

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Pengaruh globalisasi dalam dunia industri saat ini telah menyebabkan persaingan antar perusahaan semakin ketat dan kompetitif. Sikap Inovatif dari setiap wirausaha sangat diperlukan dalam menjalani bisnisnya karena mengingat kembali bahwa persaingan produk yang sejenis masih banyak ditemukan dipasaran (Saputri *et al*, 2018). Menurut informasi di atas maka penulis ingin membuat bisnis baru berupa minuman kesehatan. Ketertarikan membuat bisnis ini berasal dari hobi penulis.



Gambar 1.1 Gambar *Premium Peach gum Dessert*

Sumber: Data Pribadi, 2021

1.1.1. Peluang Bisnis

Peluang bisnis minuman ini masih sangat besar dilihat dari masih sedikitnya pesaing yang berada di lokasi penjualan penulis dan juga letak tempat tinggal penulis sangat strategis yaitu berada di tengah kota di dekat *Sudirman Street* dan Lokasi *Sudirman Street* ini relatif cukup mudah dicari dan telah sangat masyarakat umum Bandung pada saat ini.

1.1.2. Persaingan

Persaingan pasar usaha penulis tentunya usaha dibidang yang sama yaitu penyedia *Peach gum dessert* seperti *Peach gum* Bandung. Dengan hadirnya *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* yang mengemas minumannya secara praktis sehingga memiliki peluang yang besar karena belum banyaknya pesaing di sekitar lokasi penjualan penulis.

1.1.3. Produk

Produk yang ditawarkan oleh penulis merupakan minuman yang memiliki berbagai varian jenis minuman dan dikemas secara praktis dan higienis. Adapun jenis *Peach gum* yang ditawarkan yaitu *Peach gum original*. Minuman yang penulis jual tersedia dalam 4 ukuran yaitu *xiao*, *zhong*, *da*, dan untuk ukuran *Dabao* ini dalam bentuk *Do It Yourself (DIY)*. Keunikan dari produk minuman penulis yaitu bisa *request* untuk tingkat *ice* dan *sugar* sesuai dengan keinginan pelanggan. Untuk harga dari produk penulis ada di kisaran Rp 20.000 hingga Rp 70.000 tergantung dari jenis dan ukuran minuman.

1.1.4. Target dan Potensi Pasar

Berhubung lokasi penjualan penulis buka didekat dengan *Sudirman Street*, maka target utama penulis adalah penduduk yang tinggal disekitar lokasi penjualan. Namun tidak menutup kemungkinan pembeli hanya masyarakat umum saja, tetapi bisa juga pelanggan yang berasal dari luar Kota Bandung. Potensi pasar di Indonesia sangat besar. Untuk membangkitkan perekonomian Indonesia dan melepaskan ketergantungan Indonesia terhadap bangsa lain, kita perlu menciptakan wirausaha yang banyak agar perekonomian Indonesia bisa terus berjalan. Tempat penjualan *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* di Jalan Cibadak No. 31 dan sekitarnya. Produk yang ditawarkan oleh penulis dapat dipasarkan oleh berbagai kalangan mulai dari anak-anak hingga orang tua. Hal tersebut tentunya akan mempermudah penulis untuk memasarkan dan menjualkan produk yang penulis tawarkan karena berbagai kalangan.

1.1.5. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan logika pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan dengan harapan agar unit bisnis dapat mencapai tujuan perusahaan (Kotler dan Armstrong, 2017). Produk yang ditawarkan oleh penulis memiliki banyak manfaat selain itu agar menarik minat konsumen penulis mempunyai strategi untuk menawarkan produk seperti *buy 2 get 1*. Strategi tersebut penulis harapkan dapat menarik pelanggan untuk berkunjung dan membeli produk digeraikan penulis sedangkan untuk *online Healthylicious Premium Peach gum Dessert* dijual dalam bahan baku mentah yang dikemas dalam kemasan.

Produk ini lebih ditujukan kepada semua kalangan masyarakat, terutama masyarakat yang sangat menyukai berbagai macam dan rasa dari minuman dingin.

Karena diperuntukkan untuk masyarakat kalangan menengah ke bawah maka penulis lebih mengedepankan harga yang relatif terjangkau. Kelayakan investasi didapat orang tua penulis sendiri.

Minuman sehat adalah minuman yang berasal dari bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh maka harapan penulis menciptakan produk ini adalah untuk menyehatkan tubuh dan berkualitas yang bisa dikonsumsi kalangan anak-anak sampai dewasa.

Dengan hadirnya *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* penulis yakin akan membuat para konsumen di Kota Bandung menjadi lebih sehat karena penulis memakai bahan alami yang berkualitas juga memiliki banyak manfaat yang akan diperoleh bagi tubuh. Alat promosi yang digunakan adalah media *online* dan juga menggunakan jasa *endorsement*.

1.1.6. Kelayakan Investasi

Kesimpulan dari keseluruhan isi perencanaan bisnis ini adalah kebutuhan dana yang dibutuhkan oleh *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* sebesar Rp 89.915.314 yang berasal dari modal sendiri. Dalam menjalankan bisnis ini harus memenuhi kelayakan investasi, kelayakan investasi *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* yang hasil nilai perusahaan menghasilkan lebih banyak kas dari yang dibutuhkan untuk menutup utang, artinya menurut *Net Present Value (NPV)* Rp 280.751.804 sehingga kinerja perusahaan baik atau layak untuk dijalankan. *Payback period* dari perusahaan ini yaitu dalam waktu 1 tahun 1 bulan 15 hari modal sudah didapat kembali. Berdasarkan perhitungan *Profitability Index (PI)*,

kinerja perusahaan baik atau layak, karena *Profitability Index* (PI) lebih dari 1 sementara *Profitability Index* (PI) perusahaan ini yaitu 4,12.

Perusahaan dinyatakan layak berdasarkan perhitungan IRR menghasilkan 127,41% dimana nilai tersebut lebih besar dari *discount factor* yang di syartkan yaitu 15%. Dengan beberapa metode perhitungan yang sudah dilakukan, membuktikan bahwa usaha *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* ini dinyatakan layak untuk dijalankan.

1.2 Deskripsi Bisnis

Bisnis minuman yang penulis pilih diberi nama *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* yang mengandung arti makanan penutup yang menyehatkan dan sekaligus memiliki rasa yang lezat bagi para penikmatnya.



Gambar 1.2 Logo Healthylicious

Sumber: Data Pribadi (2021)

Logo dari Healthylicious dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Logo diambil dari bentuk buah *peach*, yang merupakan bahan utama dari produk yang dijual oleh perusahaan.

- Warna *orange* dipilih untuk dapat menggambarkan kesegaran, fleksibilitas, dan kesegaran yang menjadi ciri utama dari produk, dan menjadi warna yang hangat dan menarik.
- Warna hijau dipilih karena kontras yang tinggi, karena memiliki warna yang berlawanan dengan warna *orange*, tetapi tetap menggambarkan kesegaran, semangat, dan pertumbuhan. Dengan demikian, logo terbentuk dari dua warna yang saling berlawanan, tetapi tetap komplementer.
- Nama *Healthylicious* diambil dari dua kata, yaitu *Healthy* (sehat) dan *Delicious* (lezat), yang menjadi gambaran produk yang dijual, di mana produk *dessert peach gum* merupakan produk yang sehat dan lezat untuk dikonsumsi.
- Adanya Tulisan "*Premium Peach gum Dessert*" digunakan untuk menjelaskan mengenai produk yang digunakan.

Visi dari *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* adalah:

Menjadi *leader* minuman *Peach gum* sebagai minuman yang berkualitas dan menyehatkan pada tahun 2024.

Misi dari *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* adalah:

- Menggunakan bahan yang alami dan berkualitas.
- Memberikan pelayanan yang terbaik.
- Memberikan kualitas produk yang prima.
- Mengedukasi masyarakat mengenai manfaat positif konsumsi *Peach gum Dessert*.

Bentuk kepemilikan *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* merupakan bentuk kepemilikan Perusahaan Perseorangan yang berarti sepenuhnya dimiliki

oleh satu orang (tunggal) yang bertanggung jawab penuh atas setiap kegiatan dan segala risiko yang mungkin terjadi.

Kantor dan Produksi yang *Healthylicious Premium Peach gum Dessert* beralamat di Jalan Cibadak No.31, Karanganyar, Kec. Astanaanyar, Kota Bandung, Jawa Barat 40241.

