



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha

Roti telah dikenal oleh masyarakat Indonesia sejak lama, sebagai salah satu makanan yang kerap dikonsumsi setiap harinya. Roti dapat dikonsumsi sebagai sarapan ataupun cemilan. Tidak jarang pula roti dianggap sebagai pengganti makanan pokok.

Belakangan ini, minat masyarakat Indonesia terhadap roti semakin meningkat semenjak bermunculan toko-toko roti yang menjual bermacam-macam roti baik secara berskala besar maupun kecil, roti-roti ini dijual dari yang tampilan sederhana sampai yang menarik dan dalam berbagai jenis varian.

Sebagai contoh adalah Sari Roti salah satu perusahaan roti di Indonesia yang namanya sudah tidak asing lagi di telinga masyarakat Indonesia. Pada gambar dibawah ini adalah kinerja PT Nippon Indosari Corpindo Tbk (Sari Roti) dari tahun 2013 sampai 2017 yang menunjukkan bahwa penjualan PT Nippon Indosari Corpindo Tbk (Sari Roti) setiap tahunnya mengalami peningkatan. Hal ini membuktikan peluang bisnis roti di Indonesia semakin besar setiap tahunnya sehingga penulis cukup yakin untuk membangun toko roti dikarenakan peluangnya yang cukup besar. Berikut ini adalah visi dan misi dari Roti Manisku:

4. Visi dari Roti Manisku sebagai berikut;

Menjadikan Roti Manisku toko roti yang dikenal luas akan kualitas dari produk yang ditawarkan kepada konsumen di DKI Jakarta.



5. Misi dari Roti Maniskusendiri adalah;
  - a. Menjadi toko rotiterbaik yang berada di DKI Jakarta.
  - b. Memberikan bahan-bahan berkualitas baik yang menjadi kelebihan dari Roti Manisku yang ditawarkan kepada masyarakat.

Adapun jenis-jenis roti yang dijual oleh Roti Manisku dan deskripsi setiap produk, sebagai berikut:

1. Roti Coklat
2. Roti Keju
3. Roti Srikaya
4. Roti Kacang Merah
5. Roti Vanila

Adapun pesaing langsung yang perlu dihadapi oleh Roti Maniskuyaitu Soes Merdeka dan *Jessy Bread*. Kedua pesaing tersebut menawarkan produk yang hampir sama dengan Roti Manisku, untuk itu perlu adanya strategi untuk mencapai keunggulan promosi dan meningkatkan kualitas.

Seperti halnya bisnis yang lain, diperlukan srategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan merek dan produk yang ditawarkan sebuah usaha. untuk itu Roti Maniskujuga memiliki strategi pemasaran, yaitu menggunakan program periklanan, pemasaran langsung. Selain itu, media promosi yang digunakan adalah yang secara massal, hal ini disebabkan target konsumen yang ditetapkan Roti Manisku.

Hak Cipta Ditundun Undang-Undang  
Hak Cipta Ditundun 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 IBKKG.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Pemasaran langsung akan digunakan Roti Maniskusebagai langkah awal dalam kegiatan pemasaran, yaitu dengan langsung melakukan promosi kepada target pelanggan melalui media komunikasi seperti pemberian brosur, kartu nama, serta pengadaan web, media sosialsebagai pengenalan profil usaha.

Sebagai usaha yang profesional dan mampu diandalkan, dibutuhkan sumber daya manusia yang juga turut memberikan dampak positif bagi usaha. demi mewujudkan hal tersebut Roti Maniskumelakukan training bagi setiap karyawan yang tergabung. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan karyawan dalam usaha roti. Saat ini direncanakan tim dalam Roti Maniskuakan berjumlah lima orang yang terdiri dari satu orang Manajer, satu orang kasir, dan tiga orang karyawan operasional.

Proyeksi penjualan pada tahun 2018 atau selama 12 bulan adalah sebesar Rp. 810.000.000 dengan laba kotor sebesar Rp. 208.072.300- Pajak yang ditetapkan pemerintah adalah 1% dari penjualan, maka pajak yang harus dibayar pada periode 2018 adalah sebesar Rp.8.100.000. Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diperkirakan bahwa laba bersih (EAT) yang dihasilkan pada periode 2018 adalah sebesar Rp.199.972.300,-.

Pendirian usaha Roti Maniskumembutuhkan anggaran dana sebesar Rp.533.000.000,- dengan menggunakan modal sendiri yang berasal dari pinjaman orang tua kepada penulis. Dana tersebut nantinya akan digunakan untuk sewa tempat usaha sebesar Rp.925.000.000, Biaya peralatan dapur dan kantor sebesar Rp.163.491.000, biaya perlengkapan dapur dan kantor sebesar Rp.8.920.000, biaya gaji + THR pegawai sebesar Rp.247.874.250, biaya pemasaran sebesar Rp.7.175.000, biaya internet Rp.3.900.000, biaya



pemeliharaan sebesar Rp.11.710.000, biaya listrik, air, telepon sebesar Rp.17.645.000, biaya bahan baku awal sebesar Rp.97.278.900, dan terakhir adalah saldo awal kas sebesar Rp.50.000.000, yang berasal dari tabungan pribadi pemilik.

## B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan pada BAB VII, maka kelayakan Roti Manisku dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis *Break Even Point (BEP)* dapat disimpulkan Roti Manisku bahwa seluruh penjualan Roti Manisku setiap tahunnya mampu melebihi nilai *Break Even Point*. Oleh karena itu, berdasarkan analisis *Break Even Point*, dapat disimpulkan Roti Manisku layak untuk dijalankan.
2. Melalui analisis *Net Present Value (NPV)* dapat disimpulkan bahwa NPV bernilai positif dengan nilai Rp.584.486.525 atas selisih dari total PV arus kas bersih yang bernilai Rp.42.858.269 PV investasi Rp.694.689.900. Oleh karena itu berdasarkan perhitungan *Net Present Value*, Roti Manisku dikatakan layak untuk dijalankan.
3. Melalui analisis *Internal rate of return* yang dihasilkan adalah sebesar 38%. Hasil IRR yang diperoleh lebih besar dari *discount factor* sebelumnya, yaitu 12%. Dengan kata lain IRR bernilai positif dan dapat disimpulkan bahwa Roti Manisku layak untuk dijalankan.
4. Melalui analisis *Payback Period* diperoleh hasilnya sebesar 3,50. Angka tersebut menunjukkan bahwa *Payback Periode* yang dimiliki Usaha Roti Manisku adalah selama 3,5 tahun. Umur *Payback Periode* tersebut jika dihitung kembali akan menjadi 3 tahun 6

bulan 3 hari. Dimana saat mencapai 3 tahun 6 bulan 3 hari , seluruh investasi yang disalurkan dalam mendirikan bisnis akan kembali. Berdasarkan hasil *Payback Periode* juga Roti Maniskudikatakan layak untuk dijalankan karena lamanya waktu pengembalian kurang dari lamanya investasi.

Berdasarkan metode analisis kelayakan usaha tersebut, dapat disimpulkan bahwa Roti Maniskumenuhi segala aspek dari analisis kelayakan usaha. Oleh karena itu, Roti Maniskuini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.