

BAB VI

KESIMPULAN

A. Pendahuluan

Tidak dapat dimungkiri, kuliner Indonesia telah berkembang dalam beberapa tahun terakhir. Secara nyata, terjadi peningkatan pendapatan daerah dari pajak restoran atau usaha penyedia makanan dan minuman. Hal ini membuktikan perkembangan bisnis restoran atau usaha penyedia makanan dan minuman.

Dengan melihat adanya peluang tersebut, penulis melakukan studi kelayakan bisnis restoran, yaitu Nyonya Jade Dining, restoran *Modern Chinese-Peranakan Fine-Casual* akan berlokasi di Ruko Maggiore Square, Gading Serpong, Kabupaten Tangerang, Provinsi Banten. Pemilihan daerah Gading Serpong didasari oleh pertumbuhan jumlah penduduk dan kepadatan penduduk Kabupaten Tangerang yang positif dan stabil. Gading Serpong berada di tengah Kabupaten Tangerang, dikelilingi oleh daerah berkembang lainnya seperti Alam Sutera, BSD City, dan Lippo Karawaci. Hal ini membuat Gading Serpong sebagai kawasan elit dengan tingkat urbanisasi yang tinggi, sehingga masyarakat yang berdomisili di sekitarnya merupakan masyarakat berpenghasilan menengah atas yang cenderung mencari pengalaman kuliner yang eksklusif dan unik, dan merekalah yang menjadi target pasar dari Nyonya Jade Dining.

Hidangan *Chinese-Peranakan* modern yang dipasarkan oleh Nyonya Jade Dining dikemas dalam *set menu* yang terdiri dari tiga *course*, yaitu sepori *appetizer*, sepori *main course*, dan sepori *dessert*. Selain dari itu, konsep restoran Nyonya Jade Dining adalah *private fine-casual dining*, yang menawarkan pengalaman makan yang inovatif dan eksperimental bila dibandingkan dengan restoran *Chinese-Peranakan* lainnya. Pemilihan tema *Chinese-Peranakan* juga didasari oleh kesadaran akan makanan yang tidak lagi dilihat sebagai pemenuh kebutuhan primer, namun juga memiliki nilai tradisi dan nilai seni.

Kelayakan bisnis Nyonya Jade Dining ditinjau melalui analisis beberapa aspek, yaitu:

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis aspek pasar dan pemasaran dinilai berdasarkan permintaan pasar, penawaran pasar, dan segmentasi, target, dan posisi bisnis dalam pasar. Pada analisis yang dilakukan mengenai aspek pasar dan pemasaran, sumber data yang digunakan merupakan data primer yaitu hasil survei dengan kuesioner yang diisi oleh 170 responden dan hasil observasi penulis berdasarkan keadaan nyata.

Untuk menganalisis permintaan pasar, digunakan metode survei dengan kuesioner. Survei yang disebarkan berisi 35 butir pertanyaan yang mencakup profil responden, perilaku responden, dan baur pemasaran 8P yang meliputi Produk (*Product*), Harga (*Price*), Distribusi (*Place*), Promosi (*Promotion*),

Manusia (*People*), Pengemasan (*Packaging*), Pemrograman (*Programming*), dan Kerja Sama (*Partnership*). Dari survei tersebut, didapatkanlah hasil analisis yang positif untuk seluruh bauran pemasaran yang diusulkan oleh bisnis.

Untuk menganalisis penawaran bisnis, sumber data secara umum berasal dari hasil observasi yang dilakukan penulis bertujuan untuk mengidentifikasi lingkungan bisnis, hambatan, kekuatan dan kelemahan bisnis, peluang dan ancaman bisnis, nilai dan model bisnis, serta pesaing bisnis. Penulis memanfaatkan analisis *Porter's Five-Forces* (1985) untuk mengidentifikasi kelima ancaman bisnis yang dijalankan terhadap pelanggan dan pemasok, serta mengukur kelebihan dan kekurangan dari bisnis saat dibandingkan dengan produk substitusi dan perusahaan lain sebagai pesaing. Selain dari itu, dilakukan pula analisis SWOT untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari bisnis yang dijalankan dan merencanakan strategi yang sesuai untuk diimplementasikan bisnis, serta analisis pesaing yang dilakukan terhadap bisnis yang berada di industri yang sama, baik pesaing langsung maupun pesaing tidak langsung. Penulis juga melakukan analisis *business model canvas* untuk memahami nilai bisnis yang diciptakan.

Setelah menganalisis permintaan pasar dan penawaran bisnis, penulis melakukan analisis segmentasi, target pasar, dan posisi bisnis dalam pasar, menyusun bauran pemasaran 8P, dan menganalisis aspek ekonomi, sosial, legal dan politik, lingkungan hidup, dan teknologi. Dengan memanfaatkan hasil analisis tersebut didapatkanlah strategi pemasaran yang sesuai dengan pasar yang ditargetkan.

Segmentasi pasar yang dimiliki oleh bisnis Nyonya Jade Dining adalah masyarakat yang tinggal di daerah Kabupaten Tangerang dan sekitarnya yang berusia 20 hingga 55 tahun dengan pendapatan di atas UMR Kabupaten Tangerang. Analisis segmentasi pasar yang dilakukan juga menghasilkan data pasar yang positif atau sesuai dengan target pasar, yaitu masyarakat golongan menengah atas dengan gaya hidup modern, mewah, dan suka melakukan aktivitas makan di luar rumah, cenderung eksperimental, serta memiliki ketertarikan terhadap hidangan *Chinese-Peranakan* dan pengalaman kuliner di restoran *fine-casual dining*. Bisnis Nyonya Jade Dining akan mengimplementasikan strategi diferensiasi dan fokus dalam penentuan posisi bisnis dalam pasar, dengan menawarkan produk dan layanan yang inovatif, serta berfokus kepada pelanggan yang mencari pengalaman bersantap unik.

Nyonya Jade Dining akan memasarkan makanan *Chinese-Peranakan* kontemporer yang dikemas dalam *set menu* dengan rentang harga Rp 325.000 – Rp 375.000 dan minuman dengan rentang harga Rp 25.000 – Rp 50.000. Bisnis Nyonya Jade Dining juga menawarkan paket “*Kumpul Family*” dengan harga Rp 2.800.000 untuk 8 *pax* dimana pelanggan dapat memilih bebas dari 2 *set menu* yang berbeda.

Distribusi produk dan layanan yang ditawarkan oleh bisnis Nyonya Jade Dining hanya dilakukan secara langsung dan tidak menyediakan *layanan takeaway*, di mana hal ini dirasa mendukung nilai proposisi bisnis yaitu eksklusifitas. Walaupun menjual eksklusifitas, bisnis Nyonya Jade Dining akan

tetap mengimplementasikan strategi promosi seperti *advertising, personal selling, sales promotion, merchandising, dan public relation.*

C. Aspek Operasional

Dalam operasionalnya, bisnis Nyonya Jade Dining hanya akan membuka restoran untuk pelanggan hanya untuk jam makan siang (13.00- 14.40 & 15.00-16.30 WIB) dan makan malam (18.00-19.30 & 20.00-21.30 WIB). Nyonya Jade Dining memiliki tiga pembagian sistem dari aktivitas yang biasanya dijalankan oleh bisnis makanan dan minuman, yaitu *customer process* (manajemen pengalaman pelanggan), *service sequence, food production* dan *beverage provision*. Bisnis Nyonya Jade Dining akan terletak di Ruko Maggiore Square Blok A No. 32 yang merupakan ruko dua lantai yang dibagi menjadi enam area, yaitu *kitchen area, service area, reception / cashier counter, guest restroom, parking area, dan staff room*. Operasional bisnis Nyonya Jade Dining juga akan didukung oleh teknologi penunjang seperti CCTV, sistem POS (*point of sales*), mesin EDC (*electronic data capture*), WiFi, *air conditioner*, dan mesin absensi berbasis sidik jari.

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Bisnis Nyonya Jade Dining akan berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dengan nama PT Jade Delight, yang dikelola oleh seorang komisaris dan seorang direktur dengan 14 staf lain di bawahnya, yaitu seorang *finance officer*,

seorang manajer operasional, seorang *supervisor*, seorang *head chef*, empat orang *server*, dua *hot kitchen cook*, dua *pastry cook*, dan dua *steward*.

Bisnis Nyonya Jade Dining mengatur jam kerja staf sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia No. 11 Tahun 2020 mengenai Cipta Kerja Pasal 77, yaitu delapan jam kerja untuk lima hari kerja dalam satu minggu. Terdapat pembagian tiga shift jam kerja bagi staf, yaitu shift pertama yang dimulai pukul 10.00 hingga 17.00 WIB, shift kedua yang dimulai pukul 17.00 hingga 00.00 WIB, dan shift lainnya adalah jadwal kerja yang dimulai pukul 12.30 hingga 19.30 WIB. Untuk mengapresiasi kinerja staf dan mendukung kesejahteraannya, setiap bulan, staf akan mendapatkan gaji yang nilainya di atas Upah Minimum Kabupaten Tangerang. Staf juga akan mendapatkan tunjangan hari raya, hak cuti, dan jaminan kesehatan dan sosial sebagai bagian dari kompensasi mereka. Bisnis Nyonya Jade Dining juga memiliki program orientasi, pelatihan, dan pengembangan staf dengan tujuan untuk mengoptimalkan kinerja staf melalui penambahan ilmu dan keterampilan.

Pada aspek organisasi dan sumber daya manusia, dijelaskan pula aspek yuridis yang mencakup bentuk badan usaha, identitas bisnis, legalitas lokasi, serta peraturan perundangan yang harus dipenuhi. Pembentukan PT Jade Delight yang menaungi Nyonya Jade Dining akan membutuhkan beberapa surat atau dokumen untuk mendaftarkan usaha dan mendapatkan izin berbisnis, yaitu Akta Pendirian PT, Surat Keputusan Pengesahan PT, Surat Keterangan Domisili Perusahaan, Nomor Pokok Wajib Pajak, Surat Izin Tanda Daftar

Usaha Pariwisata, Surat Izin Usaha Perdagangan, Hak Paten Merek Dagang, Sertifikat Laik Sehat, dan Nomor Induk Berusaha.

E. Aspek Keuangan

Untuk mendukung jalannya bisnis Nyonya Jade Dining, perhitungan biaya investasi awal menjadi hal yang sangat penting. Investasi awal mencakup biaya renovasi, *equipment*, *supplies*, biaya pra-operasional, *PAR insurance*, *beginning inventory*, dan *cash on hand*, yang jika ditotalkan akan menghasilkan jumlah sebesar Rp 636.397.792. Biaya investasi awal ini akan berasal dari dua sumber yaitu 50% dari modal pribadi dan 50% dari pinjaman bank. Total biaya operasional bisnis Nyonya Jade Dining adalah sebesar Rp 1.614.881.117 yang terdiri dari biaya COGS, sewa, kompensasi staf, jaminan kesehatan dan sosial, *PAR insurance*, utilitas, depresiasi dan amortisasi, pelatihan dan pengembangan staf, promosi dan pemasaran, langganan jasa eksternal, dan juga biaya perbaikan dan pemeliharaan.

Pada tahun pertama, diasumsikan penjualan bisnis Nyonya Jade Dining sebesar 20%, dengan jumlah pelanggan maksimal sebanyak 4.672 pelanggan per tahun atau 12 pelanggan per hari. Oleh karena itu dihasilkanlah perkiraan total penjualan tahun pertama sebesar Rp 1.815.430.762. Total aset yang dimiliki oleh bisnis pada tahun pertama berjumlah Rp 636.567.792, sedangkan total kewajiban yang dimiliki adalah sebesar Rp 318.283.896 dan ekuitas pemegang saham sebesar Rp 318.283.896, dari angka tersebut maka dapat disimpulkan bahwa laporan neraca bisnis sudah seimbang.

Pada tahun pertama operasional bisnis Nyonya Jade Dining, diasumsikan arus kas yang akan keluar adalah sebesar Rp 1.676.697.909 sedangkan arus kas yang masuk adalah Rp 1.815.430.762 dengan adanya kas yang masuk lebih besar dibandingkan dengan kas yang keluar sehingga dihasilkanlah total kas bersih sebesar Rp 148.085.266, yang berarti pendapatan bisnis lebih besar dibandingkan pengeluarannya.

Pada perhitungan yang dilakukan, didapatkan didapatkanlah titik impas (BEP) sebesar 94% dari penjualan di tahun pertama atau sebesar Rp 1.710.761.436. Berdasarkan jumlah penjualan untuk mencapai titik impas tersebut, bisnis dapat menargetkan jumlah penjualan harian sebesar Rp 4.687.018 di tahun pertama. Selanjutnya dilakukan analisis penilaian investasi dengan menghitung *Weighted Average Cost of Capital (WACC)*, *payback period*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Present Value (NPV)*, dan *Profitability Index (PI)*. WACC bisnis Nyonya Jade Dining didapatkan sebesar 6,4% dan IRR sebesar 50,91% yang dapat disimpulkan bahwa bisnis ini dapat dinyatakan layak. Selain itu nilai NPV yang dimiliki oleh bisnis Nyonya Jade Dining sebesar Rp 3.761.563.008 dan didapatkan pula hasil *payback period* yaitu 2 tahun 6 bulan dan 25 hari dan *profitability index* sebesar 5,91. Dengan menggunakan beberapa analisis finansial *gross profit margin* pada tahun pertama mencapai 85,43% dan nilai *net profit margin*, *return on total assets (ROA)*, serta *return on total equity (ROE)* yang terus meningkat pada tahun berikutnya.

Pada studi kelayakan bisnis ini dilakukan juga perhitungan rasio keuangan lainnya dan juga analisis risiko yang dapat terjadi terhadap beberapa aspek seperti aspek fisik properti, operasional, sumber daya manusia, keuangan, pasar, serta keamanan dan legalitas. Pada bisnis Nyonya Jade Dining, risiko pada aspek keuangan dan aspek pasar tergolong tinggi. Hal ini diakibatkan oleh adanya inflasi, program bisnis yaitu wajib reservasi, tren kuliner yang terus berkembang, serta tingkat persaingan yang tinggi. Oleh karena itu analisis risiko tersebut digunakan untuk dapat mengantisipasi dan meminimalisir risiko yang dapat terjadi.

