

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Core Coffee merupakan bisnis *Coffee Shop* yang bergerak dibidang makanan dan minuman. Fokus dari penjualan *Core Coffee* adalah minuman berbahan dasar kopi. Konsep yang diterapkan oleh *Core Coffee* adalah konsep *Go Green* dengan potongan pembelian sebagai *reward* bagi konsumen. Dengan menerapkan konsep ini, *Core Coffee* turut mendukung gerakan *Go Green* yang dicanangkan oleh pemerintah dan beberapa organisasi. Untuk suasana *Coffee Shop* memiliki konsep modern minimalis dikarenakan bentuknya kontainer. *Core Coffee* menggunakan beberapa biji kopi lokal untuk mendukung usaha dari petani lokal seperti Arabika Aceh Gayo, Arabika Flores Bajawa, Robusta Lampung, dan Robusta Dampit.

b. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi dari *Core Coffee* adalah Menciptakan rasa kopi berkualitas yang tercipta dari biji kopi pilihan dan memiliki cita rasa yang khas serta menjadi salah satu penyedia kopi terbaik di Indonesia.
2. Misi dari *Core Coffee* adalah:
 1. Menyediakan produk kopi dan produk makanan berkualitas dan unggul.
 2. Mempertahankan cita rasa kopi yang khas.
 3. Menyediakan pelayanan dan kenyamanan terbaik bagi para pelanggan.





c. Produk yang Ditawarkan

Core Coffee merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang kuliner (makanan dan minuman). *Core Coffee* berfokus pada penjualan produk minuman berbahan dasar kopi dan beberapa makanan berbahan dasar coklat dan kopi yang tentunya menggunakan bahan baku berkualitas premium. Menu minuman kopi unggulan dari *Core Coffee* adalah *Core Signature*. Selain minuman berbahan dasar kopi, *Core Coffee* tentunya menjual minuman dari coklat, vanilla, red velvet, dan lainnya. Untuk makanan yang dijual juga beragam, mulai dari kue, hingga *fingering food* atau makanan ringan. *Core Coffee* juga mengedepankan pelayanan dengan SDM terbaik dan fasilitas hingga kenyamanan untuk konsumen yang berkunjung langsung ke *Core Coffee*.

d. Persaingan

Pesaing *Core Coffee* dalam industri yang sama adalah Kopi Janji Jiwa & Jiwa Toast, Kopi Yor, dan Kopi Sejagat. Setiap pesaing tentunya memiliki ciri khasnya tersendiri, mulai dari keunggulan sampai kekurangan. Berikut ini merupakan hasil pengamatan yang dilakukan penulis dari tabel 3.1, yaitu:

Tabel 9.1 Analisis Pesaing *Core Coffee*

Nama Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
Kopi Janji Jiwa & Jiwa Toast. Berlokasi di Pasar Lama, Tangerang.	- . Harga Bervariatif. - . Memiliki banyak menu mulai dari minuman sampai makanan. - . Promosi menarik dan sering mengadakan promo.	- . Lokasi mudah dijangkau tetapi tempat usaha terbilang kecil.
Kopi Yor. Berlokasi di Pasar Lama, Tangerang.	- . Harga terjangkau. - . Produk bervariasi. - . Sering melakukan promosi melalui sosial media.	- . Lokasi sulit dijangkau pada sore sampai malam hari dikarenakan ada pasar malam.
Kopi Sejagat. Berlokasi di Pasar Lama, Tangerang.	- . Harga terjangkau. - . Lokasi mudah diakses.	- . Tempat usaha kecil. - . Kurang promosi.

Sumber: *Core Coffee*, 2022

1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan sumbernya. Penyalinan atau penjiplakan tanpa izin IBIKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
 Himpunan Mahasiswa IBIKKG (K) Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



e. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar dari *Core Coffee* adalah semua kalangan masyarakat dengan gaya hidup yang konsumtif mulai dari usia remaja hingga orang dewasa yang suka berkumpul dan berdomisili di Indonesia terutama di wilayah Tangerang. Cakupan wilayah yang dituju adalah Jabodetabek.

f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh *Core Coffee* adalah:

a. Diferensiasi

Strategi diferensiasi *Core Coffee* adalah menggunakan teknologi terbaru dan bahan baku yang tentunya masih segar. Para pekerja yang telah melewati pelatihan sesuai standar yang ditentukan agar dapat menjalankan operasional usaha hingga pelayanan kepada pelanggan secara maksimal. Selain itu untuk harga yang ditetapkan merupakan harga terbaik dikarenakan pelanggan bisa memilih biji kopi yang akan digunakan untuk minumannya, tentunya dengan rekomendasi terbaik dari para barista. Cita rasa dari kopi arabika Aceh Gayo, arabika Flores Bajawa, Robusta Dampit, dan Robusta Lampung dapat dinikmati sesuai dengan pilihan konsumen. Lalu disediakan juga mural *corner* yang dapat digunakan untuk tempat berfoto konsumen.

b. Positioning

Core Coffee menempatkan usahanya dalam sebagai kafe yang memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen. Dengan mengedepankan biji lokal dari daerah di Indonesia, *Core Coffee* turut mendukung dan memperkenalkan bahwa Indonesia memiliki biji kopi yang unggul dan dapat dinikmati oleh konsumen dengan berbagai cara ataupun rasa.

c. Penetapan Harga

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang menyalin atau menjiplak 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.

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



Core Coffee menggunakan metode *Cost – Based Pricing* untuk menentukan harga produk yang dijual berdasarkan biaya produksi, biaya distribusi, biaya sewa, dan biaya lain-lain yang berhubungan dengan jalannya usaha.

d. Saluran Distribusi

Core Coffee menggunakan tipe saluran *Zero Level Channel* karena menjual secara langsung produknya kepada konsumen dan tidak ada perantara di dalamnya. *Core Coffee* membuat produknya sendiri, bahan baku yang digunakan sudah diolah oleh *supplier*. Kemudian bahan baku diproses menjadi sebuah minuman atau makanan.

g. Tim Manajemen

Core Coffee merupakan usaha bergerak dibidang makanan dan minuman, dimana usaha ini membutuhkan jumlah tenaga kerja yang tidak banyak dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. *Core Coffee* memerlukan 8 tenaga kerja yang terdiri dari pemilik usaha/manajer, barista *part time* dan pelayan & barista *full time* dan kasir. Untuk jam operasional *Core Coffee* dimulai dari pkl. 10.00 WIB-22.00WIB.

h. Kelayakan Keuangan

Berdasarkan analisis kelayakan usaha yang dilakukan untuk melihat apakah usaha yang dijalankan layak atau tidak layak. Analisa yang dilakukan oleh *Core Coffee* menggunakan 3 metode yaitu *Payback Period*, *Net Present Value*, dan *Profitability Index*.

Pada *Payback Period* yang memiliki waktu pengembalian modal selama 5 tahun, berdasarkan perhitungan *Core Coffee* pengembalian modal yang dibutuhkan adalah 1 Tahun 9 Bulan 18 Hari. Hasil analisa dari *Payback Period* menunjukkan usaha *Core Coffee* layak untuk dijalankan. Dari hasil analisa *Net Present Value*, *Core Coffee* mendapatkan nilai sebesar Rp. 1.269.564,167. Hasil tersebut menunjukkan bahwa NPV *Core Coffee* lebih dari 0, hal ini

menunjukkan bahwa usaha *Core Coffee* layak untuk dijalankan. Dari hasil analisa *Profitability Index* menunjukkan bahwa *PI Core Coffee* yaitu 5,71. Hasil *PI Core Coffee* menunjukkan lebih dari satu dan usaha *Core Coffee* dinyatakan layak untuk dijalankan.

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Usaha *Core Coffee* layak untuk dijalankan karena telah dianalisis kelayakannya menggunakan *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index*, dan *Break Even Point*. Berdasarkan hasil *Payback Period* usaha ini mampu mengembalikan modal dalam jangka waktu 1 Tahun 9 Bulan 18 Hari. Menurut hasil *Net Present Value*, usaha ini memiliki nilai positif sebesar Rp. 1.269.834.167. Menurut hasil *Profitability Index*, usaha ini memiliki nilai sebesar 5,71. Hasil *Break Even Point*, maka penjualan tahunan mampu melebihi dari total biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Analisis	Hasil Analisis	Syarat Kelayakan	Keterangan
<i>Payback Period</i>	1 Tahun 9 Bulan 18 Hari	Kurang dari 5 tahun	Layak
<i>Net Present Value</i>	Rp. 1.269.834.167	Lebih dari 0	Layak
<i>Profitability Index</i>	5,71	Lebih dari 1	Layak
<i>Break Even Point</i>	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP	Layak

Sumber: *Core Coffee*, 2022

Berdasarkan Tabel 9.2, dikatakan bahwa usaha *Core Coffee* layak untuk dijalankan.

