**BAB IX**

**RINGKASAN EKSEKUTIF/ REKOMENDASI**

1. **Ringkasan Kegiatan Usaha**
2. **Konsep Bisnis**

 Café Aloha Tropical Bowl merupakan bisnis kuliner yang bergerak dibidang *healthy café dessert* yang menawarkan tempat untuk nongkrong dan “*me time*”, dengan nuansa yang tenang dan nyaman yang diiringi oleh alunan musik *reggae* yang menenangkan hati serta telinga. Konsep ruangan yang nyaman serta penggabungan warna dasar dari *kayu*, yang dihiasi oleh berbagai bingkai yang berhubungan dengan pantai, menambah arti dan makna yang ingin didapat dari sebuah ketenangan. Harapannya, *Café Aloha Tropical Bowl* bisa menjadi tempat berkumpul favorit masyarakat dan menjadi salah satu pertimbangan bagi mereka ketika hendak memilih tempat untuk sekedar *“meet up”* atau bersantai menikmati waktu sendiri.

1. **Visi dan Misi Perusahaan**

Visi dari *Café Aloha Smoothie Bowl* adalah menjadikan *Aloha Tropical Bowl* sebagai pilihan utama *healthy dessert* bagi masyarakat di Jakarta dengan kualitas yang tinggi dan *fresh*.

Misi dari *Café* *Aloha Smoothie Bowl* adalah sebagai berikut:

1. Menyajikan *smoothie bowl* dengan berbahan dasar buah-buahan yang *fresh* dan berkualitas
2. Menjaga kesegaran dan konstitensi setiap produk yang dibuat
3. Mengutamakan kepuasan konsumen dan memberikan pelayanan yang prima
4. Menjadi *café healthy dessert* yang memiliki pangsa pasar terbesar di DKI Jakarta terutama di daerah Jakarta Utara.
5. **Produk**

*Café Aloha Tropical Bowl* menyajikan *smoothie bowl* yang merupakan hidangan kaya serat dan nutrisi, terbuat dari buah-buahan *cold-pressed* yang di-blender hingga halus, dan ditaburi dengan berbagai banyak pilihan topping yang sehat. Produk yang disajikan *Café Aloha Tropical Bowl* berupa hasil olahan dari berbagai macam buah-buahan yang tentunya bervariasi. *Café Aloha Tropical Bowl* tentunya menggunakan buah-buahan yang segar dan bahan baku yang berkualitas sehingga memiliki kualitas cita rasa yang tinggi.

1. **Persaingan**

Untuk mengetahui data dan informasi dari pesaing, maka dilakukan observasi ke beberapa bisnis. Dalam observasi tersebut, ditetapkan beberapa kriteria sebagai pertimbangan yaitu, kualitas produk, lokasi, harga, kualitas pelayanan, promosi, kenyamanan tempat, lahan parkir, dan fasilitas. Kriteria ini sebagai acuan untuk menentukan kekurangan dan kelebihan dari pesaing. *Café Aloha Tropical Bowl* memiliki 2 pesaing yaitu *Ignasia’s Cake Me Away* dan *Nalu Bowls* yang berada dalam domisili yang sama. *Café Aloha Tropical Bowl* menggungguli dari kriteria kenyamanan tempat, promosi, dan fasilitas dibanding pesaing, dalam analisis CPM dengan masing-masing rating 4 dibandingkan dengan kedua pesaing yang memiliki rating 3 dan 2.

1. **Target dan Ukuran Pasar**

Target pasar *Café Aloha Tropical Bowl* adalah pria dan wanita yang memiliki rentan usia 20 – 44 tahun dengan kelompok masyarakat menengah atas, yang berdomisili di sekitar Jabodetabek, khususnya daerah Jakarta Utara seperti Pantai Indah Kapuk, Pantai Mutiara, Pluit dan lainnya. Dalam data yang disajikan dalam Bab I menjelaskan bahwa masih terbuka luas peluang untuk mendirikan usaha sejenis *smoothie bowl*.

1. **Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh *Café Aloha Tropical Bowl* seperti pemasaran melalui media sosial Instagram, pemberian *reward card* untuk mendapatkan *smoothie bowl* gratis dengan ketentuan tertentu, menggunakan jasa *influencer food blogger* untuk memberikan *review*, serta diskon di awal pembukaan toko sebesar 15% dengan tujuan untuk menarik perhatian banyak konsumen. Evaluasi terhadap metode pemasaran akan dilakukan secara berkala untuk mengetahui sejauh mana efektivitas dari media promosi yang digunakan.

1. **Tim Management**

*Café Aloha Tropical Bowl* merupakan bisnis *start-up* dengan struktur organisasi sederhana, dimana pemilik sekaligus sebagai manajer dan langsung membawahi 2 bagian divisi yaitu karyawan dan staf persediaan dan keuangan. Pada divisi karyawan terdapat 7 orang dan staf persediaan dan keuangan 1 orang. Seluruh bagian divisi bertanggung jawab kepada manajer. Tugas manajer sendiri adalah mengawasi jalannya operasional bisnis, kinerja yang dilakukan oleh semua divisi, dan sebagai pemberi keputusan akhir dalam setiap keputusan keberlangsungan bisnis.

1. **Kelayakan Bisnis**

Penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan menggunakan indikator-indikator seperti berikut ini.

**Tabel 9.1**

**Kesimpulan Kelayakan Keuangan**

 ***Cafe Aloha Tropical Bowl***



Sumber: *Café Aloha Tropical Bowl*

1. **Rekomendasi Visibilitas Usaha**

Kesimpulan dari keseluruhan perencanaan bisnis dan analisis kelayakan keuangan atau investasi, menunjukan bahwa usaha *Cafe Aloha Tropical Bowl* layak untuk dijalankan.