

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF ATAU REKOMENDASI

A. Ringkasan kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Usaha “Mbah Dul” merupakan usaha dalam bidang *food and beverage* yang menawarkan makanan ringan atau gorengan dengan bahan utama tempe dan tahu yang diolah menjadi gorengan mendoan dan tahu bakso dengan memberikan tambah topping atau pendamping rasa ialah saus sambal, saus kecap dan saus kacang. Dalam konsep bisnis yang dimana usaha ini menawarkan kedai gorengan dengan nuansa modern dengan menggunakan booth container yang memberikan kesan berbeda dari dari tempat gorengan lainnya yang mengutamakan kenyamanan dan kebersihan dalam penyajian dan pelayanan yang ditawarkan.

2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

“Menjadi kedai gorengan yang modern dengan mengedepankan kualitas dan cita rasa serta menjadi kedai gorengan yang dipilih oleh masyarakat luas.”

b. Misi

- 1) Menyediakan tempat yang nyaman dan bersih
- 2) Menggunakan bahan-bahan berkualitas
- 3) Menjaga kualitas bahan baku agar tetap menjaga cita rasa mendoan dan tahu bakso
- 4) Mengedepankan hubungan yang baik dengan banyak pihak

3. **Produk/ Jasa**

Produk yang ditawarkan dalam usaha ini ialah makanan ringan atau gorengan berbahan baku tempe dan tahu yang diolah menjadi gorengan mendoan dan tahu bakso yang akan disampaikan kepada pelanggan dengan menawarkan varian topping atau pendamping rasa yaitu saus sambal, saus kecap dan saus kacang serta cabe rawit yang akan menambahkan cita rasa gorengan.

4. **Persaingan**

Pesaing yang dimiliki oleh “Mbah Dul” ialah Mendoan Barokah dan Mendoan Mama Aidah. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan menggunakan analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) yang dimana usaha “Mbah Dul” memperoleh nilai 2,99, Mendoan Barokah dengan nilai 2,71 dan Mendoan Mama Aidah dengan nilai 2,56. Dalam persaingan usaha ini memiliki keunggulan dalam segi rasa yang otentik, menawarkan pelayan yang prima, memiliki lokasi yang terjangkau dan memiliki kemasan yang lebih menarik.

5. **Target dan ukuran pasar**

Dalam usaha “Mbah Dul” menargetkan pasar semua kalangan wanita dan pria dengan yang memiliki kebiasaan dalam mengkonsumsi makanan ringan dengan rentang usia dari 12 tahun hingga 50 tahun dengan kalangan menengah dan berdomisili di Indonesia dengan wilayah Cileungsi atau Metland Cileungsi.

6. Strategi pemasaran

Dalam melakukan strategi pemasaran usaha “Mbah Dul” menerapkan pemasaran secara offline dan online yang dimana menggunakan media sosial, promo platform aplikasi pemesanan seperti *Gofood*, *Grabfood* dan *shopeefood* serta media konvensional seperti pembagian stiker promo.

7. Tim Manajemen

Dalam sistem organisasi usaha ini masih sederhana dalam penyusunan dengan memiliki jumlah pekerja sebanyak 3 orang dengan posisi tertinggi ialah manajer dengan tanggung jawab memantu kinerja para pegawai, juru masak dengan tanggung jawab dalam pengelolaan makanan dan kasir bertanggung jawab akan transaksi dan pelayanan terhadap pelanggan.

5. Kelayakan Keuangan

Dengan analisis kelayakan investasi dengan beberapa metode yang telah digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha ini. Berikut kesimpulan hasil analisis kelayakan investasi dari “Mbah Dul”:

Tabel 9.1

Hasil Kelayakan Investasi “Mbah Dul”

Keterangan	Batas Layak	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i>	5 Tahun	2 tahun 6 bulan 25 hari	Layak
<i>Net Present of Value</i>	>0	230.829.176	Layak
<i>Profitability index</i>	>1	5,72	Layak
<i>Internal Rate of Return</i>	>6%	81%	Layak

Sumber: Tabel 7.19, 7.20, 7.21, 7.22

Tabel 9.2

Hasil Analisis *Break Even Point* “Mbah Dul”

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel (VC)	Biaya Tetap (FC)	Margin ratio	Break Even Point (BEP)
2025	198.072.000	117.900.711	80.001.860	0,40	197.653.407
2026	217.879.200	129.690.782	87.504.435	0,40	216.189.345
2027	273.905.280	149.792.853	94.308.589	0,45	208.130.814
2028	301.295.808	164.772.139	101.774.700	0,45	224.607.870
2029	414.281.736	190.311.820	109.968.042	0,54	203.410.138

Sumber : Tabel 7.23

Berdasarkan tabel diatas menggambarkan hasil yang diperoleh dari analisis tersebut dimana hasil *Break Even Point* atau BEP memiliki nilai penjualan yang lebih besar dari biaya-biaya yang dikerluarkan. Nilai *Net Present of Value* atau NPV yang dihasilkan bernilai positif dengan angka sebesar Rp. 230.829.176 yang dimana hasil tersebut lebih besar dari 0, *Profitability index* atau PI memiliki nilai 5,72 yang dimana lebih besar dari 1 dan masa pengembalian modal atau *Payback Period* (PP) dalam waktu 2 tahun 6 bulan 25 hari yang dimana lebih dari kurang waktu 5 tahun dengan nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 81,14%. Dengan hasil tersebut maka kesimpulan dari analisis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa usaha “Mbah Dul” layak untuk dijalankan.

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Usaha “Mbah Dul” merupakan usaha baru yang masih memerlukan hal-hal baru dalam bidang usaha *food and baverage* yang dimana memiliki pergerakan yang cukup cepat pertumbuhannya. Maka dalam hal ini sangat perlu memperhatikan keunggulan dan kelemahan yang ada dalam usaha yang dapat menunjang dan mengganggu kinerja usaha ini dengan sadar akan pergerakan usaha yang ada pada saat ini dengan melakukan inovasi,

mempertahankan keunggulan yang ada dan mengevaluasi setiap kinerja seperti kualitas produk, pemasaran, penjualan, persediaan, kinerja tim dan hubungan dengan berbagai pihak.

Dalam menjalankan usaha ini agar tetap bertahan dan berjalan dengan baik, maka telah direncanakan untuk masa yang akan datang dengan mengevaluasi kinerja-kinerja yang telah berjalan dengan mengembangkan usaha dalam segi pemasaran yang lebih efektif terutama dalam pemasaran online dengan menerapkan media sosial seperti instagram, tiktok, facebook dan lain-lain serta mengikuti perkembangan teknologi yang ada dengan mengoptimalkan penggunaan aplikasi pemesan online agar memperluas jangkauan target pasar dengan mengembangkan via antar dengan lokasi dekat usaha secara gratis pengiriman. Dengan rencana yang ingin dilakukan semoga dapat direalisasikan dan menjadi baik dalam penerapannya agar tetap bertahan dan berjalan secara baik serta dapat meningkatkan penjualan usaha “Mbah Dul”.