

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

MAREO adalah bisnis (usaha) yang bergerak dibidang kuliner yang berfokus di olahan makanan berupa cemilan coklat dengan menggunakan bahan baku utama coklat hitam yang dipadukan dengan oreo dan *marshmallow*. Pemilihan bisnis tersebut karena coklat menjadi salah satu makanan yang disukai oleh banyak orang, baik pria maupun wanita tanpa mengenal usia.

Bisnis cemilan coklat MAREO ini menggunakan bahan baku utama coklat hitam dimana memiliki kandungan 70% bubuk kakao dan tanpa banyak gula, sehingga bila coklat ini dimakan tidak akan begitu manis. Kandungan pada coklat hitam yang lebih dari 70% juga memiliki banyak manfaat untuk kesehatan seperti dapat mengurangi kolestrol, mengurangi resiko serangan jantung dan dapat mencegah timbulnya stroke dan tekanan darah tinggi.

Selain itu MAREO juga menggunakan bahan baku yang terdiri dari oreo dan *marshmallow*. Oreo dan *marshmallow* ini digunakan sebagai bahan pelengkap dalam pembuatan coklat ini, selain menjadi bahan pelengkap *marshmallow* juga memiliki banyak manfaat seperti obat pereda sakit tenggorakan, gangguan pencernaan dan dapat mencegah sakit maag. Dengan produk yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan, maka dengan ini menjadi keunggulan dari produk MAREO.

Semua keunggulan dari produk ini harus kita manfaatkan dengan baik karena persaingan dalam dunia bisnis sangat ketat, terutama dalam bidang kuliner. Oleh karena itu dibutuhkan sebuah kreativitas dalam menciptakan suatu produk

yang memiliki citarasa yang konsisten, disertai dengan pelayanan yang juga menjadi salah satu faktor penting dalam menjalankan usaha ini. Pentingnya penerapan kreativitas dalam suatu produk dapat menciptakan sebuah inovasi baru yang dapat menunjang bisnis ini. Dalam mempertahankan inovasi MAREO ini, kita harus tetap menjaga citarasa yang konsisten dengan menetapkan SOP dalam setiap pembuatan produk sehingga citarasa yang diberikan ke konsumen akan sama. Selain itu, pelayanan yang diberikan juga menjadi faktor yang penting dalam menjalankan bisnis ini seperti ketepatan waktu pengiriman produk hingga ke tangan konsumen dan lainnya.

Hal yang pertama kali dilihat oleh konsumen adalah keunikan produk kita, dimana disini MAREO menawarkan produk yang belum ada dijual di Indonesia yaitu cokelat yang dipadukan dengan oreo dan *marshmallow*. Disini MAREO menggunakan bahan baku yang berkualitas sehingga menghasilkan cemilan coklat yang sehat dan unik.

Untuk konsep penjualannya dalam bisnis ini adalah dengan menggunakan sistem *PreOrder* dan *Retailer*. Konsep tersebut dibuat karena Mareo adalah produk baru dimana dibangun dengan menggunakan modal yang kecil sehingga dengan menggunakan sistem *PreOrder* ini akan dapat mengurangi resiko kerugian yang akan ditanggung oleh pemilik usaha.

Dalam menjalankan bisnis ini MAREO memiliki beberapa kompetitor yang cukup terkenal seperti Chocodot dan Dekonco. Mereka adalah pengusaha cemilan cokelat yang kreatif, berikut profilnya :



Gambar 1.1 Chocodot

Sumber : (www.coklatgarut.com)

Chocodot adalah produk yang dibuat oleh Tama Cokelat yang awalnya bergerak dibidang Bakery dan Chocolate yang terletak di jogjakarta, dimana pada tahun 2009 melakukan ekspansi ke Garut dengan tujuan kembali ke kampung halaman untuk membangun Kota Garut. Dengan ekspansi yang dilakukan membuat dia menciptakan produk coklat yang di campurkan dengan dodol yang belum ada sebelumnya yang membuat produk dia banyak diminati oleh masyarakat indonesia.

Ada juga produk sejenis lainnya yang menjadi kompetitor dari MAREO sendiri yaitu Dekonco. Berikut gambar produk Dekonco :



Gambar 1.2 Dekonco

Sumber : (www.dekonco.blogspot.com)

Dekonco terjun dibidang kuliner pada tahun 2011, dimana terkenal dengan ide kreatifnya yang membuat cemilan coklat yang dicampurkan dengan tempe yang belum ada sebelumnya. Produk Dekonco sekarang menjadi oleh-oleh khas Malang yang harganya murah dimana mulai dari Rp. 8000,00 sampai Rp. 11.000 dengan memiliki berbagai varian rasa.

Produk yang kita tawarkan ke konsumen saat ini belum ada pesaing yang menjualnya, sehingga ini menjadi kesempatan kita untuk mencari nama dahulu dengan produk buatan kita. Produk yang ditawarkan ke konsumen adalah cemilan coklat yang dipadukan dengan *marshmallow* dan oreo, sehingga memberikan sensasi baru bagi penikmat coklat.

Berdasarkan produk pesaing, maka pebisnis membuat target dan potensi pasar yang akan dipilih oleh MAREO. Target dan potensi pasar yang akan diambil MAREO adalah dari anak remaja sampai ke orang dewasa tepatnya di umur 15 – 29 tahun baik pria maupun wanita, karena penduduk dikota Bandung yang berusia 15 - 29 tahun sangat banyak dibandingkan dengan kategori umur lainnya dan target dan potensi pasar yang telah diambil MAREO merupakan kategori umur yang menyukai cemilan coklat. Ini bisa dibuktikan dengan peningkatan jumlah konsumsi coklat diindonesia yang meningkat tiap tahunnya.

Untuk memasarkan produk MAREO perusahaan menggunakan beberapa cara, baik di dunia maya(*on-line*) maupun didunia nyata(*off-line*). Pemasaran didunia maya (*on-line*) dengan cara meminta bantuan dari teman-teman atau keluarga untuk menyebarkan informasi bahwa adanya Mareo melalui media sosialnya seperti instagram dan line, sedangkan untuk didunia nyata(*off-line*) dengan cara dari mulut ke mulut dan sering memberi *tester* ke orang baru sehingga mereka bisa mengetahui tentang produk MAREO.

Usaha ini didirikan dengan modal sebesar Rp 4.298.000 dengan sumber dana berasal dari tabungan milik pribadi bapak Dylegel dan Frendy. Berdasarkan perhitungan untuk kelayakan investasi seperti *Payback Period*, *Net Present Value* , dan *Profitability Indeks* yang menunjukan usaha MAREO ini berjalan dengan baik karena melalui perhitungan *Payback Period* memperlihatkan bahwa dalam waktu 31 hari usaha ini dapat mencapai modalnya kembali, perhitungan *net present value* diperoleh dengan hasil Rp 190.736.387 sedangkan untuk perhitungan *profitability index* yang diperoleh sebesar 70,94 atau lebih besar dari 1 sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.

1.2 Deskripsi Bisnis

Bisnis ini akan dibuat dengan nama MAREO, karena merupakan kepanjangan dari *marshmallow* oreo. Diharapkan dengan nama MAREO ini membuat konsumen mudah mengingat dengan produk cokelat yang terbuat dari *marshmallow* dan oreo adalah produk MAREO, maka dari itu nama produk ini dicantumkan pada logo yang akan digunakan dapat dilihat dibawah ini:



Gambar 1.3 Logo MAREO

Sumber : Dokumen Pribadi (2016)

Yang memiliki arti sebagai berikut:

- Lambang yang digunakan oleh MAREO adalah huruf M dimana ini adalah inisial dari produk ini
- Simbol M yang digunakan 2 garis agar membentuk huruf M. Simbol M yang mengartikan usaha ini dijalankan oleh 2 orang yang saling bahu-membahu untuk menjalankan bisnis ini.

- c. untuk warna coklat pada logo ini menjelaskan produk ini merupakan produk olahan dari coklat oleh karena itu logo ini di jadikan *packaging* untuk produk MAREO.

Bentuk kepemilikan dari usaha MAREO ini adalah kepemilikan bersama yang terdiri dari 2 orang , dimana usaha ini adalah usaha *join* sehingga bila ke depannya ada masalah perbedaan visi maka nama MAREO ini tidak bisa dipakai lagi dan masing-masing dari kita harus menjalankan usaha lain secara masing-masing.

Visi dari MAREO adalah:

Menjadi usaha cemilan coklat yang sehat yang bisa dinikmati diseluruh masyarakat Indonesia pada tahun 2020.

Misi dari MAREO adalah:

- a. Selalu menjadi cemilan coklat yang sehat dan digemari
- b. Meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan secara terus menerus

Berdasarkan visi dan misi diatas diharapkan usaha ini bisa menghasilkan peningkatan penjualan tidak kurang dari 100% per tahun , dan mampu menguasai pangsa pasar dalam waktu 3 tahun, lalu mampu membuat *brand positioning* dibenak konsumen dalam waktu 1 tahun dan mampu mengurangi jumlah keluhan dari kosnsumen dari pelanggan setiap bulannya.

Alamat Perusahaan

Untuk sekarang usaha MAREO beralamat di Jl. Suka Mekar 2 no 4 yang bertempat disebuah kos-kosan yang memiliki bangunan 3 lantai dan untuk waktu yang akan datang bila usaha ini berkembang, maka akan disewa sebuah tempat yang strategis yang terletak dipinggir jalan agar dapat melakukan proses produksi dan tempat untuk melakukan penjualan langsung.

