

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

A Ringkasan Kegiatan Usaha, mencakup:

1. Konsep bisnis

Dengan perkembangan teknologi dan gaya hidup yang semakin cepat, SORAIS merupakan inovasi produk makanan masa kini yang unik dan praktis dengan berbagai varian olahan nasi yang diinovasikan dengan Tortilla sebagai pembungkusnya. Tortilla yang terbuat dari tepung gandum ini sangat mirip dengan roti tanpa ragi yang terkenal di Arab. Mungkin sekilas produk ini mirip dengan makanan khas Turki yaitu kebab, ataupun makanan khas Meksiko yaitu Buritos. Berbeda dari itu semua, produk ini merupakan inovasi dan kreasi terbaru dari penulis dengan menonjolkan kebutuhan masyarakat saat ini yang serba praktis.

2. Visi dan Misi perusahaan

a) Visi

SORAIS memiliki visi yaitu “Menjadikan nasi sebagai makanan yang unik, praktis dan populer serta disukai oleh seluruh masyarakat Indonesia maupun Internasional”.

b) Misi

Misi dari SORAIS adalah:

1. Menjual produk dan pelayanan yang berkualitas kepada setiap konsumen;
2. Mempekerjakan Sumber Daya Manusia yang berkualitas;

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





3. Selalu berinovasi mengembangkan menu dan produk baru yang dapat meningkatkan minat konsumen dan peka terhadap peluang yang ada;
4. Senantiasa menyesuaikan diri terhadap perkembangan zaman dan selera

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Produk / jasa

SORAIS menjual produk dengan menonjolkan keunggulan serta terobosan yang berbeda, dengan memberikan tampilan yang akan diminati konsumen. Aneka warna dari nasi yang ditawarkan pada menu SORAIS akan memberikan rasa penasaran terhadap konsumen mengenai rasa dari berbagai varian warna tersebut. Dengan menggunakan bahan dasar pewarna alami serta rempah yang berkualitas ini akan membuat SORAIS menjadi produk dengan terobosan baru yang akan diminati konsumen.

4. Persaingan

Persaingan 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. Berdasarkan perhitungan pada table 3.2 diatas, menunjukkan bahwa SORAIS memiliki dua pesaing yaitu Minang In Wrap dan Taco Bell. Produk yang dijual oleh kedua pesaing adalah produk serupa yang SORAIS jual. Dari hasil analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) SORAIS memperoleh nilai terbesar yaitu 3.0, yang artinya SORAIS memiliki kekuatan dibanding pesaingnya yaitu kualitas produk yang ditawarkan oleh SORAIS. Kelemahan yang dimiliki SORAIS adalah varian menu yang terbatas dan manajemen SORAIS yang belum berpengalaman dibandingkan pesaingnya.

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.



5. Target dan ukuran pasar

Target pasar dari SORAIS adalah masyarakat yang bertempat tinggal di daerah Jakarta Timur dan sekitarnya, khususnya kalangan menengah ke atas yang memiliki gaya hidup konsumtif dan terlalu sibuk sehingga sering melewatkan jam makan.

6. Strategi pemasaran

SORAIS memiliki beberapa strategi pemasaran yang akan dilaksanakan yaitu:

a. Advertising

SORAIS juga akan menggunakan fitur canggih yang berada di dalam sosial media *Instagram* yaitu fitur *ads*, sehingga SORAIS dapat memilih target konsumen yang sesuai. Dengan menggunakan fitur *ads* di Instagram SORAIS dapat mempromosikan bisnisnya dengan menampilkan foto-foto produk dan promo yang sedang ditawarkan.

b. Personal Selling

SORAIS melakukan *personal selling* dengan tatap muka (lisan) secara langsung saat konsumen berada dikasir. Karyawan SORAIS akan menjelaskan dan menawarkan varian menu, promo, serta diskon yang berlaku di SORAIS. Presentasi lisan dalam percakapan dengan calon pembeli ditujukan untuk menciptakan penjualan dan membangun hubungan baik.

c. Public Relation

Promosi yang akan dilakukan juga akan membangun hubungan yang baik dengan publik dengan menciptakan citra perusahaan yang baik. Membangun citra yang baik dapat dilakukan oleh SORAIS dengan membuat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IBIKKG (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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



giveaway, melakukan *event* dengan dengan beberapa *influencer/ public figure*.

Apalagi produk ini belum terlalu dikenal oleh masyarakat, maka diharapkan produk ini dapat menjadi daya tarik sendiri bagi masyarakat apabila mereka sudah mengenal produk ini lebih dalam. Promosi akan dilakukan di berbagai media sosial.

d. Direct Marketing

Meskipun SORAIS tidak melakukan promosi dengan secara lisan kepada konsumennya, namun, SORAIS dapat melakukan promosi melalui via chat di aplikasi Whatsapp, Line, ataupun media sosial seperti *Direct Message* (DM) di Instagram untuk menawarkan produk ini. Selain itu, SORAIS dapat melakukan promosi dan penawaran melalui media social atau aplikasi pesan jika konsumen ingin mempertanyakan mengenai promo atau informasi lain yang ada di SORAIS.

7. Tim manajemen

SORAIS memerlukan 5 tenaga kerja yang terdiri dari 1 Manajer, 2 bagian Produksi dan 2 Kasir yang bertanggung jawab dan disiplin serta mampu mematuhi setiap tugas mereka masing-masing dengan baik dan mampu menjalankan seluruh kegiatan operasional dengan lancar. Mereka bekerja dimulai dari pukul 09.00-22.00 WIB, terbagi menjadi 2 shift, dimana setiap 1 shift bekerja selama 7 jam.

8. Kelayakan Investasi

Analisis keuangan dilakukan untuk menentukan usaha SORAIS layak untuk dijalankan atau tidak. Analisis keuangan yang dilakukan yaitu Payback Period (PP),

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© 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.



Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), dan Break-Even-Point (BEP) yang dapat dilihat dari tabel berikut yaitu:

Tabel 9.1

Kesimpulan Kelayakan Investasi SORAIS

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i>	5 Tahun	1 Tahun 7 Bulan 2 Hari	Layak
<i>Net Present Value</i>	NPV > 0	Rp 204.731.662	Layak
<i>Profitability Index</i>	PI > 1	2.2438	Layak
<i>Break Even Point</i>	Penjualan > BEP	Penjualan SORAIS /tahun > BEP SORAIS /tahun	Layak

Sumber : Bab 7 , SORAIS

9. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Berdasarkan ringkasan kegiatan usaha di atas yang meliputi konsep bisnis, visi dan misi perusahaan, produk, persaingan, target dan ukuran pasar, strategi pemasaran, tim manajemen dan yang paling penting kelayakan keuangan yaitu dengan melakukan lima analisis yaitu pada analisis *Payback Period* (PP) diperkirakan SORAIS akan mencapai titik balik modal dalam waktu 1 Tahun 7 Bulan 2 Hari, untuk *Net Present Value* (NPV) nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 204.731.662, untuk *Profitability Index* (PI) nilainya lebih besar dari 1 yaitu 2.2438, sedangkan untuk analisis *Break-Even Point* (BEP) nilai penjualan yang dihasilkan oleh SORAIS per tahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka bisnis SORAIS bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.