

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Mikes merupakan sebuah bisnis yang bergerak dibidang kuliner makanan dan minuman. Mikes menjalankan usaha ini bertujuan untuk memperkenalkan makanan enak dan murah, cara tersebut Mikes lakukan dengan memilih untuk fokus pada penjualan makanan yang bahan bakunya adalah ayam dan menjual ayam geprek dan mie geprek. Awalnya memulai usaha ini respon yang diterima baik dari banyak pelanggan yang mengatakan rasanya enak dan harga terjangkau. Dari respon tersebut Mikes berupaya untuk melakukan pengembangan pada produknya bertujuan agar makanan yang dikonsumsi lebih aman dan menyehatkan. Setelah Mikes melakukan riset bahan baku dan melakukan uji coba pada ayam dan mie geprek dengan mengganti penggunaan bumbu yang mulanya menggunakan penyedap rasa *Royco* diganti menjadi menggunakan bumbu rempah-rempah dan mengganti mie *Indomie* dengan mie telur yang keduanya mengandung komposisi sebagai bumbu dan bahan makanan yang menyehatkan terbebas dari bahan pengawet berlebih dan hilangnya penggunaan *Monosodium Glutamat* (MSG) pada bumbu rempah. Karena hal tersebut, dan harga yang tidak berubah dan mampu memperbaiki kualitas produk Mikes, maka Mikes melakukan

pengembangan tersebut pada produk andalan Mikes yaitu Ayam Geprek dan Mie Geprek.

Bisnis di bidang kuliner merupakan bisnis yang banyak diminati dan Mikes merupakan bisnis dalam bidang kuliner dengan konsep kedai *luscious and fun* yang menjual makanan dan minuman dengan harga terjangkau dan fasilitas *Wi-fi* yang cepat dapat digunakan untuk *browsing, hangout, main game*, dll. Dalam terbentuknya Mikes karena adanya peluang yang didapatkan. Adapun peluang yang didapatkan penulis yaitu lokasi yang strategis karena dekatnya dengan sekolah SMP 3 dan SMA 1 Padalarang dan pabrik-pabrik seperti PT Royal, Combiphar, dan PT JMF, juga minimnya pesaing yang membuka kedai serupa di sekitar lokasi, dan Mikes juga menerapkan sistem *delivery* khusus daerah Padalarang dan Cimahi untuk saat ini. Konsep kedai mudah ditiru oleh para pesaing, namun lokasi strategis yang berada di daerah Padalarang sulit untuk ditemukan. Persaingan yang dihadapi Mikes untuk bisnis ini yaitu adanya pedagang gerobak yang menjual makanan camilan seperti cilok, baso ikan, pisang keju, dan roti kukus dengan harga murah yang sudah lama digemari dan dikenal anak sekolah di sekitar lokasi Mikes.

Berbeda dengan pesaing, Mikes menjual produk yang pasti digemari, mudah bahan bakunya, dan mudah proses pembuatannya. Menurut Winda. A, Tawaf. R, Sulistyati. M (2016:08) Preferensi pangan (*food preference*) adalah tindakan/ukuran atau tidak sukanya terhadap makanan dan akan berpengaruh terhadap konsumsi pangan Suhardjo (1989). Preferensi terhadap daging ayam broiler pada semua responden menunjukkan bahwa 100% menyukai daging ayam broiler sebagai bahan pangan untuk dikonsumsi. Oleh karena itu penulis membuat

produk makanan dengan bahan baku utamanya adalah ayam broiler. Penulis menyajikan ayam broiler hanya pada potongan dada saja karena menurut Sediaoetama (2006) bahwa daging paha ayam mengandung serat-serat yang lebih kasar, jika dibandingkan dengan daging dada (dada mentok), sehingga daging dada ayam lebih mudah dicerna dibandingkan dengan daging pahunya. Bagian dada besar karena bagian dada banyak mengandung daging dan empuk. Maka dari itu, penulis mengolah ayam broiler bagian dada dengan membuat menjadi ayam geprek rempah yang dapat dinikmati dengan tingkat kepedasan sesuai dengan selera konsumen, penulis memberikan tingkat kepedasan dari 1 sampai 5 dan juga dapat dikreasikan dengan memberikan tambahan *topping* keju *mozzarella* di atasnya. Selain itu, penulis juga menawarkan mie geprek ayam sebagai pilihan menu lain pengganti nasi. Mie yang digunakan yaitu mie telur dan bahan dasar bumbunya pun menggunakan rempah-rempah juga sama seperti nasi ayam geprek. Setelah kedua makanan di atas, penulis juga memperkenalkan menu lain berbahan dasar pisang yang dikenal banyak mengandung khasiat, penulis mengolah pisang menjadi pisang nugget atau ‘Crisbantop’ yaitu pisang krispi dengan aneka rasa *topping* pilihan.

Makanan tentunya akan lebih sempurna jika ada minuman sebagai temannya. Mikes juga menyediakan minuman milkshake dan fruit soda (mojito), seperti dilansir dari Qraved, milkshake memiliki kandungan kalori yang padat dan lebih kental. Oleh karena itu, milkshake dapat membuat kita merasa kenyang dalam waktu yang cukup lama, milkshake olahan susu dengan sajian beragam ini dapat menyajikan minuman dengan varian rasa yang berbeda-beda dan menyegarkan. Selain milkshake, Mojito juga dikenal sebagai minuman segar yang mengandung

varian rasa buah-buahan serta daun mint dan soda yang menyatu menjadi minuman yang menyegarkan.

Produk yang sudah memiliki keunggulan tentunya harus menentukan target untuk siapa produk itu dijual dan bagaimana potensi pasar untuk penjualan produk tersebut. Target pasar kedai ini adalah pegawai pabrik-pabrik di sekitar lokasi dan anak-anak sekolah di Padalarang. Potensi pasar yang dimiliki Mikes pun cukup besar karena menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS) kota Bandung Barat, Padalarang mengatakan bahwa desa padalarang merupakan desa terpadat dengan jumlah penduduk lebih dari 30.000 jiwa.

Strategi pemasaran sangat diperlukan Mikes demi berkembangnya Mikes agar dikenali banyak orang. Sebuah bisnis akan sulit dijalankan dan dikenal calon pelanggannya jika tidak melakukan strategi pemasaran pada usahanya. Strategi utama yang diterapkan dan paling berpengaruh pada berjalannya usaha Mikes yaitu menggunakan strategi *Word of Mouth* (WOM) baik secara langsung dengan mengajak rekan dan merekomendasikannya lagi maupun secara tidak langsung yaitu melalui sosial media *Instagram* untuk iklan, promosi, bekerjasama dengan *paid promote* dan *Whatsapp* sebagai media pemesanan online.

Menjalankan sebuah bisnis bukan hanya bermain-main namun sebagai penulis harus berpikir jauh kedepan agar mengetahui kelayakan investasi dari usaha yang dijalankan. Investasi ini awalnya dari modal orangtua dan modal penulis juga kakak dari penulis, dari modal tersebut dibuatlah bisnis kedai Mikes, setelah berjalannya bisnis ini, penjualan Mikes menuju ke arah positif dengan mendapatkan hasil penjualan yang terlihat kenaikannya dan memperoleh keuntungan. Hal ini dapat diperkirakan akan terus meningkat apalagi Mikes akan

melakukan penambahan menu dan melakukan pengembangan pada produknya. Kelayakan ini dapat dilihat juga berdasarkan perhitungan kelayakan investasi dari *Payback Period* yang akan diraih dalam waktu 2 tahun 5 bulan dan *Net Present Value* lebih dari 0 serta *Profitability Index* diperoleh lebih dari 1 yang artinya usaha ini layak untuk dijalankan.

1.2 Deskripsi Bisnis

Mikes adalah sebuah singkatan yang berarti “Mikir kesini” nama ini penulis peroleh dan terinspirasi dari pengalaman pribadi jika pergi untuk berkumpul bersama teman-teman selalu sulit menentukan tujuan ketika ditanya mau kemana, kebanyakan orang menjawab “terserah”. Penulis ingin semua orang berpikir jika akan berpergian untuk “Mikir kesini” ke Mikes. Dibalik sebuah nama tentunya harus adanya sebuah logo yang melambangkan bahwa ketika orang melihat logo tersebut berarti disitu lah letak Mikes berada, logo dibuat bertujuan agar pelanggan awalnya merasa tertarik untuk melihat, dan tentunya dibalik sebuah logo harus mengandung sebuah arti atau sejarah dibalik logo tersebut. Berikut logo yang telah diciptakan untuk Mikes

Gambar 1.1 Logo Mikes



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Logo ibarat melambangkan sebuah jati diri. Mikes terinspirasi dari suasana atau konsep *sunrise* di pantai, lambangnya pun terdiri dari lingkaran berwarna oranye melambangkan matahari terbit yang artinya selalu ada hari baru yang baik setiap harinya, pohon kelapa yang tinggi diibaratkan seperti mimpi penulis yang tinggi, buah kelapa sebagai sumber makanan dan minuman dimana buahnya dapat menghasilkan air untuk diminum, serat kelapa untuk dimakan begitu juga dengan bisnis penulis yang menjual makanan dan minuman, selanjutnya gambar burung yang melambangkan kebebasan yang berarti untuk bisnis penulis bahwa dalam kreativitas mengembangkan bisnis itu luas dan bebas. Burung juga melambangkan bahwa bisnis penulis tidak hanya berada pada satu posisi tetapi akan meningkat dan berkembang dengan memperbanyak cabangnya.

Menjalankan sebuah bisnis harus memiliki bentuk kepemilikan dan perizinan yang sah, baik secara hukum maupun dari masyarakat sekitar. Sejauh ini

Mikes belum memiliki status kepemilikan karena merupakan *start up* bisnis. Namun, perizinan telah diperoleh Mikes dari RW dan RT secara lisan.

Nama Perusahaan : Mikes
Status : Offline Store (Kedai) & Online
Alamat Kantor : Ruko Jalan Tania Komplek Perum Baloper
Nomor Telepon : 088218632867 / 082240786630
Penanggung Jawab : Fauzia Rachman dan Siti Nadia Rachman
Kegiatan Usaha Produk : Produksi kuliner makanan dan minuman

Bisnis dapat berjalan jika memiliki sebuah tujuan, target, dan pencapaian yang akan dilakukan, maka dari itu Mikes harus memiliki sebuah visi dan misi telah dibuat sebagai berikut:

Visi

Menjadikan mikes sebagai kedai makanan & minuman yang digemari dan diterima di semua kalangan

Misi

- Memberikan produk dengan kualitas yang baik, konsisten dan menyehatkan dengan penggunaan rempah-rempah sebagai bumbu penyedapnya.
- Selalu mengutamakan kepuasan konsumen.
- Berinovasi baik dalam produk maupun pelayanan.
- Mengembangkan usaha di berbagai tempat strategis di Padalarang, Cimahi, dan Bandung.

Mikes terletak ditempat yang strategis untuk masyarakat khususnya daerah Padalarang karena akses yang mudah untuk dilewati dan lokasi yang mudah dicari. Alamat tempat Mikes berdiri yaitu berada di sebuah ruko milik pribadi tepatnya di Ruko Komplek Perum Baloper Jalan Tania, Padalarang, Kecamatan Padalarang, Kabupaten Bandung Barat 40553. (Jalan Utama).

