

BAB VI

SIMPULAN

A. Pendahuluan

Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di dunia yang kaya akan alam, keragaman budaya, dan tradisi. Keberagaman suku memberikan cita rasa kuliner yang bervariasi didukung dengan kekayaan pangan hewani maupun nabati membuat kuliner nusantara Indonesia menjadi modal kemajuan dan keberhasilan pangan Indonesia. Ibu kota Indonesia yaitu DKI Jakarta menjadi pusat untuk kegiatan ekonomi nasional, politik, bisnis, hingga kuliner. Laju pertumbuhan di provinsi DKI Jakarta mengalami kenaikan yang stabil setiap tahunnya sehingga kebutuhan sandang, pangan, dan papan akan ikut bertambah sehingga membuat DKI Jakarta cocok untuk peluang berbisnis.

Pertumbuhan penjualan makanan dan minuman DKI Jakarta tahun 2021 mengalami kenaikan dibandingkan penjualan lainnya meskipun dilanda pandemi Covid-19, sehingga membuktikan bahwa usaha di bidang makanan dan minuman dapat bertahan.

Pandemi Covid-19 membuat masyarakat Indonesia makin sadar untuk mengonsumsi makanan yang sehat. Hal ini memotivasi *café* Puff You! untuk menciptakan produk *dessert choux au craquelin gluten-free* dengan cita rasa nusantara sehingga dapat memberikan kesempatan untuk para konsumen yang tidak bisa memakan *dessert* yang mengandung gluten.

Tujuan utama dari studi kelayakan bisnis ini adalah menguji dan menilai apakah Puff You! dapat dinyatakan sebagai ide bisnis yang layak untuk dijalankan menjadi usaha nyata, dilihat dari berbagai aspek, seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek organisasi dan sumber daya manusia, dan aspek keuangan. Data dalam studi kelayakan bisnis ini menggunakan pengumpulan data primer (observasi dan kuesioner *online*), dan

data sekunder (internet dan buku) sehingga memperoleh hasil *valid* dan *reliable* untuk dijadikan sebuah usaha bisnis yang nyata.

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Puff You! melakukan survei pasar dengan menyebarkan kuesioner secara *online* melalui *google forms* dan memperoleh sebanyak 384 responden dengan menggunakan rumus Krejcie-Morgan untuk mengetahui estimasi serta populasi sampel yang dibutuhkan. Penulis membagikan kuesioner dengan jumlah 37 indikator pertanyaan, dengan 29 pertanyaan bauran pemasaran yang menggunakan 8P. Semua pertanyaan dalam kuesioner *valid* dengan hasil uji reliabilitas menggunakan Cronbach's Alpha diatas rata-rata yaitu 0,943.

Target pasar *cafe* Puff You! adalah masyarakat berusia 15 sampai 39 tahun yang berdomisili di Jakarta Barat, dengan pendapatan menengah keatas, berbagai latar belakang pendidikan yang berbeda serta berbagai pekerjaan, tetapi tidak menutup kemungkinan apabila masyarakat yang berdomisili di luar DKI Jakarta berkunjung ke *café* Puff You!

Segmentasi psikografis dari *café* Puff You! adalah orang yang memiliki ketertarikan terhadap produk makanan dessert dan tertarik untuk mengunjungi sebuah *dessert café* dengan berbagai alasan, seperti konsep, rasa, harga, pelayanan, hingga fasilitas yang disediakan.

Café Puff You! menerapkan strategi *differentiation* pada produk hingga suasana *café* yang ditawarkan. Variasi rasa choux yang tergolong unik dan *gluten-free*, suasana *dine in* yang dibuat sedemikian rupa dengan memperhatikan kebersihan dan kenyamanan konsumen khususnya pada masa pandemi Covid-19, sehingga konsumen tidak akan keberatan untuk mengeluarkan biaya lebih untuk mendapatkan produk dan layanan dari *café* Puff You!

Bauran pemasaran *café* Puff You! menggunakan 8P, yaitu *product*, *price*, *promotion*, *packaging*, *programming*, *people*, dan *partnership* yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. *Café* Puff You! tidak hanya menawarkan choux bebas *gluten* dengan cita rasa nusantara melainkan

terdapat berbagai variasi rasa lainnya, seperti dengan varian *cream* dan *ice cream* serta menawarkan berbagai jenis *light bites*, dan berbagai produk minuman dari *juice*, *coffee* hingga *tea*.

Kata “*Puff*”, diambil dari nama produk yang akan dijual yaitu *cream puff* (bahasa Inggris) atau *choux au craquelin* (bahasa Perancis). Logo yang digunakan merupakan *visual* produk yang akan dijual kepada konsumen, sehingga dengan mendengar kata *puff* dan melihat logo Puff You! konsumen dapat mengetahui produk apa yang dijual dan mudah untuk diingat. Dengan tagline *Puffing Your Happiness* yang dapat diartikan untuk setiap gigitan dari produk Puff You! akan memberikan kekuatan atau energi kebahagiaan dalam diri konsumen.

Café Puff You! menggunakan *profit-oriented pricing objectives* yaitu menentukan harga berdasarkan keuntungan yang ingin dicapai dan direncanakan untuk keuntungan maksimal. Pendekatan *price discounting and discrimination* juga akan digunakan untuk memberikan potongan harga pada konsumen yang memenuhi syarat tertentu untuk meningkatkan kuantitas produk yang dijual dan menarik perhatian konsumen untuk membeli produk Puff You!

Café Puff You! melakukan riset pemasaran untuk mendapatkan *feedback* dari konsumen untuk mengetahui pandangan konsumen dan kepuasan konsumen terhadap *café Puff You!* melalui *guest comment card*. *Merchandising* yang dilakukan oleh *café Puff You!* dari desain menu, *banner*, dan *packaging* dengan logo Puff You! untuk meningkatkan *brand awareness*.

Café Puff You! memberikan diskon 20% *all items* pada saat *grand opening*, diskon 15% khusus *all* paket *choux* pada hari ulang tahun *café*, Imlek, Lebaran, Natal dan Tahun Baru serta gratis 1 pcs *choux all variant* untuk konsumen yang berulang tahun, dan harga Rp. 17.845 *all variant choux* untuk merayakan kemerdekaan hari kemerdekaan Indonesia dengan minimal pembelian tiga pcs.

Seluruh karyawan Puff You! wajib untuk mengikuti training untuk memastikan pelayanan *SERVQUAL* dan informasi tentang produk, promo, paket, dan melakukan *up selling* produk kepada konsumen sehingga dapat berinteraksi dengan baik dan konsumen membeli produk yang ditawarkan. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen harus sesuai dengan standar sehingga dapat memberikan kepuasan kepada konsumen yang berkunjung. Karyawan juga diberikan seragam dan perlengkapan *new normal service*, seperti *face shield*, *hand gloves*, dan masker.

Café Puff You! bekerja sama dengan *organization in related business* yaitu bekerja sama dengan *supplier* untuk mendapatkan bahan baku berkualitas baik dengan harga yang murah, selain itu *café Puff You!* juga bekerja sama dengan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) untuk mempermudah pembayaran dengan uang elektronik seperti BCA Mobile, OVO, ShopeePay, Go Pay, dan lainnya untuk menyediakan transaksi tanpa ada kontak fisik secara langsung antara karyawan dan konsumen, serta bekerja sama dengan beberapa bank dalam menyediakan pembayaran EDC (*Electronic Data Capture*) seperti debit/kredit. *Café Puff You!* bekerja sama dengan jasa layanan pesan antar makanan secara *online* seperti Go Food, Grab food, Traveloka Eats, dan Shoppe Food, serta kerja sama secara *online alliances* dengan *influencer*, *food blogger* pada media sosial Tik Tok dan Instagram, dan situs pencarian, seperti Pergikuliner dan Zomato.

C. Aspek Operasional

Aktivitas layanan dalam *food and beverage café Puff You!* terdiri atas dua sistem yang beroperasi bersamaan, yaitu *service sequence* (aktivitas bagi karyawan) dan *customer process* (aktivitas konsumen untuk *dine-in* dan *take away*). *Café Puff You!* memiliki beberapa area yang dapat digunakan oleh karyawan dan konsumen, seperti *dining area*, *display*, *cashier & counter area*, *waiting area*, *toilet*, *office area*, *kitchen area*, *storage area*, *janitor area*, *locker*, dan *parking area*.

Dalam perhitungan kebutuhan ruang fasilitas *café* Puff You! memiliki luas tanah $80m^2$ dan luas bangunan sebesar $180m^2$ yang terdiri atas tiga lantai, dimana lantai satu memuat 25 kursi, lantai dua memuat 21 kursi, dan lantai tiga untuk dijadikan *office* dan *kitchen area*. Lokasi *café* Puff You! berada di Jl. Ratu Kemuning No. 11, Taman Ratu, Greenville, Jakarta Barat yang merupakan salah satu lokasi strategis yang terletak di Jakarta Barat, dekat dengan pusat perbelanjaan, berbagai universitas, perkantoran, dan berbagai jenis usaha makanan & minuman sehingga mudah untuk diakses oleh konsumen.

Dalam setiap ruang fasilitas terdapat perlengkapan dan peralatan yang digunakan untuk mendukung operasional *café* Puff You! sehingga layanan yang diberikan efisien dan efektif. *Café* Puff You! menggunakan teknologi pendukung yang memudahkan berjalannya operasional *café*, seperti *CCTV*, *POS system*, *QRIS* dan mesin *EDC* untuk mempermudah pembayaran secara *online* dan kartu debit/kredit, mesin *fingerprint* untuk absen karyawan, *UVC sterilizer box* untuk mensterilkan alat makan, *Wi-Fi*, dan *speaker* untuk menyalakan lagu sehingga konsumen yang datang akan menjadi lebih nyaman.

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Café Puff You beroperasi selama 12 jam setiap hari senin sampai minggu, mulai pukul 09.00 sampai pukul 21.00. *Café* Puff You! menggunakan ketentuan delapan jam dalam satu hari dan 40 jam satu minggu dan lima hari kerja dalam satu minggu. Jadwal kerja karyawan *café* Puff You! terbagi menjadi dua *shift*, yaitu *Morning (M)* dari jam 09.00 sampai 16.00 dan *Middle (MID)* dari jam 12.00 – 21.00. Jadwal karyawan *café* Puff You! akan dirotasi setiap minggu.

Café Puff You! memiliki 13 karyawan termasuk komisaris dan direktur. Seluruh karyawan akan diberikan gaji sebulan sekali, kompensasi setahun sekali, uang THR serta akan mendapatkan jaminan sosial dan kesehatan BPJS. *Café* Puff You! akan memberikan pelatihan dan pengembangan untuk setiap

karyawan untuk menjaga dan meningkatkan kualitas produk dan layanan pada *café*.

Café Puff You! merupakan *café specialize choux* yang berdiri dibawah PT Aquelinfood, terletak di Jakarta Barat dan dikelola oleh dua pemegang saham, yaitu Nathaniel Jung sebagai komisaris dan Bryan Alexander Gumarus sebagai direktur. Segala bentuk perizinan dan persyaratan akan dipatuhi dalam pembuatan PT sehingga bisnis dapat berjalan dengan lancar.

E. Aspek Keuangan

Investasi awal yang dibutuhkan *café Puff You!* adalah sebesar Rp. 603.710.181. Sumber dana investasi awal berasal dari modal pemilik 38% sebesar Rp. 230.000.000 dan pinjaman bank 62% sebesar Rp. 373.710.181. Hasil penjualan *café Puff You!* pada tahun pertama diperkirakan Rp. 1.793.010.910, dikurangi dengan *COGS* dan *discount* sehingga laba kotor sebesar Rp. 1.462.395.663. Biaya operasional *café Puff You!* di tahun pertama diperkirakan sebesar Rp. 1.400.201.099, dikurangi biaya bunga sebesar Rp. 27.301.611 dan pajak (22%) sebesar Rp. 7.676.450, sehingga laba bersih yang didapat pada tahun pertama sebesar Rp. 27.216.503. Keuntungan *café Puff You!* ditahun berikutnya terus mengalami peningkatan.

Café Puff You! memiliki total arus kas masuk yang diperoleh dari penjualan pada tahun pertama sebesar Rp. 1.793.010.910 dan total arus kas keluar untuk biaya pajak, operasional, dan biaya lainnya sebesar Rp. 1.713.076.682. Sehingga total arus kas bersih *café Puff You!* sebesar Rp. 79.934.228. Berdasarkan proyeksi perhitungan arus kas, dari tahun ke tahun arus kas bersih *café Puff You!* mengalami peningkatan yang cukup signifikan sehingga bisnis ini dapat dikatakan layak dan menguntungkan.

Café Puff You! wajib melakukan penjualan sebesar Rp. 1.757.692.053 per tahun dengan Rp. 4.815.595 per harinya untuk mencapai titik impas. Jangka waktu *payback period café Puff You!* selama dua tahun sepuluh bulan dan dua puluh tiga hari.

Berdasarkan hasil analisis pada aspek pasar dan pemasaran, aspek organisasi dan sumber daya manusia, aspek operasional, dan aspek keuangan, maka dapat disimpulkan bahwa bisnis *café* Puff You! layak dan menguntungkan untuk dijalankan sebagai bisnis usaha yang nyata.

