

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Ide pembuatan bisnis PURE Coffee terinspirasi dari trend minuman kopi yang sedang terus menerus meningkat, serta luasnya kegunaan atau manfaat dari tanaman kopi, baik yang sudah banyak dimanfaatkan seperti minuman kopi, maupun yang belum terlalu dimanfaatkan seperti produk olahan dari ampas kopi. Selain itu, alasan mengapa PURE Coffee dibuka di daerah Kelapa Gading adalah karena jumlah penduduk di kawasan DKI Jakarta diperkirakan akan menyentuh angka hingga 10 juta jiwa pada tahun 2021, yang berarti besar pangsa pasar dari PURE Coffee dapat dikatakan cukup besar dan berpotensi.

2. Visi dan Misi

Visi dari PURE Coffee:

"Menjadi Cafe penjual kopi yang dikenal luas di Indonesia"

Misi dari PURE Coffee:

- Menyediakan produk minuman kopi dan makanan cemilan dengan kualitas dan kebersihan yang baik dan terjaga.
- Selalu memberikan pelayanan atau service yang terbaik kepada konsumen.
- Selalu menjaga kebersihan dan kenyamanan dari outlet.
- Menjunjung tinggi kejujuran dan etika dalam bekerja.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



3. Produk/Jasa

Produk yang dijual oleh PURE Coffee merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang kuliner yang memproduksi minuman dan makanan untuk dikonsumsi oleh konsumen akhir. Pembelian produk dari PURE Coffee bisa dilakukan secara langsung atau dengan cara *delivery order*.

4. Persaingan

PURE Coffee memiliki banyak pesaing tetapi 2 contoh tepat adalah, Kopi Kenangan dan Kopi Kangen. Menurut *Competitive Profile Matrix* (CPM) PURE Coffee direncanakan mendapatkan nilai 3,76 pada saat usaha baru dimulai. Sementara Kopi Kenceng di peringkat kedua dengan skor 3,16, dan pada urutan ketiga ada Coffeeshop Kopi Kangen dengan skor 2,48. Angka yang tertera di tabel tersebut menjelaskan tentang kelebihan dan kelemahan dari masing-masing perusahaan pada faktor yang ada.

5. Target dan Ukuran Usaha

Segmentasi geografis mengambil target pasar di provinsi DKI Jakarta dan sekitarnya serta akan memanfaatkan salah satu kopi trendy yaitu Kopi Susu. Segmentasi demografis bisnis PURE Coffee akan mengambil target pasar dengan rentang usia 17-40 tahun, yang memiliki gaya hidup cepat dan suka takeaway makanan atau pesan rame-rame sekantor, jenis kelamin laki-laki dan perempuan, penghasilan diatas tiga juta rupiah perbulan, pekerjaan sebagai karyawan kantor, mahasiswa, wirausaha, atau ibu rumah tangga, pendidikan minimal SMA, dengan latar belakang semua ras dan agama yang ada di Indonesia, generasi milenial dan generasi 90-an, kebangsaan Indonesia maupun wisatawan asing, serta berasal dari kelas sosial menengah manapun.

© 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.



6. Strategi Pemasaran

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

Berdasarkan teori tersebut, strategi pemasaran personal selling akan menjadi strategi utama PURE Coffee. Karena sifat bisnis PURE Coffee, memungkinkan untuk menjalankan sistem ini. Sifat-sifat penjualan personal dan fungsi-fungsinya pun sejalan dengan bagaimana PURE Coffee menjalankan bisnisnya, yakni bertemu langsung dengan pelanggan, berusaha menjalin hubungan akrab dengan pelanggan untuk menciptakan loyalitas melalui pelayanan yang menyesuaikan dengan masing-masing karakteristik pelanggan, serta menghasilkan produk yang dapat dikustomisasi sesuai dengan selera masing-masing pelanggan.

7. Tim Manajemen

Rencana jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh PURE Coffee dalam menjalankan kegiatan usaha adalah sebanyak 5 orang tenaga kerja, yang terdiri dari 1 Manajer, 2 Barista dan 2 Kasir. Dalam sehari terdapat 1 shift yang berlangsung selama 9 jam, tetapi ada rotasi yaitu 2 pegawai yaitu 1 barista dan 1 kasir untuk 3 hari kerja dan dilanjutkan dengan 1 barista dan 1 kasir untuk sisah hari weekday, pada hari weekend terdapat 1 barista dan 1 kasir, akan terlampirkan jadwal pekerjaan di bagian lampiran. Jadi untuk setiap 4 jam terdapat istirahat selama 30 menit. Jadi buka di jam 11:00 dan istirahat pertama di sekitar Jam 15:00, lanjut bekerja 4 jam lagi dan istirahat di sekitar jam 19:00, dan tutup gerai di Jam 20:00, tepat 9 jam kerja sehari.

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.



8. Kelayakan Keuangan

a. Kelayakan Investasi

Hasil analisis kelayakan investasi PURE Coffee dengan analisis *Net Present Value*, dapat dinyatakan bahwa bisnis PURE Coffee layak untuk dijalankan karena nilai Net Present Value lebih besar dari 0 (nol), yaitu sebesar Rp 544.858.155. Selain itu nilai PI atau Profitability Index dari PURE Coffee sebesar 4.60 yang berarti nilai PI lebih besar dari 1 sehingga layak. Dari perhitungan payback period PURE Coffee yang berjalan selama 5 tahun, didapat angka bahwa payback period dari PURE Coffee adalah 1 Tahun 7 Bulan 13 Hari.

b. Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha dari PURE Coffee dihitung menggunakan metode BEP (*Break Even Point*). BEP dari PURE Coffee sebesar tahun 2021 adalah Rp 225.158.820. Pada tahun 2022 PURE Coffee memerlukan Rp 308.258.671 untuk *break even*. Pada tahun 2023 PURE Coffee memerlukan Rp 331.897.965 untuk *break even*. Pada tahun 2024 PURE Coffee memerlukan Rp 363.893.722 untuk *break even*. Pada tahun 2025 PURE Coffee memerlukan Rp 392.481.353 untuk *break even*.

© 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.



9. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Tabel 9.1

Tabel BEP Rekomendasi Visibilitas Usaha PURE Coffee (Dalam Rupiah)

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	BEP
2021	374.071.924	86.200.000	225.158.820	225.158.820
2022	594.845.039	142.230.000	308.258.671	308.258.671
2023	713.814.047	152.588.040	331.897.966	331.897.965
2024	785.195.451	167.846.844	363.893.722	363.893.722
2025	863.714.996	180.380.072	392.481.353	392.481.353

Sumber: PURE Coffee

Tabel 9.2

Tabel Rekomendasi Visibilitas Usaha PURE Coffee

Analisis	Hasil Analisis	Syarat Kelayakan	Keterangan
NPV	Rp544.858.155	> 0	Layak
PBP	1 Tahun 7 Bulan 13 Hari	< 5 Tahun	Layak
PI	4,60	> 1	Layak
Kesimpulan			Layak

Sumber: PURE Coffee

© 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.