.

#### Dengarkan pelanggan

Mengandalkan pengalaman dan naluri Anda sendiri untuk menciptakan produk dapat menyebabkan ketidakcocokan produk dengan pasar. Maka, luangkan waktu untuk terlibat dengan calon pembeli Anda dan pelajari apa yang mereka inginkan.

Ini bisa dilakukan secara langsung dengan menggunakan focus groups, survei, dan alat lainnya. Atau dengan cara tidak langsung, lewat penelusuran tren Google atau pertanyaan yang ada di situs web pesaing Anda atau forum lain. dan itu kami lakukan di CV bone engineering.

Kuncinya adalah mengumpulkan fitur yang disukai pelanggan tentang apa yang sudah ada di pasar dan apa yang ingin mereka tingkatkan. Lalu, rancang produk Anda perkenalkan fitur inovatif yang memuaskan keinginan pelanggan.

Dalam penelitian, analisis SWOT menjadi penting untuk perusahaan melakukan pemetaan secara menyeluruh.

Analisa SWOT adalah suatu teknik perencanaan strategi yang bermanfaat untuk mengevaluasi kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek.

Strength	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi workshop strategis</li> <li>2. pengalaman di industri teknik 27 thn</li> <li>3. kualitas bahan baku terjamin</li> <li>4. harga sangat kompetitif</li> <li>5. quick respon</li> <li>6. tersedia order berdasarkan permintaan pelanggan</li> <li>7. loyalitas pelanggan</li> </ol>	<p>Strategi SO</p> <p>Berdasarkan pengalaman yg teruji dan pelanggan dengan loyalitas tinggi. Perusahaan akan memberi strategi terbaik</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. konsumen bisa melakukan pemesanan order sesuai keinginan sesuai kebutuhan dengan jaminan dari perusahaan waktu pengerjaan lebih cepat dengan kualitas tetap terjaga.</li> </ol>
Opportunities	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. pangsa pasar luas</li> <li>2. segmen pasar luas</li> <li>3. bisnis yg spesifik (keahlian khusus)</li> <li>4. logistik spesialis</li> <li>5. kebutuhan konsumen</li> </ol>	<p>Strategi WO</p> <p>Strategi WO (Weaknesses-Opportunities) Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. Strateginya;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. memanfaatkan sumber daya manusia semaksimal mungkin</li> <li>2. promosi dengan memanfaatkan teknologi dan bergabung di semua market place dan aktif di semua platform media sosial</li> </ol>
Weakness	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. minimnya pelatihan untuk bidang SDM di bidang manajemen</li> <li>2. pemanfaatan digital Belum maksimal</li> <li>3. pemasaran kesemua platform digital dan media sosial baru dimulai</li> </ol>	<p>Strategi ST (Strengths-Threats) Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.</p> <p>Strategi:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. bahan baku ready stock</li> <li>2. harga bisa dibawah kompetitor sekalipun bahan baku harga nya sedang naik.</li> <li>3. inovasi terus menerus</li> </ol>
Threats	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. kompetitor</li> <li>2. fluktuatifnya harga bahan baku</li> </ol>	<p>Strategi WT (Weaknesses-Threats) Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman.</p> <p>Strategi yg dilakukan;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berupaya eksis mengikuti trend market digital</li> <li>2. tetap menjaga mutu produk</li> <li>3. melakukan ekspansi</li> </ol>

Berdasarkan serangkaian proses wawancara diskusi dan data obserasi, data lingkungan eksternal serta internal yang bertujuan untuk pengembangan pemasaran serta inovasi di CV bonee enggenering, ada beberapa strage pada beberapa aspek

Decoupling	CV Bonee Enggenering memiliki workshop strategis dengan pengalaman teruji dan terbukti. puluhan tahun kerjasama dan kolaborasi dengan banyak industri besar di Jawa Barat serta menjadi partner dengan proyek proyek BUMN sehingga meningkatkan kepercayaan publik dan konsumen. Melakukan terobosan inovasi diberbagai hal. konsumen yang membutuhkan dan menginginkan produk bisa request by order kapanpun.
Manajement bisnis	CV Bone Enggenering memiliki road map yg jelas yang tertuang melalui visi misi, penyempurnaan organisasi dan berkomitmen tinggi. terbukti eksistensinya kini sudah 30 tahun berkiprah di bisnis industri teknik. terus melakukan terobosan.
Pemasaran dan inovasi	CV Bone Enggenering melakukan penerapan metode pemasaran yang baru serta peningkatan signifikan pada pengemasan dan desain produk, penempatan produk, promosi produk, dan harga by request. Inovasi yg diciptakan saat ini adalah Menciptakan sebuah produk bersama pelanggan, bukan hanya menciptakan produk untuk pelanggan. Menjadikan semua anggota tim di cv Bone enggenering sebagai orang yang penting. Memperhatikan Pengalaman Pelanggan Aktif di seluruh market place serta terlibat sebagai sponsor di berbagai kegiatan. Mengukur keberhasilan Pemasaran dengan Inovasi di CV Bone enggenering dengan melihat: Segmentasi Pasar, Penetapan Target Pasar. Diferensiasi dan Posisi Pasar.
Operasional	CV Bone Enggenering memiliki workshop dan toko serta pusat produksi yang tersebar dan strategis dipusat kota. tujuannya adalah agar konsumen mudah mengakses. Sehingga tujuan mewujudkan pengembangan pemasaran bisa tercapai. Hari libur dan hari Minggu untuk case tertentu untuk pemesanan dan negosiasi harga dan kerjasama tetap dilakukan. Memanfaatkan SDM dan aktif promosi di semua market place secara maksimal. cvbone enggenering juga memperhatikan hak hal mereka dengan manusiawi.
SDM	Struktur organisasi baik SDM terlatih. memiliki job disk yg jelas. Terus meningkatkan kapasitas dan kualitas dengan akan dilakukannya pelatihan pelatihan.
Keuangan	Membuat laporan keuangan. saat ini berkala dilakukan Tentukan porsi keuangan. secara proporsional Mengontrol kelancaran kas. arus kas selalu terpantau
Manajemen Resiko	Identifikasi Risiko. Mengidentifikasi bentuk-bentuk risiko. Melakukan analisis terhadap setiap alternatif. Memutuskan satu alternatif. Melaksanakan alternatif yang dipilih. Mengontrol alternatif yang dipilih. Ini yang akan sudah dilakukan dan akan terus disempurnakan oleh CV Bonee Enggenering.

Fase pengembangan bisnis CV Bone Enggenering terus Dilakukan dan terus dibenahi. segala aspek yang perlu penyempurnaan akan menjadi fokus ke depan. sampai saat ini perputaran kas cukup sehat. cv Bone enggenering memiliki total 40 karyawan yang tetap dipertahankan sekalipun dalam keadaan pandemi yg

(Andi Abdul Kadir)

melanda Indonesia selama 2 tahun. total Aset CV Bone 50 milyar dan liability hanya 7 % dari total aset. memiliki kas dicadangkan untuk penggunaan dana untuk kondisi kondisi darurat.

Keuntungan laba kotor perbulan raya rata mencapai 600 sampai dengan 700jt. biaya yang dikeluarkan 325. 000. total laba bersih plus minus 275 jtsampai dengan 375 jt

Berdasarkan data-data keuangan diketahui tingkat profitabilitas dari pengembangan usaha ini yang cukup prospektif yaitu dengan tingkat cost ratio 1.78% dana berputar cukup baik tidak banyak mengendap. DER 1,35 kategori sedang dianggap baik karena berani ekspansi. Return on Asset (ROA) 67%, Return on Equity (ROE) 83%, dan Return on Investment (ROI) 57%. Sementara itu untuk analisa kelayakan investasi diperoleh lama payback period dalam 9 bulan, Net Present Value (NPV) yang positif, Tingkat Internal Rate of Return (IRR) yang diatas suku bunga rata-rata, serta profitabilitas index 1,33.

#### 4. KESIMPULAN

Dari pemaparan, pembahasan dan analisa hasil kajian diatas maka ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut:

CV Bone Enggenering memiliki visi misi. sehingga memiliki dukungan untuk mengembangkan usahanya. memiliki struktur organisasi sehingga memudahkan menentukan dan mengambil keputusan dengan cepat dan tepat.

Ratio keuangan CV Bone sangat baik. memiliki keuntungan terus meningkat see sehingga hasil penelitian dianggap layak untuk melakukan inovasi dan ekspansi.

Prospek bisnis pada CV Bone enggenering Sangat baik. layak di lanjutkan dan dikembangkan. semua aspek memenuhi persyaratan sebagai pereusahaan yang sehat. hanya perlu terus melakukan inovasi Serta terobosan tanpa henti.

Berdasarkan analisa peluang dan risiko yang ada serta hasil analisa inovasi pada aspek manajemen, pemasaran, aspek SDM, Operasional, dan keuangannya maka disimpulkan bahwa CV Bonee Enggenering melakukan investasi pengembangan bisnis. CV Bone harus menyempurnakan penggunaan teknologi secara massif, layak dan direkomendasi untuk dijalankan

#### DAFTAR PUSTAKA

- Djarmiko, Budi. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Bandung; STEMBI-Bandung Business School.
- Michael Gall, Thomas Grechenig and Mogens Bjerre. (2011). Assessing The Feasibility of Developing a
- Yusuf, Muri. (2017). Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan. Jakarta: Kencana.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Prentice Hall.
- Noor, Juliansyah. (2017). Metode Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah. Jakarta: Kencana.
- Hawkin, Katleen L. & Peter A. Turla. 1986. Test Your Entrepreneurial IQ. Barbara Publisher
- Hendra Ardiansyah. 2011. "Analisis Kompetensi Kewirausahaan, Perilaku Kewirausahaan, dan Deferensiasi Produk Industri Mebel". Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan. Vol 12, (4), 186-195
- Joesron, Tati Suhartati. 2002. Teori Ekonomi Mikro.