

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep bisnis

Konsep dari *YoJuice* adalah menjual minuman buah yang dikombinasikan dengan *Yogurt* yang memiliki cita rasa yang asam, sehingga perpaduan antara buah dan *Yogurt* memberikan rasa jus buah yang khas yang memberikan sensasi jus buah yang berbeda. Buah buahan yang digunakan dalam pembuatan jus, menggunakan buah buahan segar yang dibekukan sehingga buah buahan tersebut akan tetap segar ketika diolah menjadi jus yang segar. Dengan menggunakan buah buahan yang dibekukan, maka buah buahan yang ada dapat tersimpan lebih lama dan akan memberikan persediaan yang cukup untuk konsumen.

2. Visi dan Misi perusahaan

Visi dari *YoJuice* yaitu : Menjadi usaha yang menyediakan *juice* buah segar yang unik dan menyehatkan terbaik di Jakarta.

Misi dari *YoJuice* yaitu: Memberikan pelayanan terbaik dan menyediakan *juice* segar yang berkualitas dan menyehatkan bagi masyarakat Jakarta

Tujuan dari *YoJuice* yaitu:

1. Jangka Pendek: Meningkatkan EAT sebesar 20% dan menambah variasi menu *YoJuice*.



2. Jangka Menengah: Memaksimalkan proses operasi dan melakukan pengembangan segmen produk olahan baru.
3. Jangka Panjang: Dapat dikenal secara luas di pasar Indonesia dan pasar Internasional

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

3. Produk / jasa

Produk utama dari *YoJuice* adalah minuman olahan buah-buahan segar yang dipadukan dengan *Yogurt* sebagai bahan pembuatannya, sehingga memberikan cita rasa yang unik dan berbeda dengan jus buah pada umumnya.

Berikut ini merupakan daftar produk yang dijual di *YoJuice*:

**Tabel 9.1
Produk *YoJuice***

No.	Jus Buah
1	Apel
2	Jeruk
3	Nanas
4	Mangga
5	Sirsak
6	Durian
7	Pisang
8	Lemon
9	Kelapa
10	Tomat
11	Buah Naga
12	Alpukat
13	Stroberi
14	Melon
15	Semangka
16	Jambu
No.	Topping
1	Kiwi
2	Markisa
3	Leci
4	Anggur
5	Mangga
6	Jeruk

Sumber: *YoJuice* 2017



4. Persaingan

C Persaingan dalam industri minuman buah-buahan sangat tinggi karena memiliki banyak pesaing, di daerah Kelapa Gading terdapat 2 pesaing yang yaitu *Chatime* dan *JambaJuice*.

Dalam Analisis CPM, didapatkan Total *Weighted Score* untuk *YoJuice*, *Chatime* dan *JambaJuice* sebanyak 3.46, 3 dan 2.41 secara berurutan. *YoJuice* memiliki kekuatan di bagian Harga, Pelayanan dan ketersediaan produk yang dibuat lebih baik dengan yang ada di pesaingnya.

5 Target dan ukuran pasar

Target *YoJuice* adalah konsumen dengan segala usia dan jenis kelamin terutama yang berada di daerah Jakarta, dan juga konsumen yang menyadari pentingnya konsumsi buah bagi kesehatan mereka.

6 Strategi pemasaran

Berikut merupakan promosi yang dilakukan oleh *YoJuice*:

1. Media sosial

Media sosial merupakan sarana promosi yang sangat mudah dan cepat untuk dilakukan. Karena media sosial dapat menjangkau konsumen secara luas dengan cepat. Oleh karena itu *YoJuice* memiliki media sosial seperti Instagram dan facebook untuk memberikan informasi dan promosi yang dilakukan oleh *YoJuice*.

2. Free tester

Tester disediakan dalam rangka untuk mengenalkan produk *YoJuice* pada konsumen, *tester* yang diberikan akan bervariasi, sehingga konsumen dapat merasakan variasi produk yang dimiliki *YoJuice*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.



3. *YoJuice Card*

YoJuice Card dibuat untuk memberikan kemudahan bagi konsumen, dengan memiliki *YoJuice Card*, maka konsumen akan mendapatkan keuntungan, seperti poin yang nantinya dapat ditukarkan dengan jus. Untuk perhitungan poin, setiap konsumen membeli 1 produk Untuk perhitungan poin, setiap konsumen membeli 1 produk *YoJuice* maka akan mendapatkan poin, untuk produk regular sebesar 1 poin dan untuk produk large 2 poin, setelah mengumpulkan 10 poin, maka dapat ditukarkan oleh 1 produk *YoJuice* ukuran regular. Diasumsikan dalam setahun ada 1200 *free juice* dan akan meningkat sebesar 7% setiap tahunnya.

4. Brosur

Brosur digunakan untuk mempromosikan variasi produk yang dimiliki *YoJuice* serta memberikan informasi tentang promosi dan lokasi untuk membeli produk *YoJuice*.

7. Tim manajemen

Struktur Organisasi terdiri dari 4 orang, 1 orang Manajer yang mengerjakan fungsi-fungsi manajerial yang membawahi 2 orang staff produksi dan 1 orang Kasir. Manajer melakukan kontrol terhadap keseluruhan proses bisnis dimulai dari semua divisi yang ada agar sesuai dengan yang direncanakan, memberikan pengarahan, mengatur keuangan perusahaan, SDM, pemasaran, dan persediaan bahan dan peralatan.

8. Kelayakan keuangan

Berikut ini adalah Ringkasan dari Kelayakan Keuangan *YoJuice*

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

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.



Tabel 9.2
Ringkasan Kelayakan Keuangan *YoJuice*

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Break Even Point</i>	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan per tahun > BEP per tahun	Layak
<i>Net Present Value</i>	0	377.026.739	Layak
<i>Internal Rate of Return</i>	11,36%	47,55%	Layak
<i>Payback Period</i>	5 Tahun	2 tahun 5 bulan dan 16 hari	Layak
<i>Profitability Index</i>	1	2,75747297	Layak

Sumber: Tabel 7.25, Tabel 7.27, Tabel 7.28, Tabel 7.29 dan data yang diolah.

Dari Tabel diatas dapat disimpulkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan karena telah memenuhi semua batas kelayakan yang ditetapkan dari 5 analisis tersebut..

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Untuk dapat menjalankan bisnis *YoJuice* dengan lebih maksimal, tentunya dibutuhkan beberapa hal yang harus dipelajari sebelumnya. Yaitu dengan mempelajari bagaimana mengelola hubungan baik dengan para *supplier YoJuice*, ketika menerima buah-buahan sebaiknya dilakukan pengecekan kualitas buah buahan yang rusak untuk dilakukan retur dan penggantian buah. Selain itu, perlu juga mengembangkan ide, untuk menambah variasi produk yang ada di *YoJuice*, sehingga dapat meningkatkan daya tarik 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.