

## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF

#### 9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

##### a. Konsep Bisnis

Keku Bake merupakan bisnis yang bergerak di bidang kuliner khususnya dibidang kue ulang tahun dengan konsep Korea baik dari desain sampai varian rasa yang ditawarkan yang dimana kue tersebut dapat digunakan untuk perayaan-perayaan seperti ulang tahun, *anniversary*, *gathering* dan masih banyak lagi. Penulis memilih nama Keku Bake karena sesuai dengan konsep yang dijalani. Orang Korea sendiri biasanya menyebut kue sebagai Keku sedangkan untuk *bake* sendiri artinya memanggang dalam Bahasa Inggris. Jam operasional dari Keku Bake adalah dari hari Selasa sampai Minggu pukul 08.00 sampai 16.00.

##### b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari Keku Bake adalah ingin menjadikan usaha Keku Bake menjadi usaha Kue dengan konsep Korea yang berada di daerah Tangerang dikenal dan disukai oleh banyak orang baik dari dalam maupun dari luar Tangerang.

Misi dari Keku Bake adalah:

- 1) Ingin menciptakan lapangan kerja baru
- 2) Selalu mengutamakan kebutuhan pelanggan dan kepuasan konsumen terhadap produk yang dijual oleh Keku Bake
- 3) Menggunakan bahan baku yang berkualitas





- 4) Menggunakan ide kreativitas dan inovasi penulis dalam mengembangkan produk yang dijual.



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

### c. Produk atau Jasa

Keku Bake menjual makanan berupa kue kek dengan beberapa pilihan rasa seperti vanilla, coklat, matcha dan oreo serta memiliki pilihan rasa isian seperti vanilla, coklat, keju, selai bluberi dan selai lotus. Keku Bake juga membebaskan konsumen dalam memilih dan menciptakan desain untuk kue yang mereka beli.

### d. Persaingan

Setiap usaha pastinya memiliki pesaing. Keku Bake sendiri memiliki pesaing yaitu enc.cake dan thebakehouse. Kedua pesaing ini sama sama berada di daerah Tangerang. Kedua pesaing dari Keku Bake sudah lebih dikenal dan dipercaya oleh masyarakat sekitar namun dengan adanya strategi pemasaran dan diferensiasi yang dibuat Keku Bake dapat bersaing dengan kedua pesaing tersebut.

### e. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar Keku Bake adalah pria dan wanita dengan jenjang usia 16 keatas yang memiliki pendapatan berkisar diatas Rp. 2.000.000.- (Dua Juta Rupiah) per bulan.

Keku Bake akan berfokus pada kelompok masyarakat dengan kelas menengah keatas.

### f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang akan dilakukan oleh Keku Bake adalah dengan melakukan pemasaran melalui media sosial seperti Instagram berupa pemberian kupon diskon dan mengadakan giveaway setiap bulannya agar dapat membangun citra merek di masyarakat luas. Evaluasi terhadap metode pemasaran akan dilakukan secara berkala untuk mengetahui jenis promosi mana yang efektif dalam mengembangkan usaha.

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 IBKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



### g. Tim Manajemen

Keku Bake merupakan usaha kecil dengan struktur organisasi yang sederhana yang dimana pemilik dari Keku Bake juga berperan sebagai manajer yang membawahi langsung para pekerja di Keku Bake. Keku Bake sendiri memiliki 6 tenaga kerja yang terdiri dari Admin, *Baker dan Cake Decorator* dan juga kurir. Segala pekerjaan yang dilakukan oleh tenaga kerja akan bertanggung jawab kepada manajer. Manajer sendiri memiliki tugas berupa mengawasi berjalannya operasional bisnis, kinerja para karyawan serta pengambil keputusan akhir untuk perusahaan.

### h. Kelayakan Keuangan

Penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan indikator-indikator berdasarkan hasil perhitungan pada sub bab 7.11 dan 7.12 sebagai berikut:

- 1) *Payback Period* = 2 Tahun 1 Bulan 17 Hari
- 2) *Net Present Value* = Rp. 908.022.914 > 0, yang berarti hasil NPV Positif
- 3) *Profitability Index* = 5,13 > 1, yang berarti hasilnya menguntungkan
- 4) *Break Even Point* = Angka penjualan lebih besar dari angka BEP setiap tahunnya
  - a) Rp. 751.430.000 > Rp. 456.732.477
  - b) Rp. 865.247.500 > Rp. 475.787.076
  - c) Rp. 951.772.250 > Rp. 500.896.157
  - d) Rp. 1.046.949.475 > Rp. 530.893.760
  - e) Rp. 1.158.166.323 > Rp. 558.860.205

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.



Kesimpulan dari analisis perhitungan diatas, dapat dikatakan bahwa Keku Bake adalah usaha yang layak dan baik untuk dijalankan

## 9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Usaha Keku Bake layak untuk dijalankan berdasarkan hasil analisis dari kelayakannya menggunakan *payback period*, *net present value*, *profitability index* dan *break even point*. Jika dilihat dari angka *payback period* maka usaha ini mampu untuk menghasilkan imbal balik dengan waktu 2 Tahun 1 Bulan 17 Hari yang mana berarti dibawah 5 tahun. Jika dilihat oleh *net present value* maka Keku Bake menghasilkan arus kas positif dengan Rp. 908.022.914 yang mana lebih besar dari nilai investasi. Apabila dilihat dari *profitability index*, maka usaha ini mampu menghasilkan profit 5,13 kali dari investasi awal. Dan apabila dilihat dari *break even point*, maka usaha Keku Bake setiap tahunnya mampu menghasilkan penjualan yang lebih tinggi dari tingkat *break even point*.

**Tabel 9. 1 Analisis Kelayakan Investasi Keku Bake**

Analisis	Hasil Analisis	Syarat Kelayakan	Keterangan
Payback Period	2 Tahun 1 Bulan 17 Hari	Kurang dari 5 Tahun	Layak
Net Present Value	Rp. 908.022.914	Lebih dari 0	Layak
Profitability Index	5,13	Lebih dari 1	Layak
Break Even Point	Penjualan > BEP	Penjualan > BEP per Tahun	Layak

Sumber : Keku Bake, 2022

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:  
a. Penulisan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
b. Penulisan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.  
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.