

## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha

##### 1. Konsep Bisnis

Bingke Kite adalah bisnis yang bergerak di bidang kuliner yang khusus menjual kue Bingke Khas dari daerah Pontianak. Konsep bisnis dari Bingke Kite ialah menyediakan kue dengan cita rasa lokal sehingga menjadi oleh-oleh khas dari daerah Pontianak. Selain itu, Bingke Kite memiliki suatu konsep bisnis lainnya yaitu mendesain toko yang bernuansa Negara Jepang karena kue Bingke yang mirip dengan bunga Sakura yang bertujuan dapat membawa trend baru dalam dunia kuliner di daerah Pontianak.

##### 2. Visi dan Misi Perusahaan

- a. Visi : Mengembangkan dan Menyebarkan Kue Bingke Khas Pontianak sampai Ranah Internasional.
- b. Misi : Memberikan Kepuasan Pelanggan dengan Menggunakan Bahan Baku yang Berkualitas Tinggi.
- c. Tujuan

Tujuan memiliki 2 segmentasi sesuai dengan jangka waktunya, yaitu:





- Tujuan jangka pendek :
  - a. Memberikan kepuasan dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan
  - b. Bingke Kite dapat dikenal oleh konsumen sebagai toko oleh-oleh di Pontianak
- Tujuan jangka panjang :
  - a. Membuka cabang baru di dalam negeri dan luar negeri
  - b. Membuat inovasi pada Kue Bingke
  - c. Menjadikan Kue bingke sebagai ciri khas utama dari oleh-oleh Pontianak

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### 3. Produk

Produk Bingke Kite merupakan kue khas dari daerah Pontianak. Kue Bingke yang diproduksi menggunakan bahan-bahan yang berkualitas tinggi dan terjamin akan kebersihan produknya. Kue Bingke yang dijual kisaran harga Rp 19.000 per buah. Varian rasa yang ditawarkan untuk pertama kali masih yang original, untuk kedepannya Bingke Kite akan menambahkan beberapa varian rasa sesuai dengan permintaan dari konsumen.

### 4. Persaingan

Pesaing merupakan hal yang wajar dan pasti akan dihadapi oleh setiap pebisnis. Perusahaan membutuhkan informasi-informasi mengenai data perusahaan pesaing guna merencanakan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk bersaing secara efektif. Pesaing dari Bingke Kite adalah Bingke Sakura dan Bingke Al-Fajar. Produk yang ditawarkan oleh kedua pesaing sama seperti Bingke Kite. Dari analisis *Competitive Profile Matrix* ( CPM ), Bingke Kite memperoleh poin sebesar 3,37, sedangkan untuk Bingke Sakura memperoleh poin sebesar 3,19 (dibawah Bingke Kite)

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dan Bingke Al-Fajar memperoleh poin sebesar 3,05 (dibawah Bingke Kite dan Bingke Sakura). Bingke Kite memiliki kekuatan dibanding pesaing yaitu cita rasa, Lokasi usaha, Promosi dan pelayanan. Sedangkan kelemahan dari Bingke Kite adalah merek yang belum dikenal oleh para konsumen.

## 5 Target dan Ukuran Pasar

Target pasar Bingke Kite adalah pria dan wanita usia 18 sampai 55 tahun, dan juga ditargetkan untuk konsumen pendatang ke Pontianak maupun penduduk dari Pontianak itu sendiri. Tidak hanya itu, Bingke Kite Memposisikan diri sebagai toko oleh-oleh kue Bingke pertama di Pontianak. Sehingga toko Bingke Kite bisa selalu diingat oleh konsumen.

## 6 Strategi Pemasaran

Bingke Kite terdapat 3 strategi Pemasaran, yaitu :

- Media Sosial seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *Path*. Penggunaan media sosial tidak ada batasannya sehingga dapat menjangkau semua konsumen dari berbagai jenis latar belakang dan lokasi.
- Brosur, yang akan disebarakan di daerah pertokoan Pontianak serta di bandara agar diketahui oleh para pendatang dari luar daerah Pontianak.
- Sistem Diskon sebesar 20%, Untuk setiap pembelian Bingke Kite pada bulan pertama. Diskon ini sebagai daya tarik untuk konsumen mencoba produk dari Bingke Kite.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



## 7. Tim Manajemen

**C Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**  
Bingke Kite merupakan bisnis dengan struktur organisasi sederhana, yang hirarki tertinggi berada di Manajer dan langsung membawahi 2 bagian yaitu produksi serta administrasi & servis. Pada bagian produksi terdapat 2 orang juru masak. Bagian administrasi dan servis membutuhkan 2 orang yaitu pelayan dan kasir. Tugas manajer sendiri yaitu melakukan pengawasan langsung terhadap semua karyawan yang berada di bingke Kite dan bertanggung jawab atas keberlangsungan bisnis.

## 8. Kelayakan Keuangan

Penulis telah melakukan berbagai macam analisis keuangan untuk menentukan apakah usaha Bingke Kite layak untuk dijalankan. Analisis keuangan yang dilakukan yaitu nilai BEP, *net present value* ( NPV ), *internal rate of return* ( IRR ), dan *payback period* ( PP ). Hasilnya diperoleh bahwa pada BEP nilai Sales lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan, untuk NPV didapat yaitu 191.520.552, untuk IRR sendiri diperoleh nilai sebesar 36,06% lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 11,36%, sedangkan untuk *Payback Period* diperoleh 2 tahun 6 bulan 25 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis Bingke Kite layak untuk dijalankan.

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.