

EXECUTIVE SUMMARY

Kesibukan yang dirasakan banyak orang pada masa kini membuat efisiensi di segala bidang menjadi salah satu bagian yang penting dalam hidup banyak orang. Sampai pada hal makanan dan minuman pun, banyak orang menginginkan kepraktisan. Namun di sisi yang lain, banyak juga dari mereka yang menuntut efisiensi tersebut, tetap tidak ingin mengurangi hal-hal yang baik lainnya. Misalnya, bagaimana makanan cepat saji bisa tetap aman dan sehat dikonsumsi. Demikian juga dengan minuman. Bagaimana minuman cepat saji tersebut, juga tetap aman dan sehat bila dikonsumsi.

Merespon akan hal tersebut, maka PT. Alam Rempah Indonesia menawarkan produk minuman berupa serbuk konsentrat instan dari rimpang jahe merah yang dapat dikonsumsi dengan praktis sekaligus juga dapat dikonsumsi sesuai dengan kebutuhan konsumen. Adapun merek dari produk ini adalah **GingeR Cons**. Serbuk konsentrat instan ini diproduksi dengan mengedepankan mutu dari bahan baku yang dipakai, khususnya jahe merah. Sehingga rasa dan efek dari mengonsumsi produk ini akan sangat bermanfaat dan dapat dikonsumsi sehari-hari. Rimpang jahe merah yang berkualitas yang merupakan produk alam, juga mudah didapat di tanah air Indonesia. Namun, jahe merah yang benar-benar berkualitas banyak diperoleh di sekitar Jawa Tengah.

Dalam menetapkan target pasar, PT. Alam Rempah Indonesia akan meraih pasar SES A1-C2 di wilayah Jawa dan Bali. Kepedulian pasar ini akan kepraktisan dan khususnya kesehatan sudah cukup besar. Sedangkan untuk faktor usia dan *gender*, PT. Alam Rempah Indonesia tidak menarget secara khusus. Perusahaan menerapkan strategi generiknya adalah diferensiasi dengan mempertimbangkan keunggulan kompetitif pada kualitas produk.

Sehubungan dengan strategi di atas, maka departemen pemasaran telah siap melakukan beberapa strategi yang mendukung tercapainya tujuan dan sasaran perusahaan, khususnya dalam lima tahun pertama. Di mana pada tahun pertama dan kedua, biaya pemasaran akan mengalami cukup besar karena perusahaan berkonsentrasi agar **Ginger Cons** dapat dikenal dengan baik di pasar. Demikian juga dengan jaringan distribusi yang akan dipakai. Di mana perusahaan akan memakai satu distribusi yang reputasinya bagus sehingga dapat memasarkan produk ini secara maksimal.

Untuk mencapai terciptanya merek yang unggul dan dikenal baik di pasar, maka departemen operasional pun akan melakukan proses produksi yang maksimal. Mulai dari mendapatkan serta mengontrol bahan baku utama yaitu jahe merah dengan ketat sehingga bahan baku yang dipakai pun adalah yang berkualitas. Selain itu, pemakian dan perawatan mesin-mesin yang digunakan akan menjadi perhatian bagi departemen operasional. Kapasitas produksi yang akan diterapkan perusahaan adalah *lead capacity*, di mana produksi tiap tahunnya akan melebihi dari permintaan pasar. Dengan demikian diharapkan produk ini tidak akan mengalami kekurangan dan sulit dicari di pasar.

Untuk mencapai maksimalisasi kerja di semua bagian, maka departemen sumber daya manusia pun akan bertanggung jawab atas seleksi rekrutmen dan pengembangan seluruh karyawan. Demikian juga untuk strategi penggajian serta fasilitas lainnya yang akan diperoleh seluruh karyawan menjadi tanggung jawab serta perhatian dari departemen sumber daya manusia. Hal yang berkaitan dengan karyawan menjadi salah satu hal yang sangat penting supaya operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik dan tepat sesuai dengan target perusahaan.

Dari departemen keuangan, tujuan dan sasaran perusahaan adalah bagaimana terciptanya nilai *shareholder* yang maksimum. Bisnis ini didirikan dengan

menggunakan 100% modal sendiri sebesar Rp 6 milyar. Dengan *payback period* dan *discounted payback period* dicapai sebelum 10 tahun dan *expected NPV* sebesar 4,789,984,822. Berdasarkan faktor-faktor tersebut dapat disimpulkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan dan dapat memberikan nilai maksimum bagi *shareholder*.

