

BAB VI

KESIMPULAN

A. Pendahuluan

Usaha restoran telah terkena dampak dari pandemi COVID-19. Salah satunya adalah adanya perubahan perilaku masyarakat dalam mengonsumsi makanan dan minuman selama pandemi COVID-19, dimana sebelumnya masyarakat memilih untuk makan di luar, lalu sekarang masyarakat harus beralih untuk mengonsumsi makanan di rumah. Perubahan perilaku masyarakat selama pandemi COVID-19, membuat penggunaan aplikasi layanan pesan antar daring semakin meningkat. Oleh karena itu, membuka suatu bisnis dengan konsep *cloud kitchen* di Indonesia memiliki peluang yang cukup baik di masa yang akan datang dibandingkan sebelum pandemi. Dengan *cloud kitchen*, konsumen tidak perlu mengunjungi restoran untuk membeli makanan tetapi konsumen dapat memesan makanan melalui aplikasi layanan pesan antar daring.

Tacokuy akan berlokasi di Kota Bandung khususnya di daerah Kecamatan Cicendo dengan sistem *cloud kitchen*, tidak hanya orang-orang yang berdomisili di daerah Kecamatan Cicendo saja yang dapat membeli produk Tacokuy, melainkan orang-orang yang berdomisili di luar Kecamatan Cicendo pun dapat membelinya melalui aplikasi layanan pesan antar daring.

Tacokuy akan menjual makanan khas Meksiko seperti taco, burritos, nachos, dan quesadillas. Produk yang ditawarkan Tacokuy ini memiliki konsep

“*create your own taco*” dimana setiap konsumen dapat memilih kulit taco yaitu *hard* atau *soft*, memilih protein hewani yang terdiri dari 6 pilihan yaitu sapi ala Meksiko, ayam ala Meksiko, udang ala Meksiko, rendang sapi, ayam gulai, dan ikan cakalang rica, lalu konsumen dapat memilih sayuran yang akan digunakan yaitu selada, tomat, jagung, keju dan bisa juga dicampur, selanjutnya konsumen memilih saus untuk taco yaitu *guacamole*, *sour cream*, dan saus taco, dan yang terakhir konsumen memilih jenis makanan pendampingnya yaitu *nachos* atau kentang goreng.

Selain taco juga ketika konsumen membeli burritos, konsumen dapat memilih untuk menggunakan kulit taco atau tidak. Jika konsumen tidak menggunakan kulit taco maka akan disajikan dalam mangkok/*bowl* dan selanjutnya konsumen akan memilih untuk protein hewani, sayur, dan sausnya seperti pada tahap-tahap membuat taco.

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Dalam membuat studi kelayakan bisnis diperlukan analisis mengenai aspek pasar dan pemasaran dengan menyebarkan kuesioner. Kuesioner tersebut berisikan mengenai profil responden, kondisi pasar, dan bauran pemasaran yang terdiri dari 8p (*product, price, people, place, programming, packaging, promotion, dan partnership*). Penulis telah menyebarkan kuesioner sebanyak 170 kuesioner. Nilai hasil uji reliabilitas pada keseluruhan bauran pemasaran sangat reliabel karena hasil koefisien dari alpha Cronbach bernilai 0,960. Hal ini dapat disimpulkan bahwa seluruh item pada bauran pemasaran dapat digunakan oleh Tacokuy dalam menjalankan usahanya.

Segmentasi pasar terbagi menjadi empat bagian yaitu aspek demografis, aspek geografis, aspek sosial ekonomi, dan aspek perilaku. Segmentasi Tacokuy pada aspek demografis adalah laki-laki dan perempuan dengan usia 20 hingga 38 tahun yang memiliki profesi sebagai pelajar/mahasiswa, karyawan swasta/negeri, dan wirausaha. Segmentasi Tacokuy pada aspek geografis adalah konsumen yang berdomisili di Kecamatan Cicendo dan konsumen yang berada di kecamatan-kecamatan lainnya karena Tacokuy adalah restoran *cloud kitchen* sehingga memiliki pasar yang luas dimana jarak maksimal pengiriman menggunakan aplikasi layanan pesan antar daring yaitu 25 km.

Segmentasi Tacokuy pada aspek sosial ekonomi adalah konsumen kelas menengah hingga kelas atas yang memiliki minat terhadap makanan Meksiko dan konsumen yang suka menggunakan aplikasi layanan pesan antar daring. Segmentasi Tacokuy aspek perilaku adalah konsumen yang memesan makanan dan minuman dengan aplikasi layanan pesan antar sebanyak satu sampai tiga kali dalam seminggu dan mengeluarkan biaya dalam sekali pesan tanpa promo yaitu Rp 50.000 sampai Rp 100.000.

Berdasarkan pada pembagian segmentasi Tacokuy tersebut, maka dapat dijelaskan bahwa target pasar dari Tacokuy adalah masyarakat Kota Bandung yang berdomisili di Kecamatan Cicendo dan sekitar Kecamatan Cicendo yaitu Kecamatan Astana Anyar, Kecamatan Coblong, Kecamatan Sukajadi, Kecamatan Andir, dan Kecamatan Bandung Wetan serta konsumen yang tertarik untuk memesan makanan dan minuman dengan aplikasi layanan pesan

antar daring dan mengeluarkan biaya dalam sekali pesan tanpa promo yaitu Rp 50.000 sampai Rp 100.000.

C. Aspek Operasional

Dalam aspek operasional, mengidentifikasi jenis aktivitas dan fasilitas dari restoran yang akan dijalankan sangat penting dikarenakan aktivitas dan fasilitas yang akan disediakan oleh restoran dapat meningkatkan kenyamanan untuk konsumen. Jenis aktivitas Tacokuy terbagi menjadi dua bagian yaitu aktivitas karyawan dan aktivitas konsumen. Aktivitas karyawan terbagi menjadi dua kelompok yaitu area belakang restoran (*back of the house*) dan area depan restoran (*front of the house*). Aktivitas konsumen terbagi menjadi dua kelompok yaitu konsumen memesan melalui aplikasi layanan pesan antar daring dan konsumen datang secara langsung.

Tacokuy akan berlokasi di daerah ruko Jl. HOS Tjokroaminoto 107, Pasir Kaliki, Kecamatan Cicendo, Kota Bandung, Jawa Barat 40171 dengan luas tanah 135m² (5m² x 27m²) dan luas bangunan sebesar 330m² serta memiliki tiga lantai. Fasilitas-fasilitas yang diperlukan untuk menunjang kegiatan operasional Tacokuy adalah area tempat tunggu (*waiting area*), toilet, area pugas (*topping area*), meja kasir (*cashier counter*), area kantor (*office area*), area loker, mushola, area dapur (*kitchen area*), area penyimpanan (*storage*), tempat parkir (*parking area*) dan area janitor. Teknologi yang digunakan oleh Tacokuy untuk menunjang kegiatan operasional adalah sistem POS, CCTV, internet nirkabel, mesin absensi dengan teknologi sidik jari, telepon seluler, monitor LCD, dan mesin EDC.

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Dibutuhkan organisasi yang baik untuk mencapai visi, misi, dan tujuan dari pendirian usaha Tacokuy dengan memilih sumber daya manusia yang sesuai dan telah berpengalaman dalam bidang jasa penyediaan makanan dan minuman. Jabatan pekerjaan yang tersedia di Tacokuy adalah komisaris, direktur, manajer, *supervisor*, *marketing officer*, *chef*, *assistant chef*, dan *food and beverage attendant* dengan jumlah keseluruhan pekerja adalah 11 karyawan.

Karyawan Tacokuy akan bekerja selama delapan jam satu hari dan 40 jam dalam satu minggu untuk lima hari kerja. Manajemen Tacokuy akan membagi jadwal kerja ke dalam dua bagian (*shift*) yaitu bagian pagi dan bagian sore dengan delapan jam kerja termasuk satu jam istirahat dalam satu hari. Tacokuy akan memberikan kompensasi minimal Rp 3.800.000,- dalam satu bulan sesuai dengan UMR Kota Bandung. Dalam rangka untuk memberikan layanan yang baik kepada konsumen, maka setiap karyawan Tacokuy akan mengikuti kegiatan pelatihan dan pengembangan seperti orientasi, pengetahuan produk dan layanan Tacokuy, dan Rekreasi Kuy.

Bentuk badan usaha yang dimiliki oleh Tacokuy adalah Perseroan Terbatas (PT) tertutup dengan nama PT. Mexifood Nusantara dan pemegang saham berasal dari kelompok tertentu serta tidak diperjual belikan secara umum. Dalam mendirikan sebuah Perseroan Terbatas (PT), terdapat peraturan-pertaturan perundangan yang harus dipenuhi seperti pengajuan nama Perseroan Terbatas (PT), akta pendirian Perseroan Terbatas (PT), surat pengesahan

Perseroan Terbatas (PT), Berita Negara Republik Indonesia, Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP), Nomor Induk Berusaha (NIB), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Sertifikat Laik Higiene Sanitasi Jasa Boga (SLHSJ), sertifikat halal MUI, Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP), dan Sertifikat Merek Dagang.

E. Aspek Keuangan

Aspek keuangan adalah salah satu aspek terpenting dalam melakukan studi kelayakan bisnis, dikarenakan dengan mengetahui perkiraan laporan keuangan dapat melihat usaha tersebut layak atau tidaknya dijalankan. Modal awal yang diperlukan untuk membuka usaha Tacokuy adalah sebesar Rp 647.956.507,- Sumber dana untuk investasi awal akan berasal dari dua sumber yaitu dana pribadi pemilik berupa saham sebesar Rp 347.956.507,- (53,7%) dan pinjaman kepada pihak Bank sebesar Rp 300.000.000,- (46,3%). Perhitungan dari penjualan Tacokuy pada tahun pertama adalah Rp 2.183.096.237,- dengan asumsi penjualan sebesar 30% dan tingkat inflasi PDRB Kota Bandung 1.16%.

Berdasarkan pada perhitungan proyeksi laba rugi tahun pertama, Tacokuy akan mendapatkan laba kotor sebesar Rp 1.474.081.864,- . Kemudian laba kotor akan dikurangi dengan biaya operasional sebesar Rp 1.026.950.172,- dan menghasilkan pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) Rp 447.131.691,- lalu hasil dari pendapatan sebelum bunga dan pajak dikurangi biaya bunga pinjaman Bank sebesar Rp 23.058.520,- . Perhitungan tersebut akan menghasilkan pendapatan sebelum pajak (EBT) yaitu Rp 424.073.171,- kemudian pendapatan sebelum pajak dikurangi biaya pajak 20% sebesar Rp

93.296.098,- maka Tacokuy akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 330.777.074,- pada tahun pertama.

Arus kas masuk Tacokuy pada tahun pertama yaitu Rp 2.183.096.237,- dan arus kas keluar yang terdiri dari biaya operasional, biaya bunga, dan biaya pajak yaitu Rp 1.819.715.708,- Hasil dari pengurangan antara kas masuk dengan kas keluar, akan menghasilkan jumlah arus kas Tacokuy yaitu sebesar Rp 363.380.529,- untuk tahun pertama. Nilai titik impas Tacokuy adalah sebesar Rp 1.679.837.261 atau sebesar 77% dengan jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal Tacokuy yaitu 1 tahun 10 bulan 318 hari. Nilai IRR Tacokuy yaitu 55.15% dan memiliki nilai yang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai WACC 5.23% serta nilai NPV lebih besar dari nol dan nilai PI yaitu 5.12. Oleh karena itu, setelah menganalisis mengenai perkiraan laporan keuangan, maka usaha Tacokuy layak untuk dijalankan.