

## **BAB VI**

### **SIMPULAN**

#### **A. Pendahuluan**

Perkembangan *food and beverage* di Indonesia ditandai dengan bermunculannya *café-café* di Indonesia termasuk di Pontianak. Didukung dengan pertumbuhan jumlah penduduk yang terus meningkat setiap tahunnya, tentu akan mempengaruhi perkembangan industri pariwisata Pontianak khususnya di bidang makanan dan minuman.

Dengan berkembangnya pertumbuhan industri pariwisata di bidang makanan dan minuman serta ditambah dengan perkembangan jaman, *café* di Pontianak banyak yang berinovasi dengan menyelipkan hiburan *live music* di dalamnya. Adapun beberapa *café* yang menyediakan hiburan *live music* bagi para pengunjungnya adalah *Tanggoe*, *The Roof Café*, *Aming Kopi* dan sebagainya.

Dengan itu, muncullah ketertarikan penulis untuk menciptakan bisnis dengan konsep *live music* dengan tema *café* yang menggabungkan tiga etnis besar di Pontianak, yaitu Dayak, Chinese dan Melayu yang mana secara design telah dimodernkan. *Born-Neo Café* terletak di Jl. K.S. Tubun No. 10, Pontianak Selatan. Adapun aspek-aspek yang dipertimbangkan dalam bisnis *Born-Neo café* adalah aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek organisasi dan sumber daya dan aspek finansial.

#### **B. Aspek Pasar dan Pemasaran**

Untuk menganalisis aspek pasar dan pemasaran dari *Born-Neo Café*, penulis membuat 51 indikator pertanyaan dan menyebarkannya kepada 402

responden berusia 20 tahun ke atas dan berdomisili di Pontianak. Data yang diperoleh digunakan untuk menganalisis target pasar, keadaan pasar dan bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, distribusi, promosi, sumber daya manusia, paket, pemograman dan kerjasama yang kemudian hasilnya akan diuji frekuensi dan meannya.

Berdasarkan hasil dari kuesioner yang disebar, hampir semua dari 400 responden memberikan respon yang baik terhadap keberadaan bisnis Born-Neo café. Adapun segmentasi dari Born-Neo café adalah penduduk Pontianak yang berusia 20 tahun ke atas dengan pendapatan minimal sebesar upah minimum regional Pontianak yang senang menghabiskan waktunya ke café. Target pasar yang dipilih oleh Born-Neo café adalah orang-orang yang setidaknya mengunjungi café 1-2 kali dalam seminggu dan mau menghabiskan uang Rp 150.000 – Rp 250.000 per orang dalam satu kali transaksi.

Adapun harga yang Born-Neo Café tawarkan adalah dengan kisaran harga Rp 30.000 – Rp 150.000 yang ditentukan berdasarkan COGS yang telah dibuat oleh penulis. Distribusi dalam Born-Neo cafe juga dapat dilakukan secara langsung yaitu dengan cara datang langsung ke Born-Neo café atau secara tidak langsung yaitu dengan cara *delivery online*.

Media promosi yang Born-neo café pakai adalah Instagram dan TikTok, melakukan *upselling* dan *cross-selling* serta memberikan promo pada saat *grand opening*. Untuk menarik perhatian pelanggan, Born-Neo café juga mengundang *influencer* untuk melakukan promosi dan review terhadap Born-Neo café.

Born-Neo café menjalin kerja sama pembayaran dengan QRIS seperti OVO, GOPAY, Dana dan Shopee pay untuk memudahkan konsumen dalam melakukan pembayaran.

### **C. Aspek Operasional**

Dalam aspek operasional Born-Neo Café, terbagi menjadi tiga jenis aktivitas yang saling berkaitan. Diantaranya adalah *customer process flow*, *service sequence flow*, dan *food and beverage production flow*. Adapun fasilitas area yang disediakan oleh Born-Neo café adalah *kitchen area* yang di dalamnya terdapat *pantry* dan *dishwashing area*, *service area*, *cashier counter*, *bar area*, *janitor*, *locker and storage room* dan *parking area* untuk mendukung kegiatan operasional Born-Neo Café. Selain fasilitas area, adapun teknologi yang mendukung berjalannya operasional adalah *Closed Circuit Television* (CCTV), WiFi, system *Point of Sales* (POS), mesin *fingerprint* absensi, *air conditioner*, *exhaust fan*, *sound system*, dan mesin *electronic data capture* (EDC).

Pemilihan lokasi dilakukan dengan teliti dengan mempertimbangkan keadaan demografis, visibilitas, aksesibilitas, lingkungan sekitar dan pelanggan potensial yang akan menjadi target pasar dari Born-Neo café.

### **D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia**

Dalam pemilihan karyawan, Born-Neo café mencari sumber daya manusia yang berkualitas sesuai dengan ketentuan Born-Neo café. Selain dibutuhkan keterampilan, karyawan Born-Neo café juga dituntut untuk memiliki kepribadian yang menyenangkan sehingga dapat melakukan pendekatan kepada konsumen.

Adapun jabatan tertinggi di Born-Neo café adalah komisaris dan dibawahnya terdapat direktur yang bertanggung jawab langsung kepada komisaris. Terdapat juga tim *finance* yang bertugas mengatur keuangan Born-Neo café, *sales and marketing* bertugas mempromosikan dan menjalin kerjasama dengan *partner*, dan *store manager* yang bertugas mengatur kegiatan operasional café. Total karyawan Born-Neo Café untuk area operasional adalah 20 orang dan untuk manajemen terdapat empat orang.

Bisnis Born-Neo café merupakan restoran yang berada dalam naungan PT. Born-Neo Pontianak, Indonesia yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) tertutup.

#### **E. Aspek Keuangan**

Investasi awal dari Born-Neo Café adalah biaya renovasi, *equipment, supplies, pre-operational expenses, PAR insurance, beginning inventory*, dan *cash on hand* dengan jumlah sebesar Rp1.187.599.302,00. Biaya investasi awal ini berasal modal pribadi sebesar 40% atau sebesar Rp475.039.721,00 dan modal pinjaman bank sebesar 60% atau sebesar Rp712.559.581,00. Selanjutnya untuk biaya operasional dari Born-Neo Café yang meliputi biaya *COGS, rent, compensation, social security program, PAR Insurance, Utilities, Depreciation and Amortization, Training and Development, Marketing and Promotion, Repair and Maintenance*. Biaya operasional tersebut adalah sebesar Rp5.507.609.731,00.

Total aset yang dimiliki oleh Born-Neo Café adalah sebesar Rp1.188.147.957,00. Dari total aset tersebut, total utang yang dimiliki adalah sebesar Rp712.888.774,00 dan total ekuitas dari pemegang saham adalah

sebesar Rp475.259.183,00. Berdasarkan perhitungan, maka laporan neraca bisnis Born-Neo Café telah dinyatakan seimbang.

Bisnis Born-Neo Café pada tahun pertamanya memiliki arus kas masuk sebesar Rp8.154.510.698,00 dan arus kas keluar sebesar Rp6.267.190.972,00. Arus kas bersih didapatkan dengan mengurangi arus kas masuk dengan arus kas keluar. Arus kas bersih pada bisnis Born-Neo Café di tahun pertama adalah sebesar Rp1.887.319.726,00.

Bisnis Born-Neo Café memiliki nilai IRR sebesar 148.53% yang menandakan angka diatas WACC yang sebesar 6.03 % sehingga layak untuk investasi. Nilai NPV dari bisnis Born-Neo Café adalah Rp39.201.540.064,00. Titik impas bisnis Born-Neo Café adalah sebesar Rp4.960.176.013,00 atau sebesar 61% dan *payback period* adalah 1 tahun 8 bulan 5 hari.

Bisnis Born-Neo Café telah melakukan analisis manajemen risiko yang meliputi berbagai aspek seperti aspek fisik, aspek operasional, aspek sumber daya manusia, aspek hukum, dan juga aspek pasar. Analisis ini diperlukan untuk bisa mengantisipasi risiko manajerial yang dapat terjadi. Adanya hal ini bisa membuat Born-Neo Café untuk mempersiapkan cara dalam mengantisipasi risiko tersebut. Dapat disimpulkan bahwa Born-Neo Café merupakan bisnis yang layak dan menguntungkan untuk dijalankan.