

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Usaha “Es Jeyuk” merupakan jenis usaha pada bidang minuman yang menawarkan variasi minuman yang berhubungan dengan buah-buahan keluarga citrus seperti Jeruk, *Lemon* dan Jeruk Nipis. Minuman keluarga Citrus “Es Jeyuk” hadir untuk menyupaikan masyarakat DKI Jakarta minuman kaya vitamin C untuk keperluan kesehatan agar membangkitkan imun tubuh menjadi lebih kuat dari sebelumnya. Kedai “Es Jeyuk” bertempat pada daerah sunter, Jakarta Utara dan dapat dibeli melewati aplikasi *food delivery* seperti *Grab-food*, *Shopee-food* dan *Traveloka-Eats* atau mampir secara langsung kepada kedai. Kedai “Es Jeyuk” menggunakan konsep kedai *cloud kitchen* yang menjadikan tempat “Es Jeyuk” tidak cocok menjadi pilihan tempat untuk nongkrong dikarenakan usaha dimulaikan pada tahun terjadinya pandemic COVID-19 dan mengikuti peraturan tentang *social distancing* untuk mencegah penyebaran lebih lanjut antara driver, konsumen dan staff.

b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari “Es Jeyuk” adalah menjadi usaha minuman buah citrus yang segar terbuat dari buahnya langsung serta dapat menyehatkan tubuh kalangan masyarakat Jakarta.

Misi dari “Es Jeyuk” untuk mencapai Visi adalah

- 1) Mengelolahkan minuman dengan bahan baku yang berkualitas.





- 2) Membuat minuman dari perasan keluarga citrus (Jeruk , Lemon dan jeruk nipis) langsung dari buahnya.
- 3) Menyajikan minuman dengan keadaan segar selalu dan higienis terbebas dari bahan atau kimia yang merugikan manusia.
- 4) Melayani pembeli dengan ramah dan sopan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

c. Produk

“Es Jeyuk” merupakan usaha yang mendalami bidang *food and beverage* yang menekankan kepada penjualan minuman. Usaha “Es Jeyuk” menawarkan varian minuman yang menggunakan bahan baku buah keluarga citrus sebagai bahan baku utamanya. Buah keluarga citrus ini meliputi buah Jeruk, *Lemon* dan Jeruk Nipis. Minuman yang di tawarkan untuk di konsumikan kepada konsumen dan minuman tidak tahan lama karena di peras secara langsung dari buahnya sehingga harus segera di konsumsikan dalam waktu 2 jam untuk mendapatkan kesegaran yang nikmat dan segar.

Ada 3 kategori varian dari minuman “Es Jeyuk” yaitu *the orange series*, *the lemon series* dan *the lime series*. Dalam satu menu kategori berisi 3 buah menu yang menggunakan bahan baku sesuai dengan kategorinya. Misal pada *the orange series* akan menggunakan buah jeruk sebagai bahan baku utamanya Harganya pada setiap kategori pun juga beragam namun harganya juga dapat di jangkau oleh masyarakat khususnya pada DKI Jakarta. Semua minumannya yang di tawarkan “Es Jeyuk” berisikan 14 oz (414 ml).

c. Persaingan

Untuk saat ini, persaingan dalam pasar “Es Jeyuk” masih termasuk rendah karena dalam lingkungan pasar masih sangat jarang ditemukan sebuah kedai



minuman yang berfokuskan menggunakan buah segar asli keluarga citrus sebagai utamanya. Namun pada lingkungan pasar lebih sering kedai yang menjualkan es jeruk murni dengan ukuran yang berbeda-beda. Maka dengan itu, “Es Jeyuk” mempunyai persaingan langsung karena mereka menjualkan minuman es jeruk seperti “Es Jeyuk” yaitu Dapur Rumah Bali dan Es Jeruk Murni Enteng Jodoh. Namun, dengan munculnya persaingan tidak membuat “Es Jeruk” mudah menyerah dari lingkungan pasar karena “Es Jeyuk” mempunyai keragaman varian menu yang dapat menarik masyarakat untuk mencoba racikan yang ditawarkan.

e. Target dan Ukuran pasar

Target “Es Jeyuk” hadir dalam lingkungan pasar adalah untuk menyuplai vitamin C pada daerah DKI Jakarta yang memiliki status sosial kelas menengah kebawah. Usaha “Es Jeyuk” memfokuskan penjualannya kepada konsumen yang berusia 15-45 dikarenakan pada jangka usia 15-45 masyarakat akan memiliki preferensi rasa seperti asam dan juga manis. Pada umumnya minuman yang di tawarkan “Es Jeyuk” dapat dikonsumsi oleh segala usia yang dapat mengandalkan rasa asam dan manis dalam buah keluarga citrus dan tidak berpatokkan dengan jenis kelamin.

f. Strategi Pemasaran

Dalam proses pemasaran produk minuman “Es Jeyuk” sangat merangkul kepada *media social* dan juga aplikasi *food delivery*. Pada proses pemasarannya, “Es Jeyuk” menggunakan *media social* seperti *Instagram* dan *Facebook* untuk dapat memasarkan produk minumannya pada pengguna *Instagram* khususnya di daerah DKI Jakarta. Didapatkan dari riset sederhana bahwa pengguna *media social Instagram* lebih banyak dari *media social* lainnya, maka dari itu akan dilakukan sebuah penekanan iklan dan juga promosi agar pengguna *Instagram* dapat

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



mengetahui keberadaan kedai “Es Jeyuk”. Penekanan promosi juga menggunakan

C jasa *influencer* untuk melakukan pemasaran lewat *figure* terkenal di *platform Instagram*.

Pada pemasaran lewat *platform food delivery* “Es Jeyuk” menggunakan fitur *top ads* pada aplikasi *food delivery*. Untuk saat ini “Es Jeyuk” sudah terdaftar pada *Grab-food, Shopee-Food* dan *Traveloka-Eats*. Gunanya *top ads* adalah untuk memunculkan opsi “Es Jeyuk” setiap kali pengguna mencariskan minuman berhubungan dengan buah-buahan dan selalu ada berada pada bagian atas sebagai kedai yang direkomendasi oleh *platform food delivery* tertentu.

g. Tim Manajemen

Usaha minuman keluarga citrus “Es Jeyuk” awalnya hanya di jalankan oleh 1 orang yaitu pelakunya usahanya sendiri yang merangkapkan semua kegiatan operasional seperti kegiatan produksi, kegiatan pengemasan dan juga kegiatan transaksi. Karena merasa tidak efektif dan efisien dalam penangan waktunya. Dalam pendirian usaha “Es Jeyuk” ini membutuhkan 1 pada staff operasional agar pelaku bisnis dapat menjalankan bagian penerimaan pemesanan dan pembayaran pemesanan, serta membantu staff operasional untuk dapat membuat kegiatan produksi menjadi efektif. Pada 2 tahun kedepannya yaitu pada tahun 2025, kemungkinan “Es Jeyuk” akan membutuhkan penambahan 1 staff pada bagian keuangan dan administrasi untuk meringankan kegiatan transaksi dan pelaku usaha selaku menjadi manajer bisa mengawasi kegiatan staff.

Pada akhir tahun, usaha “Es Jeyuk” membutuhkan 3 staff untuk dapat menjalankan usahanya secara efisien dan efektif.

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



h. Kelayakan Keuangan

Hasil kelayakan keuangan usaha “Es Jeyuk” dapat dilihat dari analisa perhitungan *Payback Period* yang maksimal kembaliannya yaitu 5 tahun, dari hitungan usaha “Es Jeyuk” pada tabel 7.24 menyatakan bahwa pengembalian modal akan dikembalikan pada 1 Tahun 10 Bulan dan 14 Hari yang hasilnya masih di bawah 5 tahun menjadikan usaha layak untuk di jalankan karena tidak telat mengembalikan modal awal. Selanjutnya, bisa di lihat dari perhitungan *Net Present Value* yang hasilnya layak karena dapat di lihat dari Tabel 7.26 bahwa perhitungan NPV “Es Jeyuk” yang di dapatkan adalah Rp 291.763.935,- dan lebih dari nilai 0 (nol). Pada perhitungan analisa *Profitablity Index* pada usaha “Es Jeyuk” menghasilkan 4,5 yang mengartikan bahwa usaha ini layak untuk di jalankan karena hasil perhitungan lebih dari 1.

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Rekomendasi visibilitas usaha dapat di lihat dari perhitungan kelayakan usaha seperti Net Present Value , Payback Period , Profitability Index dan Break Even Point.

Berikut ini adalah rangkapan perhitungan yang sudah di perhitungan dari bab 7 :

Tabel 9.1

Tabel BEP Rekomendasi Visibilitas Usaha “Es Jeyuk”

(Rupiah)

Tahun	BEP
2023	256.369.212
2024	267.335.791
2025	335.684.466
2026	339.614.740
2027	343.876.764

Sumber : “Es Jeyuk”



Tabel 9.2

Tabel Rekomendasi Visibilitas Usaha “Es Jeyuk”

Analisa	Syarat Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
PP	5 Tahun	1 Tahun 10 Bulan 14 Hari	Usaha layak untuk di jalankan
NPV	NPV >0	208.377.472	Usaha layak untuk di jalankan
PI	1	3,510436452	Usaha layak untuk di jalankan

Sumber : “ Es Jeyuk”

Dari Tabel 9.1 dan Tabel 9.2 dapat di nyatakan bahwa usaha minuman “Es Jeyuk” layak untuk di jalankan.

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.