

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

YaBoy Coffee merupakan usaha yang bergerak di bidang F&B (*Food and Beverage*) yang memfokuskan untuk penjualan minuman berupa kopi botolan 250 ml cepat saji yang dimana memiliki keunikan berupa menyediakan pilihan biji kopi *decaf* yang cocok untuk konsumen yang memiliki penyakit lambung atau tidak kuat untuk mengkonsumsi kopi yang berkafein tinggi. *YaBoy Coffee* memiliki jam operasional pukul 10.00 WIB sampai 20.00 WIB

b. Visi dan Misi Perusahaan

Memiliki visi menjadi salah satu brand kopi yang memiliki kualitas kopi terbaik sekaligus mampu bersaing dengan brand kopi lainnya dan menjadi kopi selera semua kalangan masyarakat. Sedangkan misi *YaBoy Coffee* adalah:

1. Menyajikan sajian kopi dengan kualitas bahan baku terbaik dan konsisten dengan cita rasa.
2. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dari perilaku karyawan maupun variasi menu yang terus berinovasi.
3. Melakukan pendekatan kepada konsumen melalui media sosial dengan memberikan informasi pengetahuan seputar kopi.

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. Produk

YaBoy Coffee menyajikan produk kopi botolan dengan beberapa jenis varian rasa yang berbeda yaitu *Vanilla Latte*, *Brown Sugar Latte*, *Caramel Latte* dan *Hazelnut Dolce Latte*.

d. Persaingan

Persaingan pada market penjualan kopi kemasan saat ini sangat ketat karena berbagai brand besar menjual produk tersebut. Dalam dunia kopi terutama kopi botolan yang merajalela saat ini membuat *YaBoy Coffee* harus memiliki keunikan yaitu dengan cara menyajikan kopi dengan biji kopi *decaf* yang cocok untuk dikonsumsi lansia, anak-anak dan semua kalangan yang jarang diperhatikan oleh kompetitor lain dan pengalaman penulis yang sudah memiliki pengalaman bekerja di *Starbucks* Indonesia yang salah satunya menjadi bekal untuk *YaBoy Coffee* kedepannya.

e. Target dan Ukuran Pasar

YaBoy Coffee memiliki target pasar untuk semua umur dan kalangan karena saat ini tidak menutup kemungkinan anak muda maupun tua ataupun kalangan ekonomi rendah maupun tinggi menyukai kopi karena untuk mengonsumsi kopi saat ini bisa disebut sebuah kebutuhan dan *YaBoy Coffee* sudah memiliki solusi untuk konsumen yang takut mengonsumsi kafein tinggi yaitu dengan kopi *decaf*.

f. Strategi Pemasaran

Pemasaran yang akan *YaBoy Coffee* lakukan adalah melakukan pengenalan produk dan penjualan melalui media sosial seperti *Tiktok* dengan membuat konten berupa video menarik tentang produk yang dijual dan, *Instagram*, lalu melakukan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



penjualan melalui *GrabFood* dan *GoFood* serta mengharapkan pemasara mulut ke mulut karena hal ini cara yang paling efektif dikarenakan sudah memiliki testimoni dari konsumen yang menyebarkan kepada orang lain yang belum mengetahui produk dari usaha *YaBoy Coffee*.

g. Tim Manajemen

Saat usaha ini berjalan, *YaBoy Coffee* memerlukan 3 tenaga kerja sebagai karyawan yang terdiri dari 1 *Store Manager*, 1 barista dan 1 kasir.

h. Kelayakan Keuangan

Hasil analisis kelayakan keuangan dari usaha yang akan dijalankan *YaBoy Coffee* sebagai berikut:

Table 9.1 Analisis Kelayakan Keuangan *YaBoy Coffee*

Analisis	Kriteria Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i>	Kurang dari 5 tahun		Layak
<i>Net Present Value</i>	Lebih dari 0	Rp380,213,105	Layak
<i>Profitability Indeks</i>	Lebih dari 1	7.92	Layak
BEP		Rp412,312,026	Layak

Sumber: Data Olahan *YaBoy Coffee*

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah dilakukan perhitungan proyeksi keuangan berdasarkan pada BAB VII yang bertujuan untuk memberi gambaran mengenai keuangan *YaBoy Coffee*, memperkirakan kas keluar dengan memprediksi jumlah biaya yang mungkin akan timbul, proyeksi modal, anggaran pendapatan dan sebagainya untuk beberapa tahun yang mendatang. Dan melakukan analisis kelayakan bisnis, penilaian layak atau

tidaknya suatu usaha yang akan di didirikan dapat diketahui dengan Indikator *Payback*

C *Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), dan Break Even Point (BEP).*

Maka, dapat disimpulkan dari seluruh perencanaan bisnis dan analisa layak atau tidaknya keuangan dan investasi menunjukkan bahwa usaha *YaBoy Coffee* layak untuk dijalankan karena :

1. *Payback Period* : Kurang dari 5 tahun 11 bulan 10 hari
2. *Net Present Value* : Rp380,213,105
3. *Profitability Index* : 7,92 kali lipat
4. *Break Even Point*: Rp412,312,026

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.