

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

Nuchib merupakan bisnis dengan konsep *frozen food* yang *next level* dan sehat. Dengan isu kesehatan yang melekat pada produk *frozen food*, maka Nuchib diharapkan dapat menjadi pelopor utama dalam menciptakan *frozen food* yang premium dan sehat.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari Nuchib ialah “Mewujudkan Nuchib sebagai pembuat chicken nugget yang mengedepankan kepentingan konsumen berupa kesehatan dan wawasan konsumen terhadap makanan sehat itu sendiri.”

Misi dari Nuchib :

- 1) Mengutamakan kualitas dalam hal apapun yang dilakukan baik produksi maupun pelayanan.
- 2) Mengembangkan inovasi-inovasi dalam produk maupun pelayanan lainnya.
- 3) Menumbuhkan ketrampilan dan pengetahuan karyawan untuk mencapai kinerja yang maksimal.

3. Produk

Produk utama yang diciptakan dan akan dipasarkan oleh Nuchib merupakan *Chicken Nugget* yang terbuat dari 100% bahan alami serta perpaduan antara daging ayam segar dengan sayuran segar seperti wortel dan brokoli yang akan menciptakan manfaat sehat dari nutrisi yang berasal dari sayuran dan daging segar.

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.



4. Persaingan

Pesaing utama yang dianalisa dalam bisnis plan ini merupakan perusahaan pencipta *frozen food* yang sudah ada lebih dahulu dan sudah berskala besar, yaitu CP Food (Fiesta Chicken Nugget) dan PT. So Good Food Manufacturing. Berdasarkan analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) yang dilakukan Nuchib memperoleh total *score* 3,25 lalu CP Food (Fiesta Chicken Nugget) memperoleh total *score* 2,85 dan PT. So Good Food Manufacturing memperoleh total *score* 2,7. Hasil ini menunjukkan bahwa Nuchib masih memiliki kekuatannya tersendiri untuk dapat mampu bersaing dengan perusahaan lainnya meskipun berbeda dari segi skala ekonomi.

5. Target dan Ukuran Pasar

Produk yang dipasarkan oleh Nuchib merupakan produk makanan yang ditargetkan untuk orang-orang pada semua usia yang dapat mengunyah. Semua kalangan pun dapat menjadi target pasar dari Nuchib. Target utama dari Nuchib merupakan orang-orang yang membutuhkan kemudahan serta keinginan untuk menjalani gaya hidup yang lebih sehat tanpa harus memakan makanan yang tidak enak, sehingga tarket dan ukuran pasar dari Nuchib sendiri sangatlah luas.

6. Strategi Pemasaran

Nuchib akan melakukan pemasaran terhadap produknya secara *online*, dengan perkembangan zaman yang ada memberikan kemudahan bagi setiap pengusaha untuk memasarkan produknya terutama pada media *online* dan dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas lagi. Nuchib pun selalu memanfaatkan sumber daya yang ada di sekitarnya dengan sangat maksimal.

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

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.



7. Tim Manajemen

Seluruh orang yang bekerja dalam Nuchib bergerak dalam 1 team yang terdiri dari 4 orang termasuk dengan owner. Terbagi menjadi 2 bagian kerja yaitu produksi dan admin. Setiap orang pada masing-masing bagian pun memiliki beban kerja yang sama rata. Setiap pekerja akan beraktivitas mulai dari hari senin hingga sabtu dengan jam kerja yaitu dari jam 8.30 pagi hingga jam 17.00 sore.

8. Kelayakan Keuangan

Untuk mengetahui kelayakan usaha dari Nuchib maka dilakukan beberapa analisa seperti *Payback Period* (PP) , *Net Present Value* (NPV) , *Profitability Index* (PI) dan *Break Even Point* (BEP). Berdasarkan data dan hasil perhitungan *Payback Period* (PP) usaha Nuchib diperkirakan akan balik modal dalam jangka waktu 4 tahun 3 bulan dan dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak dijalankan, karena investasi awalnya dapat kembali sebelum 5 tahun. Berdasarkan hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV) Nuchib memperoleh hasil sebesar Rp 164.865.090 dan lebih besar dari 0 dan dapat dikatakan layak. Hasil perhitungan *Profitability Index* (PI) Nuchib memperoleh hasil diangka 1,172534959 dan lebih besar dari 1, maka Nuchib layak untuk dijalankan. Hasil dari analisa *Break Even Point* (BEP) pada tahun 2022 yaitu sebesar Rp 316.534.092. Tahun 2023 sebesar Rp 330.407.987. Tahun 2024 sebesar Rp 344.940.903. Tahun 2025 sebesar Rp 360.165.047, dan Tahun 2026 sebesar Rp 376.114.222. Hasil ini berarti Nuchib memiliki nilai penjualan per tahun yang lebih tinggi dibandingkan dengan BEP per tahun, maka Nuchib layak untuk dijalankan.

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.



B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

- Ⓒ Berdasarkan delapan ringkasan kegiatan usaha diatas termasuk analisa *Payback Period* (PP) , *Net Present Value* (NPV) , *Profitability Index* (PI) dan *Break Even Point* (BEP) dapat dilihat bahwa :

Tabel 9.1

Tabel Rekomendasi Visibilitas Usaha Nuchib

ANALISIS	BATAS KELAYAKAN	HASIL ANALISIS	KESIMPULAN
<i>Payback Period</i>	5 Tahun	4 Tahun 3 Bulan	Layak
<i>Net Present Value</i>	NPV > 0	Rp 164.865.090	Layak
<i>Profitability Index</i>	PI > 1	1,172534959	Layak
<i>Break Even Point</i>	Penjualan > BEP	Penjualan per tahun > nilai BEP per tahun	Layak

Sumber : data diolah Nuchib

- Pada tabel 9.1 disebutkan bahwa penjualan per tahun dari usaha Nuchib lebih besar dari nilai BEP per tahun sehingga dikatakan bahwa usaha Nuchib layak. Berikut merupakan data untuk pernyataan ini.

Tabel 9.2

Tabel BEP Rekomendasi Visibilitas Usaha Nuchib

TAHUN	PENJUALAN (Rp)	BIAYA TETAP (Rp)	BIAYA VARIABEL (Rp)	<i>BREAK EVEN POINT</i> (Rp)
2022	1.160.000.000	301.508.000	55.066.000	316.534.092
2023	1.218.000.000	314.944.310	57.004.548	330.407.987
2024	1.278.900.000	329.021.313	59.023.337	344.940.903
2025	1.342.845.000	343.770.405	61.126.038	360.165.047
2026	1.409.987.250	359.224.541	63.316.498	376.114.222

Sumber : data diolah Nuchib

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.