

BAB VI

SIMPULAN

Kebiasaan sarapan merupakan kebiasaan yang penting dan perlu diimplentasikan dikarenakan kebiasaan sarapan memiliki banyak manfaat dan memberikan 20% energi dari energi total dalam sehari. Masyarakat Indonesia dibandingkan negara lainnya memiliki budaya sarapan yang tergolong rendah dikarenakan minimnya usaha sarapan dan keterbatasan waktu untuk mengonsumsi sarapan. Walaupun usaha sarapan sudah tersedia di beberapa kota besar di Indonesia, namun jumlah usaha sarapan dengan gerai *dine-in* yang nyaman di kota kecil seperti Kota Jayapura tergolong sangat rendah. Usaha penyedia makanan dan minuman di Kota Jayapura yang buka di jam kurang dari sembilan pagi masih minim, sedangkan aktivitas pagi penduduk Kota Jayapura dimulai dari jam tujuh dan delapan pagi. Penduduk kota Jayapura berpendapat bahwa mereka terhambat untuk sarapan karena keterbatasan waktu dan keterbatasan pilihan tempat untuk membeli sarapan.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi, Haico Café memfasilitasi penduduk Kota Jayapura untuk melakukan kebiasaan sarapan dengan menyajikan berbagai variasi menu sarapan khas Indonesia yang praktis dan mudah dibawa beserta variasi menu makanan lainnya sehingga pelanggan dapat memilih menu sarapan yang ingin dikonsumsi berdasarkan preferensi mereka. Haico Café dibuka dari jam enam pagi sampai jam delapan malam dan berlokasi di Jl. Kelapa Dua Entrop, Kecamatan Jayapura Selatan, Papua yang merupakan area komersial agar dapat menjangkau pasar yang dituju. Haico Café memiliki konsep heritage dan

menyediakan *takeaway counter* dengan tujuan untuk mempersingkat waktu konsumen yang ingin membeli dan mengonsumsi sarapan dalam waktu singkat.

A. Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis aspek pasar dan pemasaran Haico Café dinilai berdasarkan analisis permintaan pasar dan penawaran dengan data yang diperoleh dari hasil observasi, kuesioner, dan publikasi resmi pemerintah (BPS). Dalam melakukan analisis, Haico Café membagikan kuesioner kepada 300 penduduk Kota Jayapura dan terdiri dari 27 indikator pertanyaan. Kuesioner tersebut memiliki tujuan untuk memahami responden dari segi profil, perilaku, dan keinginan responden terkait bauran pemasaran yang ditawarkan. Berdasarkan uji mean bauran pemasaran yang telah dilaksanakan, responden Haico Café setuju dan sangat setuju dengan bauran pemasaran yang ditawarkan oleh Haico Café.

Dalam melakukan analisis penawaran, Haico Café melakukan analisis pesaing dimana Haico Café memiliki satu pesaing langsung dan empat pesaing tidak langsung. Berdasarkan analisis *Five Porter Forces* yang dilakukan membuktikan Haico Café sebagai pendatang dapat berhasil masuk ke industri layanan makanan dan minuman di Kota Jayapura. Haico Café telah menyusun *SWOT Matrix Strategy* dengan melihat aspek internal berupa kekuatan dan kelemahan dari Haico Café beserta aspek eksternal berupa peluang dan ancaman yang ada. Haico Café menargetkan penduduk Kota Jayapura yang berdomisili di Kecamatan Jayapura Selatan terutama di Kelurahan Hamadi dan Kelurahan Entrop, memiliki pekerjaan sebagai pekerja kantoran, wiraswasta, atau pelajar yang memiliki usia produktif, dan penduduk yang membeli sarapan empat

sampai tujuh kali seminggu. Strategi *positioning* yang dilakukan oleh Haico Café yaitu strategi diferensiasi dimana Haico Café menawarkan konsep dan inovasi produk yang belum ada di Kota Jayapura.

Pada analisis bauran pemasaran yang didasarkan teori oleh Morrison, Haico Café menawarkan pelanggan variasi menu yaitu terdiri dari menu sarapan praktis berupa Nasi Dalam Awan (nasi gurih yang dibalut oleh *rice paper*), menu sarapan nyantai, menu Lapar Sekale (makanan berat), menu makanan ringan (Nongki DuluTo), menu makanan penutup (Manise), menu varian roti, dan menu minuman kopi dan non kopi. Menu yang ditawarkan berada pada kisaran harga Rp 4.000 – Rp 45.000.

Haico Café melakukan distribusi langsung maupun tidak langsung berupa gerai fisik yang terletak di Jl. Kelapa Dua Entrop, layanan *takeaway*, pesan antar *online*, dan media sosial. Promosi yang dilakukan oleh Haico Café berupa promosi *e-marketing*, *Grand Opening*, *merchandising*, dan *public relation*. Haico Café juga telah menetapkan standar kualitas layanan untuk sumber daya manusianya dan membuat tiga jenis paket makanan dan minuman bagi konsumennya. Selain dari itu, Haico Café telah membuat tiga program yang akan menarik pelanggan dan bekerja sama dengan pelanggan serta organisasi lain dalam mendukung layanan dan produknya.

B. Aspek Operasional

Pengoperasian Haico Café terdiri dari tiga jenis aktivitas berupa *customer process flow* yaitu aktivitas yang dilalui oleh pelanggan *dine-in*, *takeaway*, maupun pesan antar *online*, lalu *service sequence* yang dimulai dari *pre-opening*

sampai *closing* untuk seluruh karyawan operasional *front of the house*, dan *production sequence* yang dimulai dari *attendance* sampai *closing*. Haico Café menyediakan fasilitas untuk mendukung aktivitas pelanggan, layanan, dan produksi yaitu dari area parkir, *takeaway counter*, tempat tunggu, area kasir, area makan, area bar, *restroom*, *kitchen area*, *bakery and pastry area*, *storage area*, kantor, janitor, dan loker.

Haico Café terdiri atas tiga lantai dengan total luas 230 m² dimana lantai pertama dan kedua merupakan area parkir, *takeaway counter*, tempat tunggu, area kasir, area makan, area bar, *restroom*, *kitchen area*, *bakery and pastry area*, dan janitor sedangkan lantai ketiga merupakan area penyimpanan, loker, dan kantor. Dalam memilih lokasi Haico Café, dilaksanakan *Factor Rating Method* dimana ada lima faktor pembandingan yaitu aksesibilitas, visibilitas, *traffic*, lingkungan, dan harga sewa untuk memilih salah satu dari tiga kelurahan yaitu kelurahan Hamadi, Entrop, dan Argapura. Kelurahan Hamadi mendapatkan nilai tertinggi dari *Factor Rating Method* dikarenakan berbagai keunggulan yang dimiliki sehingga menjadi lokasi pilihan Haico Café untuk didirikan. Haico Café juga menggunakan berbagai teknologi seperti *Wifi*, *MOKA POS*, *fingerprint attendance system*, *CCTV*, komputer, *printer*, *soundsystem*, *smoke detector*, dan *air purifier and conditioner* untuk mendukung operasional layanan dan memberikan kenyamanan kepada pelanggan.

C. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Haico Café melakukan analisis pekerjaan untuk memastikan karyawan yang direkrut sesuai dengan kebutuhan dan standar kualitas yang ditentukan.

Analisis pekerjaan yang dilakukan berupa menentukan deskripsi dan spesifikasi pekerjaan. Haico Café terdiri dari 15 posisi pekerjaan dan total 23 karyawan yang dibutuhkan. Dalam struktur organisasi yang telah disusun, komisaris yaitu Kayleen Priscilia berada pada posisi pertama dan dibawah oleh direktur yaitu Karyne Priscilia, lalu diteruskan dengan *café manager*, *sales and marketing*, dan *finance and accounting* dengan tanggung jawab untuk melapor langsung kepada direktur. *Café manager* dibawah oleh *supervisor*, *head pastry chef*, *head chef*, dan *head barista* yang memiliki tanggung jawab penuh atas kegiatan operasional dan produksi pada Haico Café.

Haico Café menyusun jadwal kerja dengan pembagian jam kerja menjadi dua shift dan setiap karyawan bekerja delapan jam per hari dengan waktu istirahat satu jam per hari. Haico Café melakukan pengembangan sumber daya manusia yang terdiri dari perekrutan yang berasal dari sumber internal maupun eksternal dengan memasang iklan digital dan di media sosial. Proses seleksi karyawan terdiri dari lima tahap dan setiap karyawan wajib untuk melaksanakan orientasi dan pelatihan sebelum bekerja secara aktif di Haico Café. Haico Café menentukan kompensasi karyawan berdasarkan UMR yang ditetapkan oleh pemerintah yaitu berjumlah Rp3.864.696,00 dan menetapkan kompensasi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Haico Café dikelola oleh PT. Haico Nusantara dan dalam pendirian Perseroan Terbatas dibutuhkan modal dasar sebesar Rp 1.257.641.790 dengan modal yang disetor oleh pelaksana bisnis sebesar Rp 503.056.716. Dalam mendirikan PT. Haico Nusantara, peraturan perundangan yang harus dipenuhi

adalah pengajuan perseroan terbatas, pengajuan surat izin usaha perdagangan, surat izin tempat usaha, pengajuan nomor induk berusaha, pendaftaran perseroan terbatas, pengajuan BPJS, tanda daftar perusahaan, surat izin mendirikan bangunan, surat pengukuhan pengusaha kena pajak, merek dagang, NPWP, tanda daftar usaha pariwisata, surat layak sehat, dan sertifikat halal.

D. Aspek Keuangan

Pendirian Haico Café membutuhkan investasi modal awal sebesar Rp 1.257.641.790 dengan sumber dana diambil 40% (Rp 503.056.716) dari sumber dana pribadi pelaksana bisnis dan 60% (Rp 754.585.074) dari pinjaman bank. Investasi awal terdiri dari biaya renovasi, biaya sewa, biaya peralatan dan perlengkapan, biaya pra-operasional, *PAR Insurance*, inventaris awal, dan *Cash on Hand*. Biaya operasional Haico Café terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel yaitu *COGS*, sewa bangunan, kompensasi, jaminan (BPJS), *PAR Insurance*, utilitas, depresiasi dan amortisasi, pelatihan dan pengembangan, promosi dan pemasaran, perbaikan dan pemeliharaan, dan kegiatan sosial. Total biaya operasional tahun pertama Haico Café berjumlah Rp 2.883.000.690.

Pendapatan Haico Café berasal dari penjualan makanan dan minuman dengan tiga saluran penjualan yaitu dine-in, takeaway, dan pesan antar online. Pada penjualan tahun pertama diasumsikan Haico Café mendapatkan 25% dari total jumlah pelanggan dengan pendapatan sebesar Rp 3.436.108.977. Perhitungan pendapatan berdasarkan jumlah *turnover* yang berjumlah 14 kali, inflasi dan PDRB yang berjumlah 1,82%, dan jumlah kursi yaitu 45 kursi. Pada proyeksi neraca Haico Café seimbang dengan *total asset* berjumlah Rp 1.257.641.790 dan

total liabilities and stockholder's equity berjumlah Rp 1.257.641.790.

Dalam laporan laba rugi, pada tahun pertama Haico Café mendapatkan pendapatan bersih atau pendapatan setelah pajak sebesar Rp 250.353.462 yang didapatkan dari total laba kotor berjumlah Rp 2.456.800.364 dikurangi biaya operasional, bunga, dan pajak. Pada proyeksi arus kas tahun operasional pertama Haico Café, arus kas masuk berjumlah Rp 3.437.371.969 dan arus kas keluar berjumlah Rp 3.088.371.183 sehingga arus kas bersihnya berjumlah Rp 348.653.886. *BEP* Haico Café mencapai 89% atau Rp 3.069.509.747 pada tahun pertama. Berdasarkan penilaian investasi yang telah dilakukan, *WACC* Haico Café berjumlah 5,9% dengan *payback period* 2 tahun, 9 bulan, dan 27 hari, hasil *IRR* sebesar 43,22%, *NPV* positif berjumlah Rp 7.508.096.015, dan *profitability index* 5,97.

Analisis rasio yang telah dilakukan Haico Café yang terdiri dari rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas, rasio aktivitas, rasio operasional, dan rasio restoran digunakan untuk mengevaluasi laporan keuangan Haico Café. Haico Café juga telah melakukan analisis manajemen resiko untuk menilai dan mengetahui cara mengelola dampak negatif dari berbagai aspek yang memiliki potensi memberikan dampak negatif pada bisnis. Aspek risiko yang dapat terjadi pada Haico Café terdiri dari aspek sosial, aspek keuangan, aspek fisik, aspek sumber daya manusia, aspek pasar, dan aspek hukum. Berdasarkan analisis keuangan yang telah dilaksanakan, dibuktikan bahwa Haico Café layak untuk didirikan.