

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1. Pendahuluan

Indonesia merupakan sebuah negara yang terletak pada daerah yang beriklim tropis, hal tersebut menyebabkan banyaknya hasil bumi berupa buah dan rempah. Dalam pasar buah di Indonesia, buah pisang merupakan salah satu hasil produksi yang memiliki hasil besar, dengan angka 7.264.383 Ton dalam tahun 2018 (Badan Pusat Statistik, 2018) yang lalu angka tersebut meningkat terus dari tahun ke tahun mulai dari 2016-2018. Melihat kesempatan yang ada dari harga pisang yang terjangkau dan dengan besarnya kuantitas yang diproduksi, Cavendish ingin menggunakan kesempatan tersebut untuk memberikan nilai lebih dengan mengolah pisang sebagai bahan mentah menjadi sebuah makanan dan minuman. salah satu jenis pisang yang akan digunakan adalah Cavendish memberikan citra khas yang berbeda karena dibuat secara *homemade*. Kue yang berbahan pisang ini tidak memakai pengawet yang berbeda pada umumnya. Bisnis pisang ini tetap menjaga kualitas dan harga yang dapat dijangkau oleh seluruh masyarakat sekitar. Dikarenakan rasa dari pisang yang manis bisnis pisang ini berharap agar masyarakat tidak terlalu memakan makanan yang mengandung pemanis buatan terlalu banyak dan berharap orang beralih ke makanan yang alami tanpa pemanis buatan.

Seperti yang diketahui situasi pandemi covid-19 ini membuat orang enggan untuk pergi membeli suatu kue tersebut. Untuk meminimalisir virus ini Cavendish

Cake juga mengikuti perkembangan zaman yang dimana akan melakukan delivery sehingga dapat mempermudah masyarakat sekitar jakarta untuk tetap bisa beraktivitas seperti biasanya. Selain itu Cavendish Cake ini akan bekerja sama dengan grab-food dan go-food yang membuat Cavendish Cake ini dikenal oleh masyarakat Jakarta. Selain itu juga membuat Cavendish Cake ini dapat lebih melebarkan sayapnya agar dapat dikenal masyarakat. Bisnis pisang ini juga melakukan penyebarannya melalui social media seperti instagram, facebook dan lain-lain. Selain itu cavendish melakukan direct to consumer yang dimana Cavendish Cake dapat berinteraksi dengan customer" nya sehingga Cavendish Cake mendapatkan *feedback* dari customer dan membuat relationship terhadap pelanggan.hal ini juga dapat membuat menjadi word of mouth yang baik.

1.2. Deskripsi Perusahaan

Cavendish Cake adalah perusahaan berlokasi di Gading Serpong yang menjual Makanan ringan yang bertema dari buah pisang, didirikan oleh Bryan Timmothy Davis dengan Ibu Elisa Tjandra sebagai Ibu Bryan. Cavendish Cake pada saat ini menyediakan 2 makanan ringan yang bertema pisang yaitu *Banana Cake* dan *Banana Muffin*, untuk pemesanan Cavendish menggunakan Tokopedia, Grab Food dan Go Food.

1.3. Analisis Industri

Dalam memulai suatu bisnis harus dapat melihat bagaimana kondisi dari suatu industri pada masa kini dan masa datang. Hal ini untuk mengetahui perubahan pola pikir saat pembelian, tingkah laku saat pembelian dan lain-lain. Cavendish ini

yakin dapat berhasil karena memiliki faktor yaitu citra rasa yang berbeda, supply yang baik, harga kompetitif, value dari suatu kue pisang ini, hal ini yang membuat dapat bertahan melawan kompetitor lainnya. kondisi internal Cavendish akan menggunakan Porter's Five Forces untuk mengetahui kondisi internal perusahaan. Selain menggunakan Porter Five Forces, ada *Strategy Map* yang dapat memberikan visi yang lebih jelas beserta dengan langkah-langkah yang dapat berkembang dari *Strategy Map*. Untuk mengetahui faktor eksternal yang mempengaruhi Cavendish Cake juga akan menggunakan PESTEL untuk mengukur faktor Ekonomi, Sosial, Teknologi dan *Environment* (Lingkungan).

1.4. Analisis Pasar

Untuk mengetahui pangsa pasar yang berpotensi dan sesuai maka diperlukannya analisis dalam pangsa pasar. Target konsumen dari Cavendish adalah yang berumur 20 - 30 Tahun dengan pengeluaran sebesar Rp. 2.000.000,- - Rp 5.000.000,-. Lokasi Gading Serpong menjadi sasaran utama Cavendish Cake saat ini karena keramaian dan banyaknya akses masuk membuat lokasi yang strategis untuk mendirikan usaha.

1.5. Rencana Pemasaran

Cavendish Cake menggunakan Media Sosial (Instagram) untuk melakukan promosi dan pemesanan, juga menggunakan Whatsapp untuk memberikan pilihan lain untuk pemesanan. Tokopedia juga dapat menjadi pilihan untuk konsumen melakukan pemesanan dan Grab Food dan Go Food untuk mempermudah

konsumen. Cavendish Cake juga akan membuat *Flyer* untuk dibagikan kepada konsumen di daerah Gading Serpong untuk menarik calon konsumen yang baru.

1.6. Tim Manajemen dan Struktur Perusahaan

Cavendish Cake dimiliki oleh Bryan Timothy Davis dengan Ibu Elisa Tjandra. Bryan memiliki tanggung jawab untuk pemasaran dan distribusi dari Cavendish Cake sedangkan Ibu Elisa bertanggung jawab atas operasional, dibantu dengan pekerja untuk mempermudah proses distribusi dan operasional Cavendish.

1.7. Perencanaan Operasional

Cavendish Cake akan memulai operasionalnya pada jam 9 pagi hingga jam 8 malam dari hari senin sampai sabtu, sedangkan untuk hari minggu dimulai dari jam 12 siang sampai jam 9 malam. Sebelum pembukaan adonan akan dibuat terlebih dahulu dan melakukan proses pemasakan agar disaat waktu pembukaan sudah tersedia produk yang ada, untuk setiap pembelian produk akan dihangatkan terlebih dahulu setelah itu dimasukkan kedalam kemasan untuk diantar, proses tersebut untuk menjaga kualitas dari produk.

Untuk penutupan Cavendish Cake maka akan dilakukan pengecekan stok yang sisa untuk hari tertentu dan jika ada maka akan diberikan promosi untuk hari berikutnya agar mengurangi *waste*.

1.8. Rencana Pengembangan Produk & Jasa

Cavendish dalam tahapan awalnya berencana untuk menjalankan bisnisnya secara online mengingat adanya pandemi Covid-19, dengan menggunakan teknologi yang ada seperti Grab, Gojek dan Tokopedia serta media sosial untuk memberikan. Penggunaan aplikasi tersebut tentu terbatas dalam jaraknya sehingga Cavendish menetapkan daerah operasionalnya di Gading Serpong, Karawaci, BSD dan Alam Sutera. Keuntungan dari menggunakan media online adalah mengurangi cost yang ada jika menggunakan transportasi sendiri, menggunakan online media juga mempermudah untuk membuat sistem yang diperlukan jika menggunakan transportasi sendiri.

Untuk rencana kedepannya Cavendish akan membuka tempat sendiri di ruko daerah Gading Serpong, Alam Sutera, BSD dan Karawaci. hal ini bertujuan untuk mempermudah proses R&D untuk kedepannya beserta menyediakan tempat untuk orang - orang dapat membeli sendiri, memiliki tempat sendiri juga dapat meningkatkan jumlah pembeli dengan cara menarik *customer* yang ada di jalan dengan bau pembuatan *Banana Cake*.

1.9. Proyeksi Keuangan

Pendapatan Bersih Cavendish Cake untuk Tahun 1 mulai dari October 2020 dan seterusnya adalah Oktober Rp13.175.041, November Rp13.175.041, Desember Rp13.851.116, Januari 2021 Rp18.160.533, Febuari Rp18.160.533, Maret Rp18.160.533, April Rp18.160.533, Mei Rp18.160.533, Juni Rp18.160.533, Juli Rp17.355.347, Agustus Rp18.160.533 , September Rp18.160.533, Oktober

Rp18.160.533, November Rp18.160.533, Desember Rp17.355.347, Januari 2022
Rp18.160.533, Februari Rp18.160.533, Maret Rp18.160.533, April Rp18.160.533,
Mei Rp18.160.533, Juni Rp18.160.533, Juli Rp19.173.995, Agustus Rp18.160.533,
September Rp18.160.533, Oktober Rp18.160.533, November Rp18.160.533,
Desember Rp19.173.995 dan seterusnya. *Payback Period* akan dicapai pada Tahun
1 bulan ke 9 dari operasional Cavendish.

