



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1. Konsep Bisnis

Dikarenakan terjadinya pandemi Covid-19, menjadikan masyarakat lebih peka terhadap pentingnya mengkonsumsi makanan ataupun minuman yang sehat melahirkan ide untuk mendirikan bisnis Private Nest Drink ini dengan banyaknya manfaat dari sarang burung walet dalam melawan virus Covid-19. Private Nest Drink merupakan bisnis minuman sarang burung walet yang siap di minum. Lokasi yang di pilih juga merupakan lokasi dengan padat penduduk dimana banyak orang yang tinggal di sekitaran lokasi menjadikan lokasi ini cukup baik untuk dijadikan tempat berbisnis Private Nest Drink.

1.2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi Private Nest Drink adalah Menjadi Perusahaan pembuat minuman sarang burung walet yang produktif dengan kualitas yang segar dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

Misi Private Nest Drink adalah terus melakukan inovasi produk di masa yang akan datang, mengutamakan kualitas produk dan konsumen, menjadikan Perusahaan lebih di kenal di masyarakat.

1.3. Produk Usaha

Private Nest Drink merupakan bisnis yang bergerak di bidang produk, khususnya di bidang minuman. Minuman yang kami tawarkan adalah minuman sarang burung walet yang dicampur dengan berbagai macam rempah herbal yang siap diminum yang disediakan

© Hak cipta milik IBI KGG (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 IBIKGG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKGG.



di dalam Jar kaca. Private Nest Drink akan mengfokuskan kualitas dari produk sarang burung walet ini agar pelanggan dapat merasa puas ketika membeli produk dari Private Nest Drink. Proses pembelian dari produk Private Nest Drink juga dapat dilakukan secara online agar konsumen dapat dengan mudah menjangkau produk dari Private Nest Drink.

1.4. Persaingan

Private Nest Drink memiliki beberapa pesaing yang ada di kota Pontianak, beberapa contoh pesaing yang ada di kota ini adalah Lotus Bird Nest dan juga Black Walet Pontianak. Menurut *Competitive Profile Matrix* (CPM) Private Nest Drink akan mendapatkan nilai 3,02 pada saat usaha akan baru dimulai. Sementara itu pesaing Lotus Bird Nest berada di peringkat kedua dengan skor 2,83 dan Black Walet Pontianak akan berada di peringkat ketiga dengan skor 2,40. Angka yang ada di tabel CPM tersebut menjelaskan tentang kelebihan maupun kelemahan dari masing-masing perusahaan.

1.5. Target dan Ukuran Pasar

Dikarenakan produk kami memiliki harga yang tidak rendah, target pasar Private Nest Drink adalah calon pelanggan dengan ekonomi menengah ke atas dengan rentang usai muda, dimulai dari usia 17 - 40 tahun, namun segala usia tetap bisa mengonsumsi produk dari Private Nest Drink ini, mulai dari anak – anak, remaja, dewasa, lanjut usia, hingga ibu hamil dan juga penderita diabetes.

1.6. Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran yang akan digunakan oleh Private Nest Drink adalah strategi pemasaran *Advertising*, dengan menggunakan strategi pemasaran ini, *Private Nest Dirnk* akan memanfaatkan kemajuan dari zaman sekarang yang sudah memasuki era digital yang



cukup canggih dan maju, iklan dapat dilakukan secara online melalui situs website ataupun media sosial. Private Nest Drink tentunya akan memasarkan produk dengan menggunakan media sosial seperti menggunakan Facebook maupun Instagram, dan juga akan menggunakan jasa *Food Blogger* agar dapat menyebar lebih efektif.

1.7. Tim Manajemen

Berdasarkan rencana jumlah tenaga kerja, Private Nest Drink akan membutuhkan 3 orang tenaga kerja yang terdiri dari 1 Manajer, 1 Juru Masak, dan juga 1 Pengemas dimana Owner sendiri akan menjadi Manajer. Manajer sendiri yang nantinya akan mengawasi langsung juru masak dan pengemas dalam melaksanakan tugas mereka.

1.8. Kelayakan keuangan

a. Kelayakan Investasi

Analisis kelayakan investasi dengan analisis *Net Present Value* milik Private Nest Drink dapat dikatakan bahwa bisnis minuman sarang burung walet ini layak untuk dijalankan karena memiliki nilai NPV lebih besar dari 0, yaitu sebesar Rp. 143.102.632. Nilai *Profitability Index* (PI) milik Private Nest Drink juga lebih besar dari 1,0 yaitu sebesar 1,4177 yang berarti layak untuk dijalankan. Berdasarkan perhitungan *Payback Period*, Private Nest Drink diperhitungkan bahwa diperlukan waktu kurang dari 5 tahun untuk mengembalikan investasi awal Private Nest Drink, yaitu selama 2 tahun 11 bulan dan 1hari.

b. Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha milik Private Nest Drink akan dihitung menggunakan metode *Break Event Point* (BEP). BEP milik Private Nest Drink pada tahun 2023

adalah Rp. 243.921.204. Pada tahun 2024 Private Nest Drink memerlukan Rp. 267.958.197 untuk bisa *Break Event*. Pada tahun 2025 Private Nest Drink memerlukan Rp. 293.716.864 untuk bisa *Break Event*. Pada tahun 2026 Private Nest Drink memerlukan Rp. 321.399.281 untuk bisa *Break Event*. Dan Pada tahun 2027 Private Nest Drink memerlukan Rp. 351.225.596 untuk bisa *Break Event*.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.