

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Dalam dunia usaha, usaha di bidang kuliner menjadi salah satu bisnis yang dapat dibilang sangat menjanjikan. Es krim merupakan makanan yang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat umum. Namun kadang orang-orang merasa bosan dengan bentuk dan rasa yang tidak berubah. Tetapi ada beberapa produk yang belum banyak diketahui masyarakat umum, produk es krim itu adalah “AICE” yang berasal dari Negara Singapore.

Dari sinilah saya memiliki inovasi untuk menjadi salah satu distributor es krim “AICE”. Inovasi saya adalah menjadi salah satu distributor es krim ”AICE” di wilayah Cileunyi, Rancaekek. Saya mencoba jadi salah satu distributor es krim ini karena menurut saya es krim ini memiliki keunikan produk di banding produk” es krim yang sudah ada di Indonesia. Produk es krim ini memiliki bentuk yang unik dan juga rasa yang berbeda dari es krim” lainnya. Produk ini dapat menarik selera dan mengundang orang-orang pencinta kuliner es krim.

PT Arata Jaya Mandiri “Rancaekek” yang saya miliki ini menjadi distributor es krim “AICE” bagian wilayah Rancaekek . Saya menawarkan produk” ini kepada outlet-outlet kecil seperti warung, foodcourt, dll. Saya juga menawarkan produk ini ke rumah” penduduk sekitar yang ingin bekerja sama untuk menjadi outlet es krim “AICE”.

PT Arata Jaya Mandiri “Rancaekek” saat ini memiliki 4 wilayah penjualan yang direncanakan akan menjadi target pasar dalam 3 tahun kedepan. Dalam

rencana tahun pertama perusahaan memiliki target untuk membenahi seluruh toko yang saat ini sudah dimiliki, karena ada beberapa outlet-outlet yang tidak mengikuti peraturan perusahaan. Pada tahun ke-2 perusahaan berencana untuk mengisi semua wilayah penjualan tersebut. Jika dihitung berdasarkan jarak kriteria antar outlet, perusahaan akan mendapat $\pm 600-650$ outlet. Sedangkan perusahaan saat ini baru memiliki ≥ 200 outlet setelah selesai dibenahi. Pemenuhan outlet ini diperkirakan dapat memakan waktu sampai tahun ke-3. Pada tahun ke-3 perusahaan memiliki rencana untuk mengembangkan kapasitas gudang. Saat ini dapat menyimpan persediaan barang sebanyak 660-750 karton, jika perusahaan menambahkan 4 *chest freezer*, maka perusahaan dapat menambah penyimpanan barang sebanyak 260-300 karton. Pada tahun ke-3 juga perusahaan berencana untuk menambah armada pengiriman yang berupa mobil pendingin.

Dari segi segmentasi geografisnya perusahaan memilih untuk menargetkan kepada pasar industri yang berupa outlet-outlet. Dari segi segmentasi demografisnya, perusahaan memilih target pasar dengan tipe konsumennya. Perusahaan mencari konsumen dengan tingkat pembelian perbulan Rp 3.500.000, dan memilih lokasi-lokasi yang strategis seperti dekat perkantoran, sekolah dll.

Untuk melaksanakan rencana pengembangan yang sudah ditentukan oleh perusahaan dalam 3 tahun kedepan, perusahaan membutuhkan dana investasi sebesar Rp 345.000.000. Perusahaan juga membutuhkan penambahan di bidang SDM. Seperti menambah karyawan bagian sales dan juga *driver* atau motoris. Dana yang dibutuhkan untuk pengembangan didapat dari modal yang dimiliki perusahaan, yang berasal dari pendapatan penjualan yang dilakukan 3 tahun ke depan.

Dalam penilaian kelayakan investasi, PT Arata Jaya Mandiri “Rancaekek” menggunakan perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP) , dan *Profitability Index* (PI). Dari hasil perhitungan yang sudah dilakukan oleh perusahaan berdasarkan data yang dimiliki didapat:

- NPV dengan DF (15%) sebesar Rp 336.599.574
- PP selama 1 tahun 4 bulan 18 hari
- PI sebesar $1,98 > 1$, maka investasi usaha ini layak untuk dilakukan.

1.2 Deskripsi Bisnis

PT Arata Jaya “AICE” Rancaekek menjadi distributor es krim “AICE” yang menawarkan produk ini kepada toko” yang ingin menjualnya secara eceran. Saya menjadi distributor yang mengambil produk dari pusat, lalu saya jual kepada toko” atau outlet” yang ingin menjual produk ini. Saya menawarkan beberapa penawaran yang menarik agar mereka tertarik bekerja sama dengan perusahaan saya. Saya menawarkan produk ini dengan harga yang murah karena kami menjadi distributor bagian 1 bagi produk es krim “AICE” ini.

Dengan begini toko” atau outlet yang ingin membelinya bisa mendapatkan harga yang lebih murah dibandingkan agen” gelap lainnya yang tidak resmi. Saya juga menawarkan promo yang berbeda” setiap periode, misal diskon pembelian untuk pembelian es krim ini lebih dari 10 box, dan juga tidak adanya biaya pengiriman yang saya minta ke toko atau outlet.

Visi yang dimiliki PT Arata Jaya “AICE” Rancaekek ini adalah untuk menjadi distributor bagian es krim “AICE” , dan juga memperkenalkan produk es krim “AICE” ini untuk menjadi brand es krim no 1 di Indonesia.

Misi:

1. Menjadi distributor wilayah terbaik
2. Menjadikan es krim “AICE” sebagai es krim yang paling digemari masyarakat umum
3. Memberikan lapangan pekerjaan bagi orang sekitar
4. Meningkatkan pendapatan bagi orang yang bekerja sama dengan perusahaan kami

Nilai budaya yang kami tawarkan

1. Jujur
2. Kualitas
3. Ramah
4. Inovatif
5. Pelayanan

Alamat perusahaan: Jalan Raya Rancaekek Bandung-Garut KM 42.

