

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1. Deskripsi Bisnis

Nama Perusahaan : *Golden Recipe*

Nama *Golden Recipe* dipilih penulis karena penulis ingin menciptakan *image* di benak konsumen bahwa *Golden Recipe* adalah perusahaan *catering* makanan sehat yang memiliki cita rasa terbaik dan diambil dari resep – resep terbaik.

Logo :



Gambar 1.1.1 Logo *Golden Recipe*

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Keterangan:

- Gambar tangan yang sedang membumbui masakan dengan serbuk emas memiliki arti semua masakan

di *Golden Recipe* dimasak oleh ahli di bidangnya dan serbuk emas melambangkan rasa yang dihasilkan berasal dari bumbu resep terbaik. Serbuk emas juga melambangkan kata *Golden* dari nama perusahaan.

- Gambar mangkuk dan sendok menegaskan bahwa ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang kuliner.
- Gambar ranting dengan dedaunan dan bunga bermaksud agar *Golden Recipe* terlihat *natural* maksudnya adalah gambar tersebut melambangkan *Golden Recipe* menggunakan bahan – bahan *organic* dan menyehatkan. Gambar ranting tersebut dibuat melingkar dengan maksud harapan agar *Golden Recipe* terus berjalan tidak pernah terputus.

Bentuk kepemilikan : Perorangan

Visi : Ingin meningkatkan kesadaran dalam masyarakat tentang pentingnya hidup sehat dan menjadi perusahaan yang menyediakan jasa dan produk terbaik dalam bidangnya.

Misi : Menjaga kualitas produk, meningkatkan produk, menjalin hubungan baik dengan konsumen, menerima keluhan dan saran dari konsumen untuk terus meningkatkan kualitas

Alamat Perusahaan : Jalan Kaum Cipaganti II No.5/35 A RT.03 RW.09
Kelurahan Pasteur, Kecamatan Sukajadi, Bandung 40161

1.2. Deskripsi Konsep Bisnis

“*Golden Recipe*” merupakan perusahaan yang memproduksi makanan sehat untuk orang yang ingin memulai hidup sehat. Perusahaan ini penulis dirikan karena melihat banyaknya masyarakat yang ingin memulai hidup sehat tetapi mengalami banyak kendala seperti:

1. Makanan sehat itu tidak enak.
2. Tidak ada waktu untuk menyiapkan makanan sehat.
3. Terlalu sibuk sehingga mencari makanan cepat saji.
4. Kurang mengerti soal gizi yang baik dalam makanan.
5. Sulit menemukan makanan sehat.

Melihat kendala yang dialami oleh masyarakat tersebut penulis melihat peluang bisnis yang sangat besar dengan membuat produk dan jasa yang menyediakan *delivery* makanan sehat sesuai kebutuhan masing-masing orang ke tempat yang mereka inginkan dengan rasa yang enak dan tampilan yang menarik seperti menu-menu restoran.

Target pasar penulis adalah orang-orang kantoran yang sibuk tetapi masih ingin menjalani hidup sehat, orang-orang yang menyukai olahraga dan pola hidup sehat, orang-orang yang ingin membentuk tubuh baik menurunkan berat badan maupun bina raga, dan orang-orang yang memiliki penyakit berkebutuhan diet khusus. Untuk itu penulis menyediakan tiga pilihan paket produk yaitu:

1. Paket A (Menu diet untuk orang yang ingin menurunkan berat badan)
2. Paket B (Menu *fitness* untuk orang yang ingin membentuk badan)

3. Paket C (Menu sehat untuk orang yang ingin memulai pola makan sehat)
4. Paket D (Menu diet untuk orang yang memiliki penyakit berkebutuhan diet khusus)

Sesuai dengan nama-nama paket tersebut penulis menyediakan makanan sesuai keinginan dan kebutuhan konsumen. Untuk pertama kali konsumen ingin mengikuti program penulis, penulis akan mengirimkan ahli gizi untuk datang ke tempat konsumen dan melakukan tes kesehatan yang bertujuan untuk mengetahui kondisi konsumen dan kebutuhannya, setelah kita mendapatkan data konsumen kita akan merancang program makanan sesuai kebutuhan konsumen tersebut. Yang membuat perusahaan penulis berbeda adalah penulis menjamin semua makan yang penulis produksi memakai bahan-bahan terbaik, bergizi sesuai kebutuhan konsumen, dan enak. Untuk jasa yang penulis tawarkan adalah penulis akan mengantarkan makanan 3x sehari atau sesuai kebutuhan konsumen makan per-harinya ke tempat yang konsumen inginkan sesuai jam makan yang harus ia jalani, oleh karena itu penulis jamin makanan yang penulis antar tepat waktu dan “fresh from the oven”. Jadi konsumen tinggal memberikan data pada penulis ke mana saja makanan itu akan diantarkan sehingga konsumen tidak perlu repot-repot keluar rumah, kantor atau repot mencari makan.

Strategi pemasaran yang penulis pilih adalah melalui media sosial, menggunakan jasa endorser, serta memberikan promo-promo menarik, dan membuat *website* yang isinya meliputi penjelasan tentang perusahaan dan produk, macam-macam produk, cara pemesanan (nomer yang bisa dibungi/kontak media

sosial/pemesanan secara online), dan edukasi mengenai pentingnya menjalani pola hidup sehat.

Golden Recipe menggunakan metode *Net Present Value*, *PayBack Period*, dan *Profitability Index* untuk menentukan apakah usaha ini layak dijalankan atau tidak. Berikut adalah perhitungan penilaian kelayakan investasi dari *Golden Recipe*:

- **Net Present Value**

NPV adalah selisih antara *present value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan.

Tabel VI.6.1.1 Net Present Value (NPV)

Tahun	Arus Kas Bersih	Discount Factor (20%)	Present Value
Tahun 1 (2016)	48,928,004.30	0.8333	40,771,705.98
Tahun 2 (2017)	96,375,779.50	0.6944	66,923,341.28
Tahun 3 (2018)	169,504,663.03	0.5787	98,092,348.49
Total Present Value			205,787,395.76
Initial Investment			62,140,160.00
Net Present Value (NPV)			143,647,235.76

Sumber: Data Pribadi (2016)

Keterangan:

* Arus kas bersih diperoleh dari Tabel VI.5.1, Tabel VI.5.2 dan Tabel VI.5.3

* *Discount Factor* diperoleh dari:

Discount Factor (DF) dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Tahun 1} = \frac{1}{1 + 0,20} = 0,8333$$

$$\text{Tahun 2} = \frac{1}{(1 + 0,20)^2} = 0,6944$$

$$\text{Tahun 3} = \frac{1}{(1 + 0,20)^3} = 0,5787$$

* Suku Bunga ditentukan sesuai dengan bunga yang diharapkan.

* *Present Value = Arus Kas Bersih x Discount Factor*

* *Initial Investment* adalah modal awal yang diinvestasikan

* *Net Present Value = Total Present Value - Initial Investment*

• **Kesimpulan :**

Kriteria NPV :

- a) $NPV > 0$ (nol) \rightarrow usaha/proyek layak untuk dilaksanakan.
- b) $NPV < 0$ (nol) \rightarrow usaha/proyek tidak layak untuk dilaksanakan.
- c) $NPV = 0$ (nol) \rightarrow usaha/proyek berada dalam keadaan BEP dimana $TR=TC$ dalam bentuk present value.

Hasil perhitungan NPV pada table diatas menunjukkan bahwa $NPV =$

Rp 143,647,235.76 > 0 maka usaha layak untuk dijalankan.

- **PayBack Period**

Menurut Abdul Choliq dkk (2004) *payback period* dapat diartikan sebagai jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan, melalui keuntungan yang diperoleh dari suatu proyek yang telah direncanakan.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (2004) *payback period* adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan *proceeds* atau aliran kas netto (*net cash flows*).

Tabel VI.6.2.1 Arus Kas Kumulatif

Tahun	Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
2016	42,811,378.23	42,811,378.23
2017	85,752,692.57	128,564,070.80
2018	158,881,576.09	287,445,646.89

Sumber: Data Pribadi (2016)

$$\text{Payback Period} = n + \frac{(a-b)}{(c-b)} \times 12 \text{ bulan}$$

$$\text{Payback Period} = \left(1 + \frac{(62,140,160.00 - 42,811,378.23)}{(128,564,070.80 - 42,811,378.23)} \right) \times 12 \text{ bulan}$$

$$= 14,7 \text{ bulan}$$

$$= 14 \text{ bulan } 21 \text{ hari}$$

Keterangan:

n = Tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum bisa menutup investasi mula-mula

a = Jumlah investasi mula-mula

b = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke – n

c = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n + 1

Kesimpulan :

- Payback Period dari investasi tersebut adalah 1 tahun lebih 2 bulan dan 21 hari.
- Artinya dana yang tertanam dalam aktiva sebesar Rp. 62,140,160.00 akan dapat diperoleh kembali dalam jangka waktu 1 tahun lebih 2 bulan dan 21 hari.
- **Profitability Index**

Profitability Index merupakan metode perhitungan kelayakan investasi yang membagi antara Present Value dari jumlah uang yang diterima dengan Present Value dari jumlah uang yang dikeluarkan atau investas. Bila hasilnya lebih besar dari 1 maka investasi diterima. Bila hasilnya kurang dari 1, maka investasi ditolak.

$$\text{Profitability Index (PI)} = \frac{\text{Total Present Value}}{\text{Total Investment}}$$

$$\text{Profitability Index (PI)} = \frac{205,787,395.76}{62,140,160.00} = 3.312$$

Kesimpulan $PI > 1$ maka usaha layak untuk dijalankan.