

BAB VI

SIMPULAN

A. Pendahuluan

Sektor makanan dan minuman selalu memberikan kontribusi yang signifikan pada perekonomian Indonesia. Industri makanan dan minuman ini selalu berkembang dengan pesat di Indonesia. Hal ini diakibatkan oleh kaum muda yang senang menghabiskan waktu berkumpul bersama teman atau keluarga mereka. Hal ini juga dapat dilihat dari banyaknya *café* yang semakin menjamur di Indonesia. Berbagai macam *café* pun mulai bermunculan dengan berbagai konsep dan tema mulai dari desain tempat, makanan dan jasa yang mereka sediakan seperti *internet café*, *dog café*, *boardgame café*, dan lain-lain.

Dengan melihat potensi ini, Maen Yo Café yang akan dibangun sebagai *boardgame café* dengan bertemakan permainan dan berlokasi di Pangkalpinang, Bangka. Maen Yo Café ini akan menyediakan untuk *board game*, *card game* dan *game console* jadul maupun zaman sekarang seperti Gameboy, Nintendo Switch, Playstation 1, dan lain-lain untuk disewakan selama kunjungan mereka di Maen Yo Café sehingga para pengunjung dapat menghabiskan waktu bersama teman atau bersama keluarga. Kesan nostalgia akan dapat dirasakan melalui *game console jadul* yang disediakan dan melalui *display area* yang menyediakan permainan dan *figurine* karakter yang terkenal pada tahun 1990-2010 seperti Pokemon, Tamiya, dan lain-lain. Maen Yo Café terdiri dari dua lantai dimana hanya lantai dua yang memiliki akses untuk menikmati permainan-permainan yang disediakan tersebut dan lantai satu hanya diperbolehkan makanan dan minum saja sehingga para pengunjung yang

hanya ingin suasana lebih tenang dapat menikmati waktu mereka di lantai tersebut.

Studi kelayakan bisnis ini dilakukan untuk menganalisa kelayakan seluruh aspek bisnis Maen Yo Café seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek organisasi dan SDM serta aspek keuangan. Hal ini dilakukan menggunakan data primer yang didapatkan melalui kuesioner dan observasi serta data sekunder yang diperoleh dari jurnal artikel, buku dan internet.

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Maen Yo Café menargetkan laki-laki ataupun perempuan yang berdomisili di Pulau Bangka, berusia 15-35 tahun baik yang sudah bekerja atau masih pelajar / mahasiswa, orang-orang yang suka menghabiskan waktu bersama teman atau keluarga, mereka yang *sociable*, *foodie*, *gamer*, suka mencoba hal-hal baru, dan suka jalan-jalan. Seperti yang ditelaah diketahui data primer yang digunakan adalah data yang diambil dari kuesioner yang dihasilkan. Dari 24 pertanyaan mengenai baur pemasaran 8P, kuesioner tersebut berhasil mendapatkan 280 responden. Para responden berpikir positif akan semua pertanyaan tentang baur pemasaran yang ada di kuesioner tersebut.

Berdasarkan kuesioner tersebut, Maen Yo Café akan menyediakan makanan dengan rentang harga Rp 25.000 – Rp 40.000, minuman yang disediakan berkisar Rp 5.000 – Rp 40.000 serta harga rental permainan adalah Rp 10.000. Harga paket yang disediakan adalah Rp 100.000 dan Rp 150.000. Makanan dan minuman yang disediakan memiliki cita rasa lokal, Asia ataupun *western*.

Maen Yo Café menggunakan *cost oriented pricing* dimana Maen Yo Café akan menaikkan harga etika terjadi peningkatan biaya bahan baku arena inflasi atau hal-hal lainnya. Maen Yo Café menggunakan strategi *differentiation* sebagai *positioning strategy* karena Maen Yo Café menawarkan sewa *rental board game, card game* dan *game console* selama mereka menikmati waktu mereka di Maen Yo Café. Hal ini bisa dianggap baru di Bangka karena belum ada *board game café* di Bangka sebelumnya.

Maen Yo mendistribusikan produk mereka secara langsung melalui *dine-in* dan *take-away* dan tidak langsung melalui jasa pelayanan pesan antar *online*. Maen Yo Café juga melakukan media sosial untuk mempromosikan produk dan brand mereka. Upselling juga dilakukan melalui *personal selling* oleh para karyawan kepada customer. Selain itu, Maen Yo Café juga memberikan berbagai diskon ada hari-hari tertentu. Maen Yo Café juga bekerja sama dengan pelayanan pesan antar online dan bank serta *e-wallet* untuk lebih menjangkau *customer*.

Berdasarkan analisis pasar dan pemasaran yang telah dilakukan, Maen Yo Café dapat dinyatakan sebagai bisnis yang layak untuk dijalankan.

C. Aspek Operasional

Ada tiga pihak utama dalam aktivitas pelayanan Maen Yo Café, yakni *customer, onstage contact person* dan *backstage contact person*. *Onstage contact person* dalam Maen Yo Café adalah semua karyawan yang memiliki kontak langsung dengan *customer* seperti *server, supervisor* dan *manager*. Sementara itu, *backstage contact person* adalah semua orang yang tidak

berhubungan langsung dengan customer seperti *chef*, *head chef*, *barista*, dan lain-lain. Terdapat dua aktivitas pelayanan pada Maen Yo Café, yakni aktivitas pelayanan pada lantai satu dan aktivitas pelayanan pada lantai dua. Yang membedakan aktivitas pelayanan pada lantai dua dibandingkan alur aktivitas pelayanan di lantai tiga adalah adanya kegiatan pemanduan permainan kepada tamu dan pelayanan penitipan barang. Demi kenyamanan tamu dan kemudahan pelayanan, ada beberapa fasilitas yang dimiliki Maen Yo Café, yakni *reception area*, *display area*, *dining area*, *kitchen area*, *bar & cashier area*, *storage room*, *game area*, *guest lavatory*, *breakroom & employee lavatory*, *parking area* dan *locker*.

Maen Yo Café ini akan dibangun di lahan kosong yang memiliki luas tanah sebesar 276m² dengan ukuran 12x23 meter. Lahan tersebut beralamat di Jalan Kapten Munzir, Kel. Batin Tikal, Kec. Taman Sari, Kota Pangkalpinang, Prov. Bangka Belitung. Total luas ruang area fasilitas di dalam bangunan tersebut adalah 453,36 m². Maen Yo Café akan dilengkapi dengan teknologi sebagai berikut: *CCTV*; *Tablet*; *printer*; *POS*; *EDC*; *speaker*; *Infrared Thermometer*; *Fingerprint scanner*; *QRIS*; *Smoke detector*; *dumbwaiter*; dan *AC*.

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Karyawan Maem Yo Café terdiri dari 23 karyawan. Karyawan ini terdiri dari satu komisaris, satu direktur, empat *barista*, satu *head chef*, dua *chef*, tiga *cook helper*, satu *manager*, dua *supervisor*, tujuh *server*, dan satu akuntan. Komisaris dipegang oleh Djap Jun Then dan director dipegang oleh Delicia

Natania. Setiap karyawan akan memiliki delapan jam kerja dalam satu hari dengan lima hari jam kerja dalam satu minggu.

Seluruh karyawan akan menerima gaji dan jaminan sosial serta jaminan kesehatan. Tunjangan Hari Raya juga diberikan beriklan bagi karyawan dengan nilai sebesar satu bulan gaji. Setiap karyawan Maen Yo café akan mendapatkan pelatihan dan pengembangan setiap tahunnya demi meningkatkan kinerja dan operasional Maen Yo Café.

Maen Yo Café ini dinaungi oleh PT Maen Yo dengan Djap Jun Then dan Delicia sebagai pemegang sahamnya. Semua bentuk perizinan dan persyaratan akan dipenuhi oleh PT Maen Yo dengan bantuan dari notaris sehingga Maen Yo Café dapat dibuka dan berjalan sesuai dengan peraturan pemerintah.

E. Aspek Keuangan

Kebutuhan investasi awal Maen Yo Café adalah sebesar Rp 4.269.402.839 dengan biaya operasional yang diperkirakan sebesar Rp Rp 2.211.000.321 pada tahun pertama. Penjualan tahun pertama Maen Yo café diasumsikan sebesar Rp 5.333.480.430. Maen Yo café memiliki total aset sebesar Rp 5.536.949.660 yang terdiri dari total *current asset* sebesar Rp 104.962.439, *fixed asset* sebesar Rp 4.115.335.400 dan total *intangible asset* sebesar Rp 4.269.402.839. Sementara itu, total liabilitas dan ekuitas Maen Yo Café adalah sebesar Rp sehingga laporan neracanya dapat dikatakan seimbang.

Pada tahun pertama, diprediksikan bahwa Maen Yo Café memiliki *gross profit* sebesar Rp 4.256.597.020 dengan biaya operasional sebesar Rp

2.211.000.321 dan mendapatkan laba bersih senilai Rp 1.446.709.880. Arus kas bersih pada tahun pertama diprediksi sebesar Rp 1.502.785.887. Berdasarkan perhitungan, *payback period* Man Yo Café adalah 2 tahun 6 bulan 11 hari dan *discounted payback period*-nya adalah 2 tahun 5 bulan 15 hari Dalam penilaian investasi lainnya seperti IRR, WACC, NPV dan PI mengatakan bahwa bisnis Maen Yo adalah bisnis yang layak untuk dijalankan

