**BAB IX**

**RINGKASAN EKSKUTIF/ REKOMENDASI**

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

Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” merupakan bisnis kuliner yang bergerak dibidang *coffee shop* yang menawarkan tempat untuk nongkrong dan “*me time*”, dengan nuansa yang tenang dan nyaman yang diiringi oleh alunan musik klasik yang menenangkan hati serta telinga. Konsep ruangan yang minimalis serta penggabungan warna dasar dari *vintage* dan *monochrome*, yang dihiasi oleh berbagai bingkai yang berhubungan dengan kopi dan *street art*, menambah arti dan makna yang ingin didapat dari sebuah ketenangan dan dapat disebut sebagai “*coffee pairing*”, dimana rasa yang dapat dinikmati seluruh pancaindra. Harapannya, kedai kopi “Yuk Ngopi?!”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 kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah “Memberikan Sentuhan dari Rasa yang Tak Terlupakan Kualitasnya dengan Harga yang Kompetitif”. Sedangkan misi kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah sebagai berikut:

* 1. Menyajikan minuman yang kaya akan cita rasa baru
  2. Menjaga kesegaran dan konsistensi setiap produk
  3. Mengutamakan kepuasan konsumen dan memberikan pelayanan yang prima
  4. Ikut serta dalam kegiatan sosial pembangunan kebersihan bumi
  5. Kesejahteraan pekerja secara batin dan fisik
  6. Menjadi kedai kopi yang memiliki pangsa pasar terbesar di DKI Jakarta terutama di daerah Jakarta Utara.

1. **Produk**

Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” menyajikan minuman dan makanan berdasarkan pada jenis makanan dan minuman yang sering dikonsumsi setiap orang yang sedang berkunjung ke sebuah *café* atau kedai kopi. Produk yang disajikan kedai kopi “Yuk Ngopi?!” berupa hasil olahan dari biji kopi, teh, es kocok, dan makanan yang tentunya bervariasi. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” tentunya menggunakan kopi asli Indonesia 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 kedai kopi. 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. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” memiliki 2 pesaing yaitu Kedai Kopi Liana dan Warung Kopi Kost yang berada dalam domisili yang sama. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” menggungguli dari kriteria kenyamanan tempat, kualitas rasa, 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 kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah pria dan wanita yang memiliki rentan usia 15 – 40 tahun dengan kelompok masyarakat menengah atas maupun bawah, yang berdomisili di sekitar Jabodetabek, khususnya daerah Jakarta Utara seperti Ancol, Sunter, Kemayoran, Gunung Sahari, dan lainnya. Dalam data yang disajikan dalam Bab I menjelaskan bahwa masih terbuka luas peluang untuk mendirikan usaha sejenis kedai kopi.

1. **Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh kedai kopi “Yuk Ngopi?!” seperti pemasaran melalui media sosial Instagram dan Facebook, pemberian *reward card* untuk mendapatkan minuman 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 Manajemen**

Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” merupakan bisnis *start-up* dengan struktur organisasi sederhana, dimana pemilik sekaligus sebagai manajer dan langsung membawahi 2 bagian divisi yaitu barista dan staf persediaan dan keuangan. Pada divisi barista terdapat 10 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 Keuangan**

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

**Tabel 9.1**

**Kesimpulan Kelayakan Keuangan**

**Kedai Kopi ”Yuk Ngopi?!”**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Analisis** | **Batas Kelayakan** | **Hasil Analisa** | **Kesimpulan** |
| *Payback Period* (PP) | 5 Tahun | 2 Tahun 1 Bulan 26 Hari | Layak |
| *Net Present Value* (NPV) | NPV > 0 | Rp 2,246,855,941 | Layak |
| *Profitability Index* (PI) | 1 | 3.681114885 | Layak |
| *Internal Rate of Return* (IRR) | 11.01% | 63.76% | Layak |
| *Break Even Point* (BEP) | Penjualan > Nilai BEP | Penjualan > Nilai BEP Pertahun | Layak |

Sumber: *Kedai kopi “Yuk Ngopi?!”*

1. **Rekomendasi Visibilitas Usaha**

Kesimpulan dari keseluruhan perencanaan bisnis dan analisis kelayakan keuangan atau investasi, menunjukan bahwa usaha kedai kopi ”Yuk Ngopi?!” layak untuk dijalankan.