

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

R'ETE adalah bisnis yang bergerak di bidang kuliner yang khusus menjual menu makanan dessert. Konsep bisnis dari R'ETE ialah menyediakan dessert nusantara dengan perpaduan cita rasa modern. Selain itu, R'ETE memiliki suatu konsep bisnis lainnya yaitu mendesain *cafe* yang bernuansa jaman dulu namun dengan fasilitas modern.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dan Misi dari R'ETE adalah :

- a. Visi : Menjadikan R'ETE sebagai *Indonesian Cafe* yang bernuansa tradisional dengan kualitas produk dan layanan terbaik
- b. Misi : Memberikan layanan terbaik kepada pelanggan, Terus berinovasi baik dalam produk maupun pelayanan dengan nuansa jaman dulu, Menciptakan suasana *cafe* yang nyaman dan menarik, Meningkatkan kecintaan akan cita rasa kuliner tradisional agar tidak mudah dilupakan oleh masyarakat Indonesia.
- c. Tujuan
Memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan produk atau menu-menu yang berkualitas, memberikan pelayanan terbaik bagi para pelanggan,

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





mengedukasi pegawai R'ETE agar dapat menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan, dan meningkatkan kualitas kuliner dalam Negeri

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

3. Produk

Produk yang ditawarkan R'ETE adalah es, minuman, dan cemilan Indonesia dengan kualitas yang di *upgrade*. Produk yang ditawarkan R'ETE termasuk dalam kelompok produk yang bersifat berwujud (*tangible*) karena produk yang ditawarkan adalah berwujud pangan dimana produk dapat di lihat, dapat di pegang, dan dapat di rasakan. Jenis kuliner yang ditawarkan adalah makanan pemanis (*dessert*) nusantara yang telah populer pada jaman dulu atau seperti bermacam-macam es serta ada tambahan cemilan. Meskipun produk yang ditawarkan adalah es nusantara yang dikatakan tradisional namun pemilik bisnis melakukan inovasi produk, es yang menjadi menu utama menggunakan bahan dasar es yang diserut namun pemilik bisnis melakukan kombinasi dengan memberikan *ice cream* dengan berbagai pilihan rasa.

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 R'ETE adalah Es Teler 77 dan Rumah Es Pisang Ijo Pemuda. Dari analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM), R'ETE memperoleh poin sebesar 3,51, sedangkan untuk Es Teler 77 memperoleh poin sebesar 3,33 (di bawah R'ETE) Es Pisang Ijo Pemuda memperoleh poin sebesar 2,64 (di bawah R'ETE dan Es Teler 77). R'ETE memiliki kekuatan dibanding pesaing yaitu Kualitas Pelayanan, Cita Rasa, Desain Ruangan, Promosi dan

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.

Kebersihan. Sedangkan kelemahan dari R'ETE adalah merek yang belum dikenal oleh para konsumen dan harga yang cukup tinggi.

Target dan Ukuran Pasar

Target dari R'ETE sendiri adalah konsumen dari usia remaja sampai dengan orang tua usia 12 tahun – 50 tahun, dimana remaja yang mendapatkan penghasilan uang jajan dari orang tuanya, orang dewasa yang sudah memiliki pekerjaan dan pendapatan, serta orangtua yang senang dengan mengkonsumsi es serut sebagai makanan penyegar. Untuk lokasi pembuatan usaha pertama kali adalah di Kelapa Gading, Jakarta Utara serta tidak menutup kemungkinan untuk membuka cabang di kota atau di daerah lain.

Strategi Pemasaran R'ETE :

a. *Sales Promotion*

Memberikan harga promo selama 1 bulan setiap tahunnya dengan syarat terdaftar sebagai pelajar dengan membawa kartu pelajar.

b. *Public Relation*

Strategi yang satu ini adalah dengan menggunakan cara promosi dari mulut ke mulut dimana pada tahap awal promosi pemilik usaha memperkenalkan R'ETE kepada orang-orang terdekat seperti saudara dan teman-teman, sehingga promosi akan berantai ke orang lain yang adalah kerabat dari saudara atau teman pemilik selanjutnya akan terus terpromosi.

c. *Direct marketing*

Memaksimalkan fasilitas teknologi yaitu penggunaan internet dan media sosial dikarenakan jaman modern ini masyarakat sangat sering menggunakan internet dan media sosial sebagai sumber informasi yang efektif dan efisien.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





d. Spanduk

R'ETE menggunakan spanduk sebagai media promosi yang di pasang di depan bangunan R'ETE dengan ukuran 3m x 1m.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

7. Tim Manajemen

R'ETE merupakan bisnis dengan struktur organisasi sederhana, yang hirarki tertinggi berada di Manajer dan langsung membawahi bagian yaitu keuangan dan produksi. Pada bagian produksi terdapat 4 orang, bagian administrasi dan membutuhkan 1 orang serta 5 orang pelayan. Tugas manajer sendiri yaitu melakukan pengawasan langsung dan bertanggung jawab atas keberlangsungan bisnis R'ETE.

8. Kelayakan Keuangan

Penulis telah melakukan berbagai macam analisis keuangan untuk menentukan apakah usaha R'ETE 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 Penjualan lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan, untuk NPV didapat yaitu Rp. 391.651.834, untuk IRR sendiri diperoleh nilai sebesar 32,95 % lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 11,36%, sedangkan untuk *Payback Period* diperoleh 2 tahun 11 bulan 5 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis R'ETE layak untuk dijalankan.

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.