# BAB IX

**RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI**

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

konsep ide bisnis ini dimulai dari perkembangan gaya hidup masyarakat yang kini semakin tertarik pada minuman teh dan susu. Tingginya minat masyarakat terhadap thai tea dengan berbagai varian yang memiliki rasa unik dan beragam sehingga bisnis *thai tea* ini dinilai miliki peluang yang bagus.

Peluang Bisnis Minuman *thai tea* sebagai salah satu minuman populer dengan potensi pasar yang cukup luas, *thai tea* bisa menjadi peluang bisnis menjanjikan. Hampir setiap gerai memproduksi minuman *thai tea* yang kurang lebih sama, baik dari segi kemasan maupun rasa. Di sinilah peluang potensial yang bisa manfaatkan.

Meski telah banyak yang membuka bisnis Thai tea di Indonesia, potensi bisnis tersebut masih terbuka lebar. Persaingan antara satu *brand* dengan *brand* yang lain masih sangat ketat. Belum ada produk *thai tea* yang menonjol, karena inovasi unik.

Oleh karena itu *kedai Phao-Phao Thai Tea* didirikan untuk para penggemar susu dan teh di Indonesia yang disajikan dengan berbagai varian rasa yang unik dengan begitu pendiri bisa menyajikan *thai tea* dengan kualitas terbaik dengan harga yang terjangkau dan bersaing. Diharapkan thai *tea* ini dapat diterima di masyarakat dan sebagai candu di lidah para penikmat kuliner.

* 1. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari *Phao-Phao Thai Tea* yaitu menjadi kedai *thai tea* terkemuka di Indonesia. Dengan mengedepankan kualitas dan cita rasa dari produk yang ditawarkan.

Misi dari *Phao-Phao Thai Tea* adalah sebagai berikut :

1. Menjadi kedai *thai tea* yang mendapatkan pangsa pasar di area Kemanggisan.
2. Konsisten menciptakan produk teh dan susu yang berkualitas.
3. Mengutamakan kepuasan pelanggan untuk menciptakan loyalitas.
4. Memberikan harga yang kompetitif dan pelayanan yang unggul.
5. Menjalin hubungan yang baik dengan rekan bisnis.
	1. Produk / Jasa

Kedai *Phao-Phao Thai Tea,* adalah produk minuman yang menawarkan citarasa yang unik dan berbeda dari teh pada umumnya. *Thai Tea* merupakan salah satu teh dari Thailand, teh berwarna merah pekat, dan aromanya unik kaya akan aroma vanila. Pengerjaan bisnis dimulai dari jam 14:00-22:00.

Thai tea sendiri terdiri dari teh hitam dengan bunga lawang, campuran rempah-rempah serta susu kental manis. Thai tea disuguhkan secara panas atau dengan tambahan es.

Karyawan yang melakukan proses produksi juga diberikan pelatihan sebelum berada dilapangan, sehingga proses produksi yang dilakukan sangat *profesional* dan tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan.

* 1. Persaingan

Setiap bisnis pasti memiliki pesaing. Perusahaan Kedai *Phao-Phao Thai Tea* sendiri memiliki beberapa pesaing seperti King Thai Tea*,* ADDIC’TEA.

Perusahaan-perusahaan ini memang telah mendapatkan kepercayaan pelanggan. Tetapi penulis percaya dengan strategi pemasaran dan pelayanan jasa yang telah dibuat maka Kedai *Phao-Phao Thai Tea* dapat bersaing dengan beberapa perusahaan tersebut.

* 1. Target dan Ukuran Pasar

Target yang telah ditetapkan oleh perusahaan Kedai *Phao-Phao Thai Tea* adalah mahasiswa dan masyarakat yang bertempat tinggal di Jl. Kyai H. Syahdan Kemanggisan. Dan keinginan masyarakat yang menginginkan minuman unik dan bervariasi.

* 1. Strategi Pemasaran

Kedai *Phao-Phao Thai Tea* akan memberikan brosur, *Member Loyalty,* media sosial, dan *Business Card*, dalam melakukan strategi pemasaran perusahaan. Diharapkan dengan melakukan semua strategi pemasaran ini, akan mendapat *Brand Awareness* lalu menjadi *Customer Satisfaction,* dan berujung di *Customer Loyalty*.

* 1. Tim Manajemen

Kedai *Phao-Phao Thai Tea* tergolong sebagai struktur organisasi *simple.* Struktur organisasi yang sederhana ini dipilih karena mengingat kedai *Phao-Phao Thai Tea* merupakan usaha baru dan masih di dalam skala kecil dan pemilik sebagai pengambil keputusan dan pengawas usaha tersebut. Jabatan pegawai yang dibutuhkan di kantor antara lain seorang manajer, satu orang di bagian kasir, dua orang di bagian produksi. Perusahaan Kedai *Phao-Phao Thai Tea* hanya membutuhkan 4 orang tenaga kerja.

* 1. Kelayakan Keuangan

Dapat dilihat hasil analisa kelayakan usaha dalam Bab VII bahwa :

# Tabel 9.1

**Kesimpulan Kelayakan Investasi Kedai *Phao-Phao Thai Tea***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Keterangan | Indikator kelayakan | hasil analisa usaha | kesimpulan |
| 1 | *Payback Period* | 5 Tahun | 2 tahun 1 bulan 25 hari | Layak |
| 2 | *Net Present**Value* | NPV > 0 | 722.300.222 > 0 | Layak |
| 3 | *Profitability**Indesx* | PI > 1 | 1,7 > 1 | Layak |
| 4 | *Break Even Point* | Penjualan > NilaiBEP | Penjualan per tahun > BEPper tahun | Layak |

Sumber : Kedai *Phao-Phao Thai Tea, 2019*

Dilihat dari data di atas, perusahaan Kedai *Phao-Phao Thai Tea* layak untuk dijalankan serta dijadikan tempat untuk berinvestasi.