



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Jawara Rasa merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang makanan olahan beku. Ada berbagai varian produk dan rasa yang tersedia di Jawara Rasa, anatar lain ada ayam ungkep, ayam woku, rendang sapi, sapi balado, rendang jengkol, dan jengkol balado. Kemasan yang dibuat sudah di *design* dengan baik agar tahan pada suhu yang dituju dan dapat menyimpan produk dengan baik. Lokasi produksi dan penjualan Jawara Rasa berada di Jl. Sirkuit Sentul Perumahan Mutiara Sentul Blok E No.8, Cibinong, Bogor, Jawa Barat.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari Jawara Rasa adalah "Pelopor makanan olahan beku Nusantara yang dapat memberikan rasa, kualitas, hingga pelayanan terbaiknya untuk kepuasan konsumen".

Misi dari Jawara Rasa adalah:

- Menyediakan makanan olahan beku berkualitas untuk dikonsumsi sehari-hari.
- Memberikan pelayanan terbaik untuk konsumen dan untuk kepuasan yang maksimal.
- Dapat menghadirkan inovasi-inovasi baru untuk setiap produk yang dikeluarkan sehingga menambah variasi menjadi lebih beragam.

B. Produk / Jasa

Makanan olahan beku Jawara Rasa terbuat dari bahan baku utama yang berkualitas yaitu daging ayam, daging sapi, dan jengkol. Produk ini pun memiliki beberapa varian rasa diantaranya untuk bahan baku ayam ada ayam ungkep dan ayam



woku, bahan baku daging sapi ada sapi balado dan rendang sapi, terakhir ada di bahan baku jengkol ada jengkol balado dan rendang jengkol.

1. Pesaing

Dilakukan analisis terhadap dua pesaing yang paling mendekati dalam kisaran produk, variasi, dan juga harga yaitu *Miens Catering* dan *Daily Meals* untuk mengumpulkan informasi mengenai kebutuhan produk. Analisis yang diperlukan meliputi harga, layanan, promosi, kemasan produk, kualitas produk, dan varian produk. Faktor yang sudah dikumpulkan lalu dievaluasi dan juga dimasukkan ke dalam analisis CPM (*Competitive Profile Matrix*). Lalu hasil yang didapatkan disimpulkan bahwa Jawara Rasa memiliki keunggulan dalam faktor harga, pelayanan, dan kualitas produk sehingga merupakan hal yang baik untuk dapat bersaing dalam industri yang sama.

2. Target dan Ukuran Pasar

Target dari pasar yang ditentukan oleh Jawara Rasa adalah semua jenis kelamin dari segala umur dan untuk kalangan menengah hingga menengah keatas.

3. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran Jawara Rasa menggunakan jejaring sosial media seperti *Instagram*, *Tiktok* serta *marketplace Tokopedia*, *Shopee*, dan *Website*. Dengan adanya promosi *online* secara penuh tentu dapat dengan mudah memperkenalkan produk ke masyarakat luas dengan lebih efektif. Jangkauan yang dimiliki oleh promosi *online* juga sangat luas sehingga dapat mempengaruhi efektifitas dalam *brand awareness*.

4. Tim Manajemen

Jawara Rasa merupakan sebuah bisnis dengan struktur organisasi yang sederhana, dimana manajer secara langsung membawahi dua bagian divisi yaitu



Admin dan juga *Chef*. Sehingga total karyawan yang dimiliki oleh Jawara Rasa adalah berjumlah 3 orang.

5. Kelayakan Keuangan

Sejumlah analisis keuangan sudah dilakukan untuk menentukan kelayakan dari bisnis Jawara Rasa untuk diinvestasikan atau tidak. Analisis keuangan yang dilakukan yaitu *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI) dan *Break Even Point* (BEP).

Tabel 9.1

Kesimpulan Kelayakan Usaha Jawara Rasa

Keterangan	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i> (PP) ²	5 Tahun	1 tahun 9 bulan 17 hari	Layak
<i>Net Present Value</i> (NPV) ¹	> 0	Rp 666.545.358	Layak
<i>Profitability Index</i> (PI)	> 1	5,04	Layak
<i>Break Event Point</i> (BEP) ³	Penjualan > BEP	Penjualan > BEP	Layak

Sumber: ¹Tabel 7.24, ²Tabel 7.25, ³Tabel 7.26

C. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Berdasarkan ringkasan kegiatan usaha yang meliputi konsep bisnis, visi dan misi Perusahaan, produk, persaingan, target dan ukuran pasar, strategi pemasaran, manajemen dan ykelayakan keuangan dengan melakukan analisis pada analisis *Payback Period* (PP) diperkirakan Jawara Rasa akan mencapai titik balik modal dalam kurun waktu 1 Tahun 11 Bulan 6 Hari, untuk *Net Present Value* (NPV) nilainya lebih besar dari pada 1 yaitu Rp 607.400.494, untuk *Profitability Index* (PI) nilainya lebih besar dari 1 yaitu 4,68, sedangkan untuk analisis *Break-Even Point* (BEP) nilai penjualan yang dihasilkan oleh Jawara Rasa per tahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka dari hasil ini bisnis Jawara Rasa bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.