

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF/ REKOMENDASI

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Pondok Bangka merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kuliner atau food and beverage. Usaha ini menyediakan berbagai jenis masakan Bangka yang menggunakan ikan sebagai bahan utama seperti ikan kuah lempah nanas, ikan pindang, ikan tausi dan lain-lain. Melihat meningkatnya minat masyarakat terhadap konsumsi ikan dan pengetahuan mengenai gizi yang ada pada ikan, penulis ingin membuka restoran makanan khas Bangka yang menggunakan ikan sebagai hidangan utamanya. Di Pondok Bangka, konsumen dapat makan di tempat atau memesan secara online dengan menggunakan aplikasi seperti GoFood atau GrabFood.

Ikan adalah salah satu bahan makanan yang sangat penting dalam masakan Bangka. Bangka adalah sebuah pulau yang terletak di dekat pantai dan memiliki akses ke sumber daya laut yang baik. Oleh karena itu, ikan dan hidangan laut memainkan peran penting dalam masakan Bangka. Bangka memiliki sejarah panjang sebagai daerah nelayan, dan budaya nelayan yang kuat telah memengaruhi masakan lokal. Penggunaan ikan segar memberikan rasa yang khas pada masakan Bangka. Kuah-kuah berbahan dasar ikan, seperti kuah lempah kuning dan ikan masak asam memberikan cita rasa khas yang sulit ditiru. Dengan ini, penulis ingin membuka usaha Pondok Bangka untuk memperkenalkan kuliner khas Bangka kepada masyarakat luas.

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.



2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Setiap organisasi atau perusahaan yang aktif, memiliki visi sebagai pijakan dan tujuan yang ingin dicapai. Visi adalah pernyataan yang ringkas dan jelas yang mencerminkan tujuan akhir organisasi dan memberikan gambaran tentang masa depannya. Visi dari Pondok Bangka adalah “Memperkenalkan kuliner khas Bangka kepada masyarakat Indonesia dan mendorong masyarakat untuk lebih banyak mengonsumsi ikan.”

b. Misi

Selain merumuskan tujuan yang ingin dicapai, organisasi juga perlu menetapkan misi. Misi adalah pernyataan tentang langkah-langkah yang harus diambil oleh organisasi untuk mencapai visi yang telah ditetapkan sebelumnya. Misi dari Pondok Bangka adalah:

- 1) Menyediakan produk dan memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen.
- 2) Terus berinovasi dalam mengembangkan menu baru
- 3) Terus menjaga loyalitas konsumen dengan menjaga konsistensi cita rasa masakan yang disajikan.

F. Produk/Jasa

Produk yang diciptakan oleh Pondok Bangka adalah produk makanan berbahan dasar ikan dan makanan laut lainnya yang berasal dari Bangka. Makanan utama yang disajikan adalah ikan kuah lempah, ikan asam manis, ikan asam pedas, ikan tausi dan ikan pindang. Pondok Bangka juga menyediakan pelengkap berupa



nasi dan minuman yang banyak digemari oleh masyarakat Bangka seperti es teh, sonkit, liang teh, dan jus jeruk murni. Pembelian produk Pondok Bangka dapat dilakukan secara *dine-in*, *take-away*, dan *online delivery*.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

G. Persaingan

Pondok Bangka memiliki beberapa pesaing yaitu LiongKi Bangka Resto, RM Belitung TjinTjia, dan Bangka Paradise. Ketiga pesaing ini berada di daerah Serpong yang masih dekat dengan lokasi Pondok Bangka. Setiap pesaing Pondok Bangka memiliki keunggulan dan kelemahan masing-masing. Dari hasil analisis CPM, Bangka Paradise lebih unggul dibandingkan dengan kompetitor lainnya, hal ini dikarenakan Bangka Paradise memiliki kualitas produk dan kualitas pelayanan yang baik. Selanjutnya RM Belitung Tjin Tjia menempati peringkat ke dua karena pelayanan yang baik dan harga yang terjangkau. Di posisi ketiga diduduki oleh Pondok Bangka yang lebih unggul daripada LiongKi Bangka resto dalam segi lokasi dan harga, dimana lokasi LiongKi Bangka Resto lebih sulit ditemukan dan berada di ruko yang kurang strategis serta memiliki harga yang lebih mahal dibandingkan dengan restoran lainnya.

H. Target dan Ukuran Pasar

Secara geografis, bisnis Pondok Bangka akan dijalankan di Tangerang tepatnya di daerah Curug. Pondok Bangka terletak strategis karena terletak di jalan utama yang menghubungkan BSD City dan Gading Serpong. Tempat ini juga dekat dengan berbagai perumahan cluster dan perumahan besar lainnya seperti Lippo Village yang dikenal ramai karena banyak perkantoran, mal dan kondominium. Secara demografis, Pondok Bangka menargetkan masyarakat lain

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.

laki-laki maupun perempuan berusia 20 – 40 tahun. Terkait pendapatan, Pondok Bangka dapat dikonsumsi oleh masyarakat berpendapatan menengah ke atas.

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

I. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pondok Bangka untuk menarik konsumen adalah:

a. Diferensiasi

Letak diferensiasi produk Pondok Bangka dengan perusahaan pesaing adalah varian makanan khas Bangka yang unik. Pada umumnya, masyarakat mengenali makanan khas Bangka berupa bakmi atau martabak. Pondok Bangka ingin memperkenalkan bermacam-macam makanan khas Bangka selain bakmi dan martabak.

b. Positioning

Strategi penentuan posisi Pondok Bangka berdasarkan kategori produk menempatkan Pondok Bangka sebagai rumah makan yang memberikan produk dengan kualitas bahan baku yang terbaik dan cita rasa yang khas, sehingga kepuasan pelanggan selalu terjaga.

c. Penetapan Harga

Metode yang digunakan Pondok Bangka dalam menetapkan harga adalah strategi yang didasarkan oleh harga kompetitor (Competitor – Based Pricing). Metode ini diterapkan oleh Pondok Bangka agar dapat mengembangkan usahanya dan dapat bertahan terhadap persaingan harga dengan para kompetitornya yang sudah lebih dahulu memasuki industri ini. Salah satu faktor penting yang mempengaruhi minat konsumen adalah harga.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



Oleh karena itu, harga yang ditetapkan harus antara sama atau lebih murah dibandingkan pesaing, sehingga produk yang ditawarkan dapat bersaing dengan pesaing lainnya.

d. Saluran Distribusi

Pondok Bangka menggunakan saluran distribusi secara langsung, yaitu Pondok Bangka menyalurkan produknya kepada konsumen tanpa melalui perantara atau distributor. Saluran distribusi yang digunakan Pondok Bangka adalah melalui penjualan secara langsung di tempat.

J. Tim Manajemen

Struktur organisasi setiap usaha bervariasi bergantung pada jenis pekerjaan dan besarnya perusahaan. Karena perusahaan Pondok Bangka masih baru dan berukuran kecil, Pondok Bangka membutuhkan karyawan yang sedikit untuk menjalankan usahanya. Untuk menjalankan proses bisnis Pondok Bangka memerlukan 5 orang tenaga kerja yang terdiri dari 1 manajer, 2 pelayan, 1 koki, 1 asisten koki, dan 1 penjaga kasir. Akan tetapi dikarenakan usaha Pondok Bangka masih berupa usaha kecil yang baru buka, manajer selaku pemilik usaha akan mengurus bagian keuangan dan menjaga kasir serta mengawasi proses usaha untuk memastikan agar usaha berjalan lancar. Pondok Bangka dibuka dari jam 11:00 sampai jam 20:00 dan buka dari hari Selasa sampai dengan hari Minggu.

K. Kelayakan Keuangan

Pondok Bangka telah melakukan analisa kelayakan keuangan, berikut merupakan hasil analisa tersebut:

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.



Tabel 9.1

Analisa Kelayakan Keuangan Pondok Bangka

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
Payback Period	5 tahun	3 tahun 4 bulan 6 hari	Layak
Net Present Value	$NPV > 0$	522.901.054	Layak
Profitability Index	$PI > 1$	3,17	Layak
Break Even Point	$Penjualan > BEP$	$Penjualan > BEP$ per tahun	Layak

Sumber: Pondok Bangka

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah melakukan analisis keuangan Pondok Bangka sesuai dengan BAB VII menggunakan *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index*, dan *Break Even Point*, hasil menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan. Berdasarkan perhitungan *Payback Period*, Pondok Bangka mampu mengembalikan modal dalam waktu 3 tahun 4 bulan 6 hari. Selain itu, dari hasil *Net Present Value*, nilai positif yang dimiliki oleh usaha ini adalah sebesar Rp. 522.901.054. Analisis *Profitability Index* juga menunjukkan nilai yang menguntungkan, yaitu 3,17. Selain itu, *Break Even Point* menunjukkan bahwa penjualan tahunan Pondok Bangka mampu melebihi total biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa usaha Pondok Bangka layak untuk dijalankan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBIKKG (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.