

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep bisnis

Seiring dengan bertambah banyaknya pengenalan produk dari luar negeri dengan makanan khas unik yang ada di negeri lain, Asinan Bang Adel hadir untuk menjadi produk yang dapat mewakili makanan khas dari Indonesia khususnya pada daerah Betawi. Asinan Bang Adel hadir dengan makanan dengan citarasa yang unik namun menyehatkan bagi setiap konsumen yang ingin mencobanya. Dengan Bumbu kacang yang khas dan sayuran yang segar seperti salad, membuat Asinan Betawi ini diminati oleh semua kalangan bukan hanya pada umur 40 Tahun keatas tetapi Asinan Bang Adel juga diminati oleh Anak-Anak, Remaja, hingga Lansia. Setelah Asinan Bang Adel sudah cukup dikenal dan sudah memiliki cukup mitra untuk berkembang

kini Asinan Bang Adel hadir dengan Toko offline yang ada di daerah Pisangan Baru, Jakarta Timur dan menyuguhkan produk UMKM yang menjual makanan khas daerah yang belum dikenal banyak orang.

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

b. Visi dan Misi Perusahaan

1) VISI

Menjadikan Makanan Khas Daerah dicintai semua orang

2) MISI

Higienis, Segar, dan Menyehatkan

c) Higienis :

Selalu mengedepankan kebersihan dalam mengemas produk

d) Segar :

Memberikan kualitas yang terbaik dalam memilih bahan

e) Menyehatkan :

Asinan Bang Adel hadir untuk menjadi jawaban bagi para vegan

maupun orang yang tidak mencintai sayur, karena ini sangat

menyehatkan dan baik bagi tubuh

c. Produk / Jasa

Asinan Bang Adel menjual produk dengan menonjolkan keunggulan serta terobosan yang berbeda, dengan memberikan tampilan yang akan diminati konsumen. Aneka produk seperti Bumbu kacang di dalam botol dan Asinan Buah dalam gelas plastik membuat Asinan Bang Adel menjadi salah satu produk yang unik untuk dicoba dan nikmat ketika disantap

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.



C

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

d. Persaingan

Persaingan merupakan hal yang wajar dan pasti akan dihadapi oleh setiap pebisnis. Perusahaan membutuhkan informasi-informasi mengenai data perusahaan pesaing guna merencanakan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk bersaing. Berdasarkan perhitungan pada **Tabel 3.2** diatas, menunjukkan bahwa Asinan Bang Adel memiliki dua pesaing yaitu Asinan Asymuni / H. Udin / H. Tatik dan Asinan Kamboja / H. Mansyur. Produk yang dijual oleh kedua pesaing adalah produk serupa yang Asinan Bang Adel jual. Dari hasil analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) Asinan Bang Adel memperoleh nilai 3,59 yaitu nilai tengah antara Asinan Kamboja dengan memperoleh nilai yang lebih unggul yaitu 3,71 dan Asinan Asymuni dengan nilai paling rendah yaitu 2,12 dengan hasil nilai dari analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) membuat Asinan Bang Adel cukup unggul dan bisa lebih unggul ketika membuka toko offline dan memaksimalkan penjualan retail.

e. Target dan ukuran pasar

Target pasar dari Asinan Bang Adel adalah masyarakat yang bertempat tinggal di daerah Jakarta Timur dan sekitarnya, dan semua kalangan dapat menikmati makanan ini karena memiliki harga yang cukup terjangkau .

f. Strategi Pemasaran

Asinan Bang Adel memiliki beberapa strategi pemasaran yang akan dilaksanakan yaitu :

Hak Cipta Dilindungi 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 IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1) Personal Selling

Asinan Bang Adel akan tetap terus menerapkan *Personal Selling* baik secara online seperti chatting via aplikasi *Whatsapp* maupun dengan tatap muka secara langsung saat konsumen berada di etalase. Karyawan Asinan Bang Adel akan menjelaskan dan menawarkan beberapa produk unggulan milik Asinan Bang Adel serta Promo yang berlaku di Asinan Bang Adel. Presentasi lisan dalam percakapan dengan calon pembeli ditujukan untuk menciptakan penjualan dan membangun hubungan baik.

2) Advertising

Asinan Bang Adel juga akan menggunakan fitur yang ada di dalam sosial media *Instagram* yaitu fitur *ads* , dan menggunakan *Tokopedia ads* sehingga Asinan Bang Adel dapat memilih target konsumen yang sesuai. Dengan adanya fitur ini menjadikan Asinan Bang Adel dapat mempromosikan bisnisnya dengan menampilkan foto-foto produk dan promo yang sedang ditawarkan.

3) Public Relation

Promosi yang akan dilakukan juga akan membangun hubungan yang baik kepada publik dengan menciptakan citra perusahaan yang baik. Membangun citra yang baik dapat dilakukan

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.



oleh Asinan Bang Adel dengan membuat beberapa promo menarik seperti *Buy 2 Get 3*, mengadakan *event* di toko dengan mendatangkan beberapa *influencer / public figure*. Diharapkan dengan beberapa strategi tersebut dapat menjadi daya tarik masyarakat untuk mengenal produk ini lebih lagi.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

g. Tim Manajemen

Asinan Bang Adel membutuhkan 5 tenaga kerja yang terdiri dari Keuangan, Admin / Kasir, Staff Operasional, Staff Sales, dan Staff Packing yang dapat bertanggung jawab dan disiplin serta mampu mematuhi setiap tugas mereka masing-masing dengan baik dan mampu menjalankan seluruh kegiatan operasional dengan lancar. Mereka bekerja dimulai dari pukul 07.00-15.00 WIB

h. Kelayakan Investasi

Pada kelayakan keuangan tentunya akan menentukan *Asinan Bang Adel* apakah layak dijalankan bisnisnya melalui perhitungan dari beberapa indikator seperti *Net Present Value*, *Payback Period* dan *Break Even Point* dimana akan terlampir pada tabel berikut

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.



C Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Tabel 9. 1 Kelayakan Investasi Asinan Bang Adel

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Net Present Value	> 0	Rp 51.248.064	Layak
Profitability Index	> 1	1,347	Layak
Payback Period	< 5 Tahun	1 tahun 8 bulan 8 hari	Layak
Break Even Point	Penjualan > BEP	Penjualan per tahun > bep per tahun	Layak

Sumber : BAB VII (Data diolah)

1. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Berdasarkan Kegiatan Usaha diatas dimana meliputi Konsep bisnis, visi dan misi perusahaan, produk/jasa, persaingan, target dan ukuran pasar, strategi pemasaran, tim manajemen, dan kelayakan keuangan dimana dengan menggunakan beberapa indikator keuangan seperti *Net Present Value* yang bernilai lebih dari 0 dimana layak yaitu sebesar **Rp 51.248.064** kemudian *profitability index* yang lebih dari 1 yaitu sebesar 1,347 dan kemudian masuk kepada *payback period* dimana diperkirakan usaha akan mengalami balik modal pada tahun ke 1 bulan ke 8 dan hari ke 8 kemudian untuk *break even point* dimana nilai penjualan per tahun selalu melebihi nilai *Break even point* yang menandakan bisnis ini layak untuk dijalankan.

Hak Cipta Dilindungi 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.