

BAB VI

SIMPULAN

A. Pendahuluan

Makanan dan minuman merupakan hal yang sangat penting bagi manusia karena merupakan salah satu kebutuhan primer manusia. Hal ini menyebabkan perkembangan industry food and beverage terus berkembang seperti yang ditunjukkan data pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) menurut lapangan usaha di Sumatera Selatan tahun 2018 – 2019 sektor penyedia akomodasi makanan dan minuman, terjadi peningkatan sebesar 2,20% dari tahun 2018 ke tahun 2019.

Berdasarkan data yang di dapat dari Badan Pusat Statistik diketahui bahwa tingkat presentase konsumsi masyarakat terhadap es yaitu sebesar 36,46 dimana terdapat minat masyarakat Indonesia terhadap produk makanan berjenis es. Berdasarkan hasil Analisis Lanjut Survei Konsumsi Makanan Individu (SKMI) 2014 mengenai Gambaran Konsumsi Sayur dan Buah Penduduk Indonesia dalam Konteks Gizi Seimbang, secara umum proporsi penduduk Indonesia yang mengonsumsi sayur sebesar 94,8% dan mengonsumsi buah lebih sedikit (33,2%). Dapat dilihat bahwa penduduk lebih banyak mengonsumsi sayuran daripada buah-buahan .

My I-Scoop merupakan kafe es krim yang menyediakan es krim sehat berbahan dasar rendah kalori dan menawarkan varian unik yaitu sayuran. Selain menyediakan es krim sayuran, My I-Scoop kafe juga menyediakan makanan ringan pendamping yaitu waffle dan pancake. Serta untuk minuman, My I-Scoop menyediakan teh dan kopi.

My I-Scoop terletak di lantai 3 Palembang Icon Mall yang berlokasi di jalan POM IX, Lorok Pakjo, Kec. Ilir Bar. I, Kota Palembang, Sumatera Selatan. My I-Scoop memilih lokasi Palembang Icon Mall karena terletak Palembang Icon Mall sendiri terletak di lokasi yang strategis karena di tengah perkotaan serta dekat dengan sekolah dan perkantoran. Selain itu Palembang Icon Mall juga merupakan salah satu mall di Palembang yang paling ramai pengunjung. Sehingga dengan demikian dapat dikatakan Palembang Icon Mall merupakan lokasi strategis untuk membuka usaha di bidang food and beverage.

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Untuk mengetahui apakah usaha My I-Scoop layak atau tidak, dilakukan pengumpulan data primer dan sekunder. Sebagai data pendukung, telah disebar sebanyak 165 kuisioner. Menurut hasil kuisioner, pengunjung terbanyak Palembang Icon Mall berusia dari 16 – 30 tahun dengan profesi sebagai pelajar / mahasiswa dan wiraswasta. Target pasar dari My I-Scoop sendiri adalah pengunjung Palembang Icon Mall yang menyukai es krim, dengan kisaran usia 5-30 tahun, meskipun makanan dan minuman yang dijual My I-Scoop dapat dikonsumsi segala kalangan usia.

Menurut kuisioner yang disebar, mayoritas masyarakat menghabiskan uang sebanyak Rp 21.000 – Rp30.000 untuk satu orang dalam satu kali membeli es krim baik makan di tempat maupun melalui GoFood dan GrabFood, sehingga untuk satu scoop es krim My I-Scoop akan memberikan harga mulai dari Rp25.000 serta menyediakan layanan makan di tempat maupun bekerja sama dengan GrabFood dan GoFood.

My I-Scoop melakukan promosi dengan cara mencetak brosur yang akan disebar dan membuat spanduk, kemudian mengingat perkembangan zaman, My I-Scoop juga akan melakukan pemasaran dengan memanfaatkan sosial media seperti Instagram serta juga mengundang food blogger untuk mempromosikan makanan dan minuman yang dijual di My I-Scoop.

Untuk memudahkan transaksi, My I-Scoop menerima pembayaran melalui uang tunai, kartu maupun virtual. My I-Scoop akan bekerja sama dengan bank BCA dan Mandiri untuk pembayaran menggunakan kartu debit atau kredit melalui EDC machine, dan bekerja sama dengan OVO, GOPAY, dan DANA untuk pembayaran virtual, sehingga memudahkan pelanggan yang tidak membawa uang tunai.

C. Aspek Operasional

Dalam menjalankan kegiatan operasional, My I-Scoop memerlukan fasilitas pendukung seperti *dining area*, *display*, *order*, *cashier counter*, *kitchen area*, dan *storage room*. Sedangkan di bidang teknologi, fasilitas yang digunakan My I-Scoop adalah *point of sales system (POS)*, mesin kasir, *EDC machine*, *wi-fi*, *air conditioner*, *fingerprint*, *CCTV*, dan *tablet*.

My I-Scoop memiliki tanah seluas 7x12 m dimana luas bangunannya adalah 84 m² dengan kursi sebanyak 20. Pertimbangan pemilihan lokasi dilakukan dengan melakukan penilaian terhadap wilayah Palembang Trade Centre, Palembang Square dan Palembang Indah Mall berdasarkan beberapa aspek yaitu aksesibilitas, fasilitas, harga sewa, dan target pasar.

D. Aspek Organisasi dan Manajemen Sumber Daya Manusia

Dalam aspek organisasi, My I-Scoop menyusun deskripsi pekerjaan dan spesifikasi kedudukan mulai dari komisaris, direktur, supervisor, kasir, chef, dan staff. Total karyawan yang dimiliki My I-Scoop adalah 9 orang, namun seiring berjalannya waktu tidak menutup kemungkinan untuk bertambah atau berkurang sesuai keperluan. Jadwal kerja karyawan dibagi menjadi dua shift yaitu shift pagi dan shift siang dengan waktu 6 jam pada tiap shift yang terdiri dari 6 jam kerja dan jam operasional restoran adalah dari jam 09.00 sampai jam 21.00 setiap hari. Karyawan akan bekerja selama enam hari dan mendapatkan hari libur secara bergantian sebanyak satu hari dalam seminggu.

My I-Scoop akan memberikan gaji kepada karyawan sesuai dengan UMR Sumatera Selatan, dan akan mendaftarkan seluruh karyawannya ke BPJS sehingga mendapat jaminan kesehatan. My I-Scoop merupakan usaha yang berada dibawah PT Usaha Baru, yang dipimpin oleh komisaris Jessica Agustin dan direktur Ivan Leonardo. Demi kelancaran operasional, My I-Scoop juga akan memakai jasa notaris untuk mengurus semua dokumen-dokumen legal yang dibutuhkan mulai dari pengajuan nama perseroan terbatas, akta pendirian perseroan terbatas, Surat Keterangan Domisili Perusahaan, Nomor Pokok Wajib Pajak, Surat Keputusan Menteri Hukum dan HAM, Surat Izin Usaha Perdagangan, Tanda Daftar Perusahaan, Berita Negara Republik Indonesia, Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak, Tanda Daftar Usaha Pariwisata, Sertifikasi dari Departemen Kesehatan, dan pendaftaran hak merek dagang dan logo.

E. Aspek Finansial

My I-Scoop memerlukan modal awal sebanyak Rp 441.489.952 , dan jumlah tersebut akan diperoleh melalui dana pribadi sebanyak Rp 189.209.980 atau sebesar 30%, dan modal dari pinjaman bank sebanyak Rp 441.489.952 atau sebesar 70%. Asumsi pelanggan yang datang ke My I-Scoop sebanyak 20% atau 37.960 dengan asumsi penjualan pada tahun pertama sebesar Rp 1.591.286.349. Biaya operasional yang diperlukan My I-Scoop sebesar Rp 1.351.400.752 yang terdiri dari *cost of goods sold (COGS), rent expense, compensation, social security program, PAR insurance, utilities, depreciation & amortization, orientation & training, promotion & programming, repair & maintenance, corporate social responsibility.*

Laba kotor yang diperoleh sebesar Rp 1.399.360.612 dan setelah dikurangi dengan beban bunga dan pajak, maka pada tahun pertama laba bersih yang didapatkan sebesar Rp 69.298.787. Jumlah ini dapat terus bertambah sesuai dengan perubahan tingkat inflasi dan PDRB di Kota Palembang.

Arus kas akhir pada tahun pertama diperoleh sebesar Rp 150.345.406 dan My I-Scoop akan mengalami titik impas di tahun pertama pada penjualan sebesar Rp 1.521.229.819 dengan persentase sebesar 100%. Dan berdasarkan hasil olahan data, My I-Scoop akan mengalami *payback period* selama 1 tahun 8 bulan 16 hari, sehingga dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usaha My I-Scoop layak untuk dijalankan karena dapat memberikan keuntungan bagi pemegang saham.