



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF



Hak cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

ReFresh merupakan sebuah bisnis yang berjalan di industri minuman. ReFresh akan menjual produk minuman *squash* dan teh. *Squash* sendiri adalah salah satu ciri khas dari ReFresh dimana perpaduan soda dengan sirup merupakan menu – menu utama yang akan disajikan oleh ReFresh untuk konsumen atau masyarakat. Mengingat tidak semua masyarakat menyukai minuman bersoda, maka ReFresh juga menghadirkan teh yang bisa membuat semua masyarakat bisa mencicipi produk dari ReFresh.

Pemilihan nama ReFresh adalah berawal dari konsep minuman kami yaitu soda, dimana terkadang masyarakat ketika minum soda akan merasakan sensasi yang lebih segar. Dimana setiap hari kita harus melakukan penyegaran ulang dan itu merupakan konsep nama dari ReFresh sendiri.

b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari “ReFresh” yang utama adalah menjadikan “ReFresh” sebagai perusahaan minuman yang memiliki ciri khas yang berbeda dan “ReFresh” menjadi pelopor tren serta dikenal masyarakat Indonesia.

Misi dari “ReFresh” adalah:

- 1) Memberikan kualitas dan pelayanan yang terbaik.
- 2) Memberikan inovasi dan kreativitas produk secara berkala.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau sistematika penulisnya tanpa mencantumkan 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- 3) Berorientasi pada kepuasan konsumen.
- 4) Membuka dan memperluas lapangan pekerjaan.
- 5) Dikenal masyarakat.

c. Produk yang Ditawarkan

Produk yang ditawarkan dari ReFresh adalah berbagai varian minuman *squash* dan teh.

Menu utama dan ciri khas dari ReFresh adalah *squash*. *Squash* merupakan perpaduan soda dan sirup aneka rasa buah. Untuk masyarakat yang tidak terlalu suka dengan minuman bersoda,

ReFresh juga menyediakan minuman teh untuk dinikmati oleh masyarakat.

d. Persaingan

Sebagai sebuah merek yang baru dalam industri kuliner, tentunya ReFresh akan memiliki banyak pesaing yang sudah lama atau juga baru berjalan di industri kuliner. Berdasarkan pengamatan penulis, penulis berhasil menganalisis beberapa pesaing di industri yang sama dengan ReFresh. Berikut ini merupakan daftar tabel ReFresh:



Tabel 9.1

Pesaing Perusahaan ReFresh

Nama pesaing	Perusahaan	Keunggulan	Kelemahan
SRUPIT RAYA	CITRA	1. Merek sudah dikenal masyarakat sekitar 2. Harga relatif murah	1. Penataan tempat yang tidak strategis (sempit) 2. Menu yang disajikan tidak konsisten dalam rasanya
GOELA RAYA	CITRA	1. Merek sudah banyak dikenal masyarakat sekitar 2. Harga relatif murah 3. Memiliki banyak cabang	1. Tidak memiliki tempat duduk yang nyaman 2. Pelayanan kurang ramah 3. Penyajian/kemasan yang kurang bagus

Sumber: ReFresh 2023

e. Target dan Ukuran Usaha

Dikarenakan ReFresh masih merupakan jenis usaha yang masuk kedalam UMKM, segementasi dari ReFresh adalah konsumen pada rentang usia 17 – 35 tahun baik wanita maupun pria, dengan diimbangi berbagai macam profesi misalnya, pelajar, pekerja ataupun ibu rumah

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



tangga. Dalam segi pendapatan ReFresh berfokus pada kelompok masyarakat yang memiliki upah UMR.

f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dipakai oleh ReFresh adalah *advertising* dengan cara mempromosikan produk – produk ReFresh melalui media sosial seperti Instagram, Tik Tok dan YouTube dengan menggunakan konten berupa gambar atau video, *sales promotion* dengan memberikan *voucher discount* di aplikasi online, *personal selling* dengan cara melakukan transaksi langsung dengan konsumen di toko fisik, *public relation* dengan cara mengikuti *bazaar* dan pameran dan juga *direct marketing* dengan membuat kotak kritik dan saran untuk bahan evaluasi dan menghindari penilaian buruk dari masyarakat.

g. Tim Manajemen

ReFresh merupakan bisnis atau usaha yang memakai struktur organisasi sederhana. Maka dari itu, ReFresh membutuhkan sekiranya 7 orang tenaga kerja atau karyawan dengan waktu kerja terbagi menjadi 2 *shift* yang terdiri dari *shift* pagi akan mulai dari jam 9.30 pagi sampai 16.00 sore dan dilanjutkan *shift* malam dimulai dari 16.00 sore hingga 22.30 malam. Penulis membutuhkan masing – masing sekitar 30 menit untuk proses persiapan membuka toko dan proses menutup toko setiap harinya. Masing – masing *shift* membutuhkan 2 *kitchen staff / bar staff* dan 1 kasir. Saat ini, manajer akan ditempatkan oleh pemilik dimana pemilik lebih memiliki waktu kerja lebih fleksibel dan diharuskan selalu mengawasi semua kegiatan di toko fisik ReFresh. *Shift* pagi dan *shift* malam memiliki waktu kerja yang sama yaitu bekerja sekitar 6 setengah jam.

Hak Cipta dilindungi Undang-undang. Hak Penjualan dan Distribusi dimiliki oleh Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengizinkan sumber penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
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.



Tabel 9.2

Tabel Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja ReFresh

JABATAN	JUMLAH TENAGA KERJA
Manajer	1
Kitchen Staff / Bar Staff	4
Kasir	2
TOTAL	7

Sumber: ReFresh 2023

h. Kelayakan Keuangan

Supaya bisa mengetahui kelayakan dari sisi finansial usaha ReFresh, penulis membuat 3 analisa dasar kelayakan bisnis yaitu, *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), dan *Break Even Point* (BEP). Berikut ini merupakan hasil analisa perusahaan ReFresh:

Tabel 9.3

Analisa Kelayakan Keuangan ReFresh

ANALISIS KELAYAKAN	BATAS KELAYAKAN	HASIL ANALISIS	KESIMPULAN
<i>Payback Period</i> (PP)	5 Tahun	2 Tahun 9 Bulan 3 Hari	Layak
<i>Net Present Value</i> (NPV)	Lebih dari 0	Rp 101.405.159,60	Layak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang. Milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengantarkannya dan menyebutkan sumbernya.
- 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



<i>Profitability Index (PI)</i>	Lebih dari 1	$PI = 1,3149$	Layak
<i>Break Even Point (BEP)</i>	Penjualan > BEP	Penjualan > BEP	Layak

Sumber: ReFresh 2023

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah penulis melakukan perhitungan analisa keuangan melalui proyeksi laba rugi, arus kas, neraca, dan penulis menambahkan perhitungan uji kelayakan usaha dengan menghitung *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Break Even Point (BEP)*. Berdasarkan hasil perhitungan yang penulis dapatkan, dapat di simpulkan ReFresh telah memenuhi setiap uji kelayakan usaha. Maka dari itu, ReFresh dapat dikatakan layak untuk dijalankan dan berpotensi mendapatkan keuntungan.