



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF/REKOMENDASI



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
Hak Cipta dimiliki IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Pesona Udang memiliki konsep bisnis dengan cara mengelola lahan yang tidak terpakai untuk menjadi tambak budidaya udang Vaname di Bangka. Pesona Udang memproduksi udang dengan bermitra dengan warga lokal lalu menjualnya ke pasar, restoran maupun pasar luar negeri. Pesona Udang menjaga kualitas udang Vaname dengan segar dan baik. Alasan Pesona Udang mengambil budidaya udang sebab udang masih sangat berpotensi besar untuk dikembangkan.

b. Visi dan Misi Perusahaan

1) Visi Perusahaan Pesona Udang

Menciptkan produk udang Vannamei yang berkualitas dengan brand positioning penghasil udang vannamei terbaik di Indonesia

2) Misi Perusahaan Pesona Udang

- a) Menciptakan sistem budidaya yang sistematis, terkontrol dan efisien
- b) Memberikan pelatihan dan pengawasan kepada semua karyawan agar melakukan segala kegiatan sesuai SOP yang berlaku
- c) Selalu cepat tanggap dalam menangani permasalahan di tambak
- d) Responsif terhadap inovasi yang berkaitan dengan budidaya udang Vannamei

1. Dilarang menjiptip 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. Produk

Produk Pesona Udang berupa udang segar yang bisa langsung dijual dipasar, Untuk yang pasar mnimarket, udang Pesona Udang kami bentuk dengan kemasan yang rapi dan tentunya membuat udang segar tahan lama. Selain udang kami juga memproduksi pakan ternak dari hasil limbah udang Vannamei.

d. Persaingan

Persaingan untuk dibudidaya udang Vannamei masih jarang ditemui. Namun akan ada perubahan dimasa mendatang banyak bermunculan pesaing baru dengan teknologi budidaya yang lebih canggih. Disini Pesona Udang berusaha untuk tetap inovatif dalam hal apapun demi menciptakan value propostion dengan efisien dan efektif.

e. Target Ukuran Pasar

Pesona udang dapat membuat prakiraan penjualan yang diperlukan diimplementasikan untuk menciptakan tujuan yang berbeda untuk proses bisnis yang kita jalani dalam jangka pendek untuk mencapai tujuan jangka panjang itu sendiri. Target pasar kami adalah para penyedia hidangan menu udang, podusen bentuk olahan makanan kelangan, dan ibu-ibu rumah tangga. Setelah menguasai pasar Indonesia kami berusaha untuk memperluas pasar ke luar negeri.

f. Stretegi Pemasaran

Pesona Udang memiliki differensiasi dengan harga yang terjangkau serta memiliki tingkat higienis yang tinggi walauPesona Udangn menggunakan tambak tanah warga. Pesona Udang memberikan gambaran bahwa Pesona Udang adalah perusahaan produsen udang Vaname yang mengembangkan para umkm lokal untuk terus berkembang bersama dengan



Pesona Udang. Pesona Udang menerapkan value based pricing untuk metode penetapan harga yang kami gunakan. Jadi harga kami tentukan dengan menentukan berapa besaran value yang bisa dirasakan dan didapatkan dari para konsumen. Bisa jadi harga udang Vaname sedikit diatas harga pasar karena kami menjamin kualitas udang yang baik, segar dan tentunya berkualitas premium.

g. Tim Manajemen

Dalam menjalankan usaha budidaya udang, Pesona Udang membutuhkan tenaga kerja agar dapat membantu proses operasional toko mulai dari pemasaran, kegiatan produksi, dan kegiatan lainnya yang menyangkut usaha. Pesona Udang memiliki struktur organisasi sederhana sesuai kebutuhan perusahaan dan efisiensi biaya. Struktur itu antara lain ialah owner, manajer operasional dan sumber daya manusia, manajer keuangan, content creator dan para peternak udang. Disini kami mencari tenaga kerja yang kompeten dibidangnya. Kami berusaha juga untuk menciptakan lingkungan kerja yang menyenangkan dan membuat tumbuh bersama sama.

h. Kelayakan Keuangan

Dalam aspek kelayakan Keuangan memiliki beberapa metode dalam perhitungannya seperti Payback Periode, Net Present Value, Profitability Index, Dan yang terakhir Break even point. Pesona Udang tidak menggunakan Internal Rate of Return Karena tidak memiliki pinjaman bank. Pesona Udang memiliki tingkat kelayakan keuangan yang baik dengan nilai Payback Periode Pesona Udang 1 bulan 5 hari. Nilai NPV sebesar Rp 1.453.226.880. Dan nilai Profitability Index sebesar 5.536 yang menunjukkan kelayakan karena nilai tersebut di atas 1. Dan yang terakhir nilai Break Even Point Pesona Udang yang lebih besar Rp 989.046.737 dari nilai BEP.



9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Tabel 9.1 Visibilitas Usaha

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Payback Period	5 Tahun	1 Tahun 5 Hari	Layak
Net Present Value	Rp 320.378.000	Rp 1.453.226.880	Layak
Profitabilitas Index	1	5,536	Layak
Break Even Point	Rp 491.218.000	Rp 989.046.737	Layak

© Hak Cipta dan Merek Dagang (Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang menyalin atau menjiplak 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.