



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF/REKOMENDASI



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep bisnis

Makhluk hidup membutuhkan makanan untuk bertahan hidup. Sebagai makhluk hidup, manusia mengonsumsi makanan untuk memenuhi kebutuhan energi dan berbagai zat yang diperlukan tubuh. Masyarakat Indonesia identik dengan mengonsumsi nasi yang memiliki kandungan karbohidrat. Namun selain nasi, mi merupakan makanan favorit yang biasa dimakan oleh masyarakat di Indonesia sebagai pengganti karbohidrat selain nasi.

Banyak sekali dapat ditemukan tempat makan yang menyediakan mi sebagai menu utama di berbagai daerah di Indonesia. Hal ini dikarenakan mi digemari oleh semua kalangan dari tua, muda, laki-laki, perempuan, masyarakat kelas bawah, kelas menengah, hingga kelas atas. Pada tahun 2021, Indonesia berada di peringkat kedua negara dengan tingkat konsumsi mi instan terbanyak di dunia, yaitu dengan mengonsumsi 13,27 miliar mi per tahun. Maka dari itu, Mialaacis hadir karena melihat peluang bisnis dibidang kuliner mi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan.

Mialaacis merupakan sebuah usaha yang bergerak dan berfokus di bidang kuliner dengan bahan baku utamanya yaitu mi yang akan dibuat menjadi mi ayam dan mi yamin disertai berbagai macam *topping* ayam yang unik seperti ayam katsu, ayam geprek, ayam pok-pok, dan *nugget* ayam. Konsep bisnis Mialaacis yaitu mengedepankan kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan terbaik, termasuk didalamnya menyajikan makanan yang berkualitas, halal, dan higienis serta

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.



memiliki tempat usaha yang bersih dan nyaman. Selain itu, Mialaacis memberikan stiker khas yang didalamnya terdapat kata-kata yang menginspirasi dan dikutip dari buku-buku *best seller* untuk setiap pembelian yang dapat ditukarkan dengan 1 porsi gratis Mialaacis apabila sudah memiliki 7 stiker. Selain itu, Mialaacis juga menyediakan beberapa fasilitas lain yaitu komik, buku-buku *best seller* siap baca, dan permainan yang dapat dipinjam sembari menunggu pesanan datang dan atau sekedar sambil menghabiskan waktu.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Visi dan misi perusahaan

a. Visi Perusahaan

Menjadi usaha kuliner yang memiliki kualitas terbaik dari segala aspek dan dapat dikenal serta menjadi kuliner pilihan utama masyarakat.

b. Misi Perusahaan

- 1) Selalu memberikan yang terbaik dari segala aspek untuk pelanggan.
- 2) Membuat banyak variasi *topping* disertai cita rasa yang lezat dan higienis.
- 3) Selalu mengutamakan kepentingan, kebutuhan, dan kenyamanan pelanggan.
- 4) Menghasilkan sumber daya manusia dan tenaga kerja yang unggul melalui pengalaman kerja di Mialaacis.
- 5) Memberikan gaji yang layak kepada karyawan Mialaacis sesuai dengan beban kerja yang ditanggung.
- 6) Menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan dan melayani dengan pelayanan terbaik tanpa adanya perbedaan diantara pelanggan.

3. Produk

Produk makanan Mialaacis berbahan dasar mi disertai berbagai macam *topping* utama seperti ayam, bakso, dan telur. Tidak hanya menyediakan makanan, Mialaacis juga menyediakan minuman. Berikut produk yang ditawarkan Mialaacis.



- a. Makanan
 - 1) Mi ayam/yamin katsu
 - 2) Mi ayam/yamin geprek
 - 3) Mi ayam/yamin pok-pok
 - 4) Mi ayam/yamin suwir
 - 5) Mi ayam/yamin *nugget*
 - 6) Mi ayam/yamin bakso
 - 7) Indomie telur
- b. Minuman
 - 1) Air mineral
 - 2) Teh manis dingin/hangat
 - 3) Teh tawar dingin/hangat
 - 4) Jeruk dingin/hangat
 - 5) *Pop ice*
- c. *Topping*
 - 1) Pangsit

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

4. Persaingan

Setiap usaha pasti mempunyai pesaing atau kompetitor, termasuk Mialaacis.

Mialaacis mempunyai 2 pesaing yang paling mendekati, yaitu Mi Ayam Pangsit Pak

Yanto Wonogiri dan Mie Ayam dan Bakso Kenangan. Berdasarkan hasil dari

Competitive Profile Matrix (CPM) yang sudah dibuat di bab 3, dapat dilihat bahwa

Mie Ayam dan Bakso Kenangan memiliki hasil yang paling tinggi dengan nilai 3,47,

diikuti oleh Mialaacis yang merupakan rencana usaha dari pelaku usaha dengan nilai

3,38, dan Mie Ayam Pangsit Pak Yanto Wonogiri berada di urutan terakhir dengan

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.



nilai 2,93. Angka yang terdapat dari analisis CPM di atas menjelaskan kelebihan dan kekurangan dari masing-masing perusahaan.

5. Target dan ukuran pasar

Target pasar Mialaacis yaitu konsumen atau masyarakat dengan kriteria laki-laki laki maupun perempuan pecinta mi atau *mie lovers* yang berdomisili DKI Jakarta, khususnya di Kota Jakarta Utara.

Berdasarkan kriteria yang tertulis pada Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang usaha kecil, mikro, dan menengah, untuk ukuran pasar Mialaacis termasuk ke dalam kategori usaha kecil. Mialaacis masuk ke dalam usaha kecil dikarenakan hasil penjualan tahunan paling banyak berkisar Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) dan kekayaan bersih diluar tanah dan bangunan sebesar Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

6. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran diperlukan para pelaku usaha untuk mengembangkan bisnisnya. Semakin bagus strategi yang dilakukan maka semakin mudah bagi suatu bisnis untuk berkembang. Berikut beberapa strategi pemasaran Mialaacis.

a. Sosial media

Mialaacis menggunakan sosial media untuk melakukan promosi. Sosial media yang digunakan yaitu Instagram dan Tiktok. Mialaacis memanfaatkan beberapa fitur Instagram seperti *Instagram Story* dan *Reels* yang untuk menunjang bisnis Mialaacis. Selain *Instagram story* dan *Reels*, Mialaacis juga mempromosikan bisnis melalui *Instagram Ads* dan *Tiktok Ads*.

b. *Endorsment*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 IBI RKG.

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



Metode promosi selanjutnya yang digunakan Mialaacis yaitu menggunakan jasa *endorsement*. *Endorsement* yang dilakukan oleh Mialaacis yaitu bekerja sama dengan beberapa Selebgram untuk mempromosikan dan memperkenalkan Mialaacis kepada khalayak luas.

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

c. Brosur

Setelah menggunakan sosial media dan jasa *endorsement*, strategi pemasaran yang dilakukan Mialaacis adalah dengan membagikan brosur. Brosur digunakan untuk mempromosikan produk Mialaacis secara *Offline* yang akan dibagikan kepada masyarakat sekitar untuk meningkatkan *brand awareness* masyarakat terhadap Mialaacis.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

7. Tim manajemen

Pada saat mulai menjalankan sebuah bisnis, diperlukan tenaga kerja untuk membantu pelaku usaha untuk menjalankan bisnis. Mialaacis pada saat baru berdiri memiliki struktur organisasi yang terdiri dari 3 bagian dengan total 5 orang, yaitu 1 manajer, 2 kasir, dan 2 juru masak.

Mialaacis mempekerjakan karyawan 7 jam per hari yang berlangsung selama 6 hari per minggu. Untuk hari Kamis – Senin, 2 juru masak dan 2 kasir akan bekerja selama 7 jam (ditambah waktu istirahat 1 jam menjadi 8 jam) dan saling bergantian dari pukul 07.00 – 15.00 WIB untuk *shift* pertama dan pukul 15.00 – 23.00 WIB untuk *shift* kedua. Untuk hari Selasa – Rabu, masing-masing juru masak dan kasir akan bekerja dari pukul 14.00 – 22.00 WIB. Kemudian manajer yang merupakan penulis sendiri bekerja selama 7 jam per hari dari hari Senin – Sabtu dari pukul 15.00 – 23.00 WIB.

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.



8. Kelayakan keuangan

Analisis kelayakan memiliki tujuan untuk menilai apakah investasi pada suatu usaha layak atau tidak untuk dilakukan. Mialaacis dalam rencana usahanya menggunakan beberapa analisis yaitu *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), dan *Profitability Index* (PI).

Analisis NPV Mialaacis sebesar Rp 488.526.598, yang berarti pendirian usaha Mialaacis layak untuk dijalankan karena $NPV > 0$. Kemudian analisis *payback period* Mialaacis yaitu akan mengalami pengembalian investasi pada jangka waktu 1 Tahun 2 Bulan, yang berarti pendirian usaha Mialaacis layak untuk dijalankan karena tidak lebih dari 5 tahun pengembalian investasi. Analisis *profitability index* Mialaacis bernilai sebesar 4,76848951, yang berarti pendirian usaha Mialaacis layak untuk dijalankan karena $PI > 1$. Dari beberapa analisis diatas dapat disimpulkan bahwa usaha Mialaacis layak untuk dijalankan.

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Analisis *Break-Even-Point* (BEP) yaitu titik dari keseimbangan hasil pendapatan dan modal usaha yang dikeluarkan sehingga suatu usaha tidak mengalami kerugian atau keuntungan.

Tabel 9.1

Hasil Analisis Break Even Point Mialaacis Tahun 2024-2028

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel (VC)	Biaya Tetap (FC)	1-(VC/Penjualan)	Break Event Point
2024	Rp 659.245.000	Rp 408.116.905	Rp 264.458.688	0,38	Rp 694.239.598
2025	Rp 876.718.500	Rp 505.980.235	Rp 221.961.897	0,42	Rp 524.893.488
2026	Rp 1.080.802.800	Rp 612.802.895	Rp 319.737.491	0,43	Rp 738.404.372
2027	Rp 1.333.057.281	Rp 728.455.900	Rp 323.991.866	0,45	Rp 714.354.498
2028	Rp 1.602.912.402	Rp 853.642.123	Rp 410.228.959	0,47	Rp 877.601.988

Sumber: *Mialaacis*

Berdasarkan Tabel 9.1 dapat dilihat bahwa penjualan per tahun Mialaacis lebih

besar dari BEP sehingga usaha Mialaacis dikategorikan layak untuk dijalankan.

Tabel 9.2

Analisis Kelayakan Usaha Mialaacis

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Payback Period	5 Tahun	1 Tahun 2 Bulan	Layak
Net Present Value	NPV > 0	Rp 488.526.598	Layak
Profitability Index	PI > 1	4,768489514	Layak
BEP	Penjualan tahun ke 2 > BEP	TRUE	Layak

Sumber: Mialaacis

Hak cipta milik IBIK Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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