

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

MilkyRush adalah usaha yang bergerak dibidang food and beverage dimana *MilkyRush* akan menjual berbagai macam susu yang dibuat secara handmade. Hal ini dilakukan karena *MilkyRush* ingin memberikan kepuasan pada pelanggan sehingga susu yang dibuat secara handmade akan berfokus pada kualitas susunya untuk menjadi salah satu nilai tambah dari pelanggan untuk perusahaan. Usaha *MilkyRush* dijalankan secara online dan berpusat di kota *MilkyRush*. Susu yang dibuat juga tidak menggunakan pengawet sehingga sehat untuk dikonsumsi oleh pelanggan. Promosi yang dilakukan juga melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, dll.

a. Visi dan Misi

MilkyRush memiliki visi 2035 yaitu menjadi penyedia minuman susu nomor satu di Indonesia dengan kualitas rasa yang tinggi dan bergizi yang dapat dinikmati semua kalangan.

Misi *MilkyRush* adalah sebagai berikut :

- 1) Menyediakan produk susu yang fresh dan berkualitas
- 2) Memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen
- 3) Menjaga kualitas minuman dan terus melakukan inovasi



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.



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

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

b. Produk

MilkyRush merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang food and beverage. Produk yang ditawarkan oleh *MilkyRush* adalah susu. Susu yang dijual oleh *MilkyRush* tentunya juga memiliki banyak varian rasa seperti rasa Cokelat, Matcha, Vanilla, dan Coklat

c. Persaingan

Bisnis *MilkyRush* termasuk dalam pasar persaingan sempurna dimana terdapat banyak penjual dan pembeli di dalamnya. *MilkyRush* memiliki pesaing potensial sebagai tolak ukur untuk melihat keunggulan dan kelemahan bisnis yaitu Susu Mbok Sum dan Susu Mbok Darmi

d. Target dan Ukuran Pasar

Hungry Bowl memiliki target pasar yakni masyarakat di daerah perkotaan yaitu Jakarta Barat laki – laki atau perempuan, usia 7 – 60 tahun, kelas sosial menengah hingga keatas, memiliki gaya hidup praktis, serba cepat dan konsumtif, pengguna media sosial dan aplikasi layanan – pesan antar.

dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008. Kriteria dari usaha menengah adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) hingga Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Hasil penjualan usaha menengah setiap tahunnya lebih dari

Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Berdasarkan pada definisi dan kriteria diatas maka *MilkyRush* masuk ke dalam kategori badan usaha mikro karena memiliki aset kurang dari Rp 50.000.000. *MilkyRush* juga merupakan bentuk usaha perseorangan karena *MilkyRush* hanya dimiliki oleh penulis sebagai pemilik usaha mempunyai tanggung jawab sekaligus kuasa tak terbatas atas perusahaan beserta aset-asetnya serta penulis merupakan pemilik, pengelola, sekaligus pemimpin perusahaan tersebut.

e. Strategi Pemasaran

MilkyRush akan melakukan pemasarannya dengan menggunakan media sosial seperti *Instagram*, *Tik-Tok*, *Facebook*, dan lain-lain. *MilkyRush* akan menggunakan fitur ads pada *Instagram*, *Tik-Tok*, dan *Facebook* karena fitur ads efektif untuk menjangkau masyarakat yang menjadi target pasar *MilkyRush*. Selain itu akan ada juga konten-konten menarik baik berupa foto ataupun video pada akun media sosial perusahaan. Tujuan dibuatnya konten tersebut adalah untuk menarik perhatian calon pelanggan dan menjalin hubungan komunikasi dengan para calon pelanggan. Tidak hanya fitur ads, dengan meng-endorse beberapa *influencer* juga menjadi salah satu strategi untuk pemasaran *MilkyRush*. Promo juga diberikan kepada para pelanggan nantinya seperti diskon, kupon, *cashback*, beli 1 gratis 1, *giveaway*, dan lain-lain.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



f. Tim Manajemen

MilkyRush menggunakan struktur organisasi yang sederhana. Adapun tenaga kerja yang dibutuhkan oleh *MilkyRush* adalah manajer sebanyak satu orang dan karyawan sebanyak satu orang. Maka dapat disimpulkan total tenaga kerja yang dibutuhkan oleh *MilkyRush* adalah sebanyak 2 orang.

g. Kelayakan Keuangan

Kelayakan usaha *MilkyRush* dapat dilihat dari laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba – rugi, laporan arus kas, dan laporan neraca. Setiap tahunnya, pendapatan usaha *MilkyRush* terus meningkat dari tahun 2024 hingga 2029. Berdasarkan proyeksi laporan laba rugi, perusahaan mengalami laba dan mendapatkan profit yang terus meningkat dari tahun 2025 – 2029. Total keuntungan yang dihasilkan *MilkyRush* pada tahun 2025 yaitu sebesar 3.153.851 dan pada tahun 2029 yaitu sebesar 106.319.215. Berdasarkan proyeksi laporan arus kas, saldo kas akhir *MilkyRush* pada setiap tahunnya mengalami peningkatan yang signifikan. Saldo kas awal di tahun 2024 ditetapkan sebesar Rp. 4.103.230 dan saldo kas akhir pada tahun 2029 adalah sebesar Rp 272.109.514. Berdasarkan proyeksi laporan neraca, *MilkyRush* memiliki total investasi awal pada 2024 sebesar Rp 66.017.060 dan pada akhir tahun 2029 total investasi yaitu sebesar Rp 306.155.941.

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.



B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

C

Analisis kelayakan yang digunakan untuk menganalisis kelayakan rencana bisnis *MilkyRush* adalah Payback Period, *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Break Even Point* (BEP). Berikut merupakan tabel hasil analisis kelayakan usaha *MilkyRush*:

Tabel 9.1
Analisis Kelayakan Investasi Rekomendasi Visibilitas Usaha MilkyRush

Keterangan	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i> (PP)	5 Tahun	2 Tahun 4 Bulan 15 Hari	Layak
<i>Net Present Value</i> (NPV)	> 0	Rp 262.389.111	Layak
<i>Profitability Index</i> (PI)	> 1	4,97	Layak
<i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	> 14,73 %	78%	Layak

Sumber: MilkyRush

Tabel 9.2
Tabel Analisis Break Even Point Rekomendasi Visibilitas usaha MilkyRush

Tahun	Biaya Variabel (VC)	Biaya Tetap (FC)	Penjualan	Break Even Point (BEP)
2025	80.301.761	67.812.248	152.028.000	143.732.064
2025	85.318.851	70.056.823	177.325.459	135.021.371
2025	90.962.157	72.629.840	206.832.416	129.646.774
2025	97.330.666	75.316.017	241.249.330	126.251.440
2025	106.012.290	78.120.626	291.911.689	122.670.239

Sumber: MilkyRush, 2023

Berdasarkan Tabel 9.2, dilihat bahwa penjualan per tahun *MilkyRush* lebih besar dari nilai Break Event Point (BEP), maka dapat disimpulkan bahwa usaha *MilkyRush* layak dijalankan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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