



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

© Hak cipta milik IBI RKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Pada bagian bab ini penulis akan menuliskan beberapa ringkasan kegiatan usaha. Seluruh kegiatan usaha akan mencakup 8 hal yaitu: konsep bisnis, visi dan misi perusahaan, produk atau jasa, persaingan, target dan ukuran pasar, strategi pemasaran, tim manajemen, dan kelayakan keuangan.

Berikut penulis akan memperjelasnya kedalam beberapa paragraf yang memuat isi ringkasan seluruh perencanaan bisnis ini:

1. Konsep Bisnis.

Pempek 707 adalah bisnis rumah makan yang mengedepankan kualitas cita rasa makanan khas daerah dimana menu utamanya adalah pempek serta tempat pembelian minuman serta *snack* ringan yang sehat. Konsep dari bisnis ini adalah menyediakan makanan berkualitas baik dengan harga yang cukup terjangkau. Makanan serta minuman yang disediakan antara lain mengandung banyak manfaat bagi tubuh serta praktis untuk dikonsumsi, sehingga orang tidak perlu menghabiskan uang banyak untuk mengonsumsi makanan yang hemat, sehat serta nikmat tetapi mengandung manfaat yang baik bagi tubuh.

2. Visi dan Misi Perusahaan.

Visi dari usaha ini adalah menjadi salah satu tempat favorit masyarakat di Bandar Lampung dengan memiliki keunikan bisnis kreatif.

Misi dari usaha ini antara lain, memberikan kualitas dan pelayanan yang terbaik kepada konsumen. Menjadikan usaha kuliner ini sebagai tempat favorit dengan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



memberikan dasar pemikiran pempek kreatif di kalangan konsumen, sebagai *brand image* untuk wilayah Bandar Lampung dan sekitarnya.

Tujuan yang ingin dicapai untuk kedepannya antara lain seperti mencapai target yang telah ditentukan tiap bulannya. Berusaha menjadikan tempat ini sebagai favorit untuk semua kalangan yang berkunjung, seperti dari segi usia maupun ekonomi di Bandar Lampung.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3 Produk atau Jasa.

Produk yang disediakan oleh rumah makan ini adalah pempek adaan, pempek lenjer, pempek keju, pempek sosis, kapal selam, pempek dos, pempek hitam, pempek merah, pempek hijau, es kelapa muda, es kacang merah, teh manis, kemplang berukuran sedang dan besar, keripik singkong, air putih, *fruit tea*. Selanjutnya adalah produk keripik pisang coklat, moka dan susu.

4 Persaingan.

Berdasarkan tabel 3.4 dapat kita lihat bahwa skor yang tertera disana tidak ada perbedaan yang terlalu jauh, dimana Pempek 707 mempunyai jumlah skor sebesar 3,37. Pempek Nori mempunyai skor sebesar 3,38 sedangkan Pempek 123 memiliki skor 3,57. Hasil tersebut menandakan bahwa tidak ada perbedaan yang cukup besar. Sebagai pendatang baru bisnis ini memerlukan usaha yang lebih keras agar memperoleh skor yang maksimal, akan tetapi usaha ini tidak kalah saing dibandingkan kedua competitor lainnya.

5 Target dan Ukuran Pasar.

Target konsumen usaha makanan ini di khususkan untuk semua kalangan secara umur seperti anak sekolah, mahasiswa hingga pekerja kantoran maupun wiraswasta. Usaha ini mempunyai target konsumen dari kelas ekonomi menengah hingga atas.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



6. Strategi Pemasaran.

Ⓒ Teknik pemasaran yang digunakan menggunakan cara menyebarkan seluruh banner di tempat public yang ramai, memasang banner agar terlihat jenis makanan yang disediakan serta yang lebih penting adalah menggunakan *internet marketing* secara gratis bisa melalui *facebook, instagram*. Cara lainnya yang dapat digunakan adalah dengan membayar para pemilik akun sosial media yang sudah terkenal dalam bidang kuliner di kota Bandar Lampung untuk mempromosikan usaha ini.

7. Tim Manajemen.

Usaha ini terdiri beberapa bagian yaitu yang paling tinggi jabatannya adalah seorang manajer. Bagian lainnya antara lain seperti bagian produksi, keuangan dan pemasaran. Manajer memiliki tanggung jawab penuh untuk mengawasi seluruh bawahannya yang berjumlah 6 orang. 3 orang pada bagian produksi, 2 orang pada bagian pemasaran, serta 1 orang dibagian keuangan. Pemilik bisnis akan selalu memanfaatkan segala sumber informasi yang diperoleh pihak internal untuk memenuhi kepuasan pelanggan, serta sumber luar untuk memanfaatkan peluang yang ada agar bisnis tidak kalah dalam persaingan. Pelajaran tentang memilih *supplier* yang menguntungkan akan membuat bisnis menjadi efisien dalam pembiayaan bahan bakunya. Kekurangan yang ada dalam pihak internal diharapkan kedepannya akan selalu diperbaiki sehingga suatu saat mungkin kelemahan ini akan tertutupi bahkan dapat menjadi kekuatan dalam berbisnis. Kenyamanan tim kerja perlu diperhatikan agar pegawai yang sudah bekerja dengan sangat baik selalu bertahan, maka dari hal tersebut harus dibuat sebuah daftar masukan tentang kepuasan bekerja pada usaha ini. Jika adanya indikasi kurangnya kepuasan bekerja, maka pegawai tersebut perlu dipanggil untuk berbicara dengan manajer. Hal ini dilakukan agar tim kerja yang baik dapat terbentuk sehingga setiap divisi dapat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



melaksanakan apa yang sudah tertulis dalam tugasnya. Perkembangan teknologi serta naiknya pendapatan penduduk setiap tahunnya harus dimanfaatkan sehingga bisnis ini dapat bertahan dalam waktu yang lama, seperti mencari informasi strategi apa yang dilakukan pihak eksternal untuk meningkatkan pangsa pasarnya. Apabila pesaing melakukan inovasi baru dalam bisnisnya, maka hal tersebut harus di evaluasi yang berujung pada pengambilan aksi. Seperti pemanfaatan aplikasi seperti *Go-Jek*, *Grab*, *Uber* jika sudah ada di kota Bandar Lampung, maka pemilik akan mengintrigasikan aktivitas usaha ini dengan layanan aplikasi tersebut.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

8 Kelayakan Keuangan.

Pada perusahaan ini telah dilakukan beberapa analisis keuangan, yaitu *net present value* (NPV) dengan nilai Rp 345.354.344,00 *internal rate of return* (IRR) dengan nilai 35,02% > 11,35%, *payback period* (PP) 2 tahun 4 bulan 26 hari dari 5 tahun, dan *profitability index* (PI) dengan nilai 1,720908207 > 1. Dari perhitungan yang sudah dilakukan dapat dikatakan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Rekomendasi visibilitas usaha yang dapat dilakukan untuk menjalankan bisnis rumah makan ini antara lain harus mementingkan kepuasan pelanggan, serta terus meningkatkan pelayanan yang memudahkan setiap pelanggan untuk memesan makanan. Selain itu menu yang berada pada usaha harus memiliki suatu keunikan tersendiri agar membenak di *mindset* (benak) konsumen. Pembelian agar bahan baku tidak cepat kadaluarsa, perlu dipelajari dengan cara membuat perkiraan kapan waktu yang tepat untuk melakukan pembelian bahan baku.

Selalu mendengarkan *feedback* dari konsumen yang datang, apabila mendapat *feedback positive* maka apapun hal tersebut harus dipertahankan agar konsumen

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

tersebut bisa menjadi pelanggan tetap nantinya. *Feedback positive* juga bisa membuat penilaian konsumen terhadap usaha menjadi lebih baik, sehingga nantinya konsumen tersebut bisa membuat rekomendasi kepada kerabat terdekatnya (*word of mouth*). Manajer harus mengambil tindakan tegas jika perusahaan mendapat *feedback negative*.

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

