

BAB VI

SIMPULAN

Hale Bar merupakan restoran dengan jenis *quick service restaurant* yang menyajikan *poke bowl* dan salad dengan cita rasa khas lokal dan mancanegara sebagai menu utama. Selain *poke bowl* dan *salad*, Hale Bar juga menyediakan menu *sided dishes* seperti *sandwich* dan *nori tacos*, hidangan penutup, dan minuman. Hale Bar menggunakan gabungan jenis pelayanan antara *self service*, *counter service*, dan *take away* agar memudahkan pelanggan dalam memilih maupun menikmati produk yang ditawarkan. Bisnis Hale Bar memilih *A'La Carte Menu* sebagai jenis menu utama.

Pada aspek pasar dan pemasaran, Hale Bar telah menyebarkan kuesioner yang mencakup kondisi pasar dan baur pemasaran 8P kepada 520 responden. Hasil data yang diperoleh digunakan untuk menganalisis dan menentukan strategi pemasaran yang sesuai dengan target pasar. Selain itu, Hale Bar melakukan analisis penawaran dengan menggunakan metode analisis SWOT, Porter's Five Forces, dan Business Canvas Model yang dapat memperkuat strategi pemasaran dan meminimalisir hal-hal yang tidak diinginkan.

Pada aspek operasional, Hale Bar telah menentukan berbagai jenis aktivitas bagi karyawan maupun pelanggan selama operasional bisnis berlangsung. Seluruh kegiatan didukung dengan fasilitas yang disediakan yang telah diperhitungkan ukuran fasilitas masing-masing sesuai dengan kebutuhan operasional Hale Bar. Analisis pemilihan lokasi juga telah dilakukan Hale Bar untuk menentukan lokasi yang tepat untuk mendirikan bisnis ini. Lokasi yang telah ditentukan berada di Jl. Pajajaran, Kecamatan Bogor Selatan, Kota Bogor.

Pada aspek organisasi dan sumber daya manusia, Hale Bar telah menentukan posisi yang diperlukan beserta dengan deskripsi dan spesifikasi yang dibutuhkan. Jumlah karyawan yang dibutuhkan Hale Bar untuk menjalankan operasional sebanyak 15 karyawan. Karyawan yang telah direkrut wajib untuk mengikuti program orientasi, pelatihan dan pengembangan yang telah dirancang. Setiap karyawan akan diberikan kompensasi secara langsung maupun tidak langsung. Bisnis Hale Bar akan dikelola oleh PT Hale Indonesia sesuai dengan berbagai peraturan pemerintah yang telah ditetapkan.

Pada aspek keuangan, investasi awal yang dibutuhkan untuk mendirikan Hale Bar adalah sebesar Rp1.387.356.383 yang diperoleh dari modal pemilik dan pinjaman bank. Pada tahun pertama, Hale Bar diasumsikan akan memperoleh penjualan sebesar Rp3.246.609.278 yang diperoleh dari penjualan makanan, minuman, dan paket. Laba bersih yang diperoleh pada tahun pertama sebesar Rp463.389.860 dan terus meningkat setiap tahunnya. Titik impas yang diperoleh adalah 79% atau sebesar Rp2.579.591.230. *Payback period* yang diperoleh adalah dua tahun sepuluh bulan 18 hari. Nilai IRR dianalisis akan sebesar 56,69% dan WACC sebesar 5,71%. *Profitability Index* yang diperoleh sebesar 5,49. Dari berbagai analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa bisnis Hale Bar layak untuk dijalankan.