

BAB VI

KESIMPULAN

A. Pendahuluan

Objektif penulisan dari Studi Kelayakan Bisnis (SKB) ini adalah untuk menganalisa dan mempelajari kelayakan bisnis tersebut untuk dijalankan. Berbagai macam data baik primer maupun sekunder dikumpulkan untuk pendukung kelancaran dari pembuatan proposal. Target pasar, operasional, keadaan pasar dan juga keuangan adalah objektif dari pengumpulan data tersebut. Observasi, wawancara dan penyebaran kuesioner kepada populasi masyarakat yang sesuai dengan target market adalah metode yang dilakukan untuk pengumpulan data primer sedangkan pengumpulan peraturan pemerintah, statistik data Provinsi Banten dan Republik Indonesia serta data yang dikumpulkan baik melalui buku maupun internet menjadi arahan referensi dari pengumpulan data sekunder dan menjadi paduan dalam penyusunan proposal.

Restoran Turkish Delight yang berlokasi di Ruko Gading Serpong Boulevard merupakan restoran yang berkonsep Anatolia dengan sentuhan modern yang menawarkan servis konter cepat atau *Quick Counter Service*. Makanan yang disajikan Restoran Turkish Delight adalah *light bites* atau makanan yang ringan yaitu *flatbread* dengan berbagai macam isian menggunakan bahan yang segar dan

berkualitas. Konsep restoran yang dipilih adalah Restoran Kasual Cepat atau *Quick Casual Restaurant*.

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisa kecenderungan pasar telah dilakukan oleh Restoran Turkish Delight dalam penulisan Studi Kelayakan Bisnis dengan memberikan pertanyaan melalui kuesioner kepada pasar potensial. 200 Responden potensial pasar yang berdomisili di sekitar wilayah DKI Jakarta dan Tangerang telah memberikan respon yang positif terhadap penyebaran kuesioner tersebut. Potensi dan peluang bersaing dalam industri makanan dan minuman juga sektor akomodasi adalah kesimpulan yang didapatkan melalui penyebaran kuesioner terkait aspek baur pemasaran yang telah teruji dengan teknik uji reliabilitas dan validitas sehingga hasil dinyatakan *valid* dan layak untuk digunakan sebagai analisis pada aspek posisi bisnis dalam pasar, segmentasi, keuangan juga target pasar.

Masyarakat yang berusia 21-30 tahun yang berdomisili di Kota Tangerang Selatan berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga dengan penghasilan sekitar >Rp.10.000.000,00 per bulan adalah target pasar terbesar Restoran Turkish Delight. Jawaban yang didapatkan dari responden pada pertanyaan terkait aspek baur pemasaran dalam segi distribusi, tempat, harga, *partnership*, *people*, *programming*, promosi

dan produk, menyatakan bahwa mayoritas sangat setuju dengan harga kisaran Rp.35.000,00 - Rp.90.000,00 untuk produk makanan dan harga kisaran Rp.30.000,00 - Rp.55.000,00 untuk produk minuman. Harga makanan dan minuman pada Restoran Turkish Delight ditentukan dengan meneliti harga yang telah diterapkan oleh pesaing langsung maupun tidak langsung dari usaha yang telah berdiri terlebih dahulu di sekitar di lokasi bisnis.

Restoran Turkish Delight menggunakan sistem distribusi makanan langsung dengan bentuk *dining in* dan juga *take away*, dan juga sistem distribusi makanan secara tidak langsung dengan bekerja sama dengan perusahaan antar makanan online seperti Go-Food dan GrabFood demi memudahkan konsumen untuk memesan makanan terutama di era Pandemi Covid-19. Promosi yang diterapkan oleh Restoran Turkish Delight terbagi menjadi 5 bagian yang melingkupi *Public Relation* dan *Publicity*, *Personal Selling*, *Merchandising*, *Advertising* dan juga *Sales Promotion*. Pelatihan kepada seluruh karyawan Turkish Delight sesuai dengan TQM atau *Total Quality Management* dan juga *ServQual* atau *Service Quality* diterapkan agar dapat memaksimalkan kelangsungan kualitas, pelayanan dan servis yang diberikan ke konsumen. Kerjasama untuk memudahkan konsumen dan perusahaan dengan berbagai bank, pemasok, dan aplikasi online baik aplikasi sosial media dan aplikasi antar online.

C. Aspek Operasional

Penempatan Lokasi yang dipilih pada Restoran Turkish Delight adalah di kawasan Ruko Goldfinch di Gading Serpong bagian Selatan. Pemilihan lokasi didasari oleh aspek kestrategisan lokasi yang bertempat di jalan utama penghubung Gading Serpong dengan BSD City. Banyaknya jumlah bisnis serta usaha dalam bidang restoran/kuliner yang telah berjalan lebih dulu yang sangat padat dengan pengunjung di sekitar Ruko Goldfinch dengan target pasar yang serupa dengan target pasar Turkish delight sehingga memberikan eksposur terhadap branding restoran serta tersedianya lapangan area parkir yang memudahkan potensial pelanggan untuk berkunjung.

Posisi Ruko yang berlokasi di Hoek juga memberikan nilai positif pada aspek penempatan lokasi. Ruang makan *outdoor* yang terletak pada lantai 2 dan ruang makan indoor dengan plafon yang tinggi memberikan konsumen kesan lega serta memberikan daya tarik terhadap restoran. Ruko yang berukuran 8x25 dengan luas 200 m² ini memiliki 2 lantai yang dilengkapi oleh 2 kamar mandi di setiap lantainya serta memiliki total tempat duduk sebanyak 113 *seat*, yaitu kapasitas Indoor sebanyak 98 *seats*, dan kapasitas untuk outdoor area sebanyak 15 *seats*. Fasilitas yang disediakan Restoran Turkish

Delight mencakup kebutuhan dan kenyamanan karyawan dan pelanggan berupa area parkir motor dan mobil, *kitchen area*, *dining area*, *storage area*, kantor, toilet, area penjualan serta area karyawan.

kegiatan aktivitas yang dimiliki Restoran Turkish Delight merupakan aktivitas pelayanan dan semua aktivitas yang memiliki interaksi terkait dengan pelanggan atau lebih dikenal dengan sebutan *Front of the House*, aktivitas karyawan atau *Back of the House*, serta aktivitas Pelanggan. Peningkatan kinerja karyawan dengan menerapkan POS System (*Point of Sales*) dan *finger scanner* serta menyediakan Komputer set dan menerapkan EDC (*Electronic Data Capture*) untuk meningkatkan serta memudahkan kegiatan operasional. Peningkatan segi keamanan dilakukan dengan memasang *Smoke Detector* dan *Fire Alarm* untuk mencegah kebakaran, dan juga pemasangan CCTV. Dikarenakan restoran Turkish Delight beroperasi di tengah wabah Covid-19, maka digital thermometer diaplikasikan kepada setiap pelanggan yang datang dengan mengukur temperatur sehingga dapat mencegah penyebaran *virus*. Kenyamanan pelanggan dilakukan dengan bantuan beberapa teknologi seperti Wi-Fi dan *All-Round Sound System* di seluruh sisi Restoran.

D. Sumber Daya Manusia

Eugenia Chelsea Angelica dan Stella Dilek adalah 2 pemegang saham yang memimpin PT. Premium Bean Indonesia serta anak perusahaan yaitu Restoran Turkish Delight. Persyaratan legalitas yang diterapkan oleh Pemerintah Republik Indonesia terkait proses pendirian usaha harus diurus dan dilengkapi agar menghindari hambatan yang dapat terjadi dalam waktu dekat maupun mendatang. Dalam melengkapi proses pendirian usaha, Restoran Turkish Delight telah melengkapi dokumen dan surat yang dibutuhkan yaitu sebagai berikut :

1. Surat Izin Gangguan (HO)
2. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
3. Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP)
4. Surat Keterangan Terdaftar (SKT)
5. Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP)
6. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
7. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
8. Akta Pendirian Perseroan Terbatas
9. Hak Merek Dagang serta Logo Perusahaan
10. Pengajuan Nama Perseroan Terbatas
11. Sertifikasi Hygiene Sanitasi Rumah Makan

Restoran Turkish Delight memiliki total karyawan sebanyak 18 orang yang terdiri atas komisaris, direktur, *Manager*, *Supervisor*, *Finance*, *Head Chef*, 3 *Cook* (1 *Sous Chef* dan 2 *Kitchen Hand*), 4 *Server*, 2 *Cashier*, 2 *Barista* dan 2 *Steward*. Pembagian jadwal *shift* karyawan Turkish Delight terbagi menjadi dua bagian yaitu *shift* Pagi dimulai dari (7 am - 2 pm) dan *shift* Siang dimulai dari jam (1 pm - 8pm) dengan 8 jam per *shift* selama 6 hari dalam seminggu dan 1 hari libur. Terdapat dua macam kompensasi yang diberikan oleh restoran kepada karyawan yang terdiri dari kompensasi langsung yang berupa Gaji dan juga Tunjangan Hari Raya (THR) dan juga kompensasi tidak langsung yang berupa Cuti serta Jaminan Sosial Tenaga Kerja. Seminggu sekali, *briefing* dan juga *meeting* yang dipimpin oleh *Manager/Supervisor* diterapkan agar dapat meningkatkan daya kerja, servis dan pelayanan juga apabila terjadi sebuah masalah atau problem solusi dapat dicari dan diselesaikan bersama sebagai tim. Program pengembangan, Orientasi serta Praktek Operasional merupakan contoh training atau program pelatihan yang diberikan kepada seluruh karyawan Turkish Delight.

E. Aspek Finansial

Investasi awal Restoran Turkish Delight berasal dari dua sumber yang merupakan Ekuitas dari pemilik dengan jumlah sebesar Rp. 537.037.701,00 dengan persentase sebesar (30%) dan juga modal pinjaman bank dengan jumlah sebesar Rp.1.253.087.970 dengan

persentase sebesar (70%). Total modal investasi awal dari Restoran Turkish Delight berjumlah sebesar Rp. 1.790.125.671 (100%).

Biaya operasional dari Turkish Delight pada tahun pertamanya diperkirakan akan memakan biaya sebesar Rp.3.613.162.847 dan mendapatkan keuntungan bersih sebesar Rp.547.042.987,00 pada tahun pertama. Waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan biaya keseluruhan investasi adalah selama jangka waktu selama 2 tahun 7 bulan. *Internal Rate of Return* (IRR) atau tingkat pengembalian modal sebesar 34,72% tercatat lebih besar daripada *Weighted Average Cost of Capital* (WACC) yang terdapat sebesar 4,97% dan juga tercatat bahwa jumlah *Profitability Index* atau PI lebih besar daripada satu ($PI > 1$) dengan persentase jumlah sebesar 2,80% .

Resiko dan juga strategi pencegahan diterapkan dan ditinjau oleh Restoran Turkish Delight untuk meminimalisir dan mencegah kerugian pada masa mendatang yang dapat terjadi. Berdasarkan empat aspek yang telah disebutkan, dapat dinyatakan bahwa Restoran Turkish Delight dapat dilaksanakan dan akan menguntungkan.