

ABSTRAK

Industri pariwisata, makanan & minuman, dan alkohol di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan seiring dengan perubahan gaya hidup, mobilitas yang semakin meningkat, dan permintaan akan pengalaman unik serta keberlanjutan. Tren konsumsi menunjukkan preferensi yang meningkat untuk makanan dan minuman beragam dan berbasis pengalaman. Regulasi pemerintah yang mengatur produksi, penjualan, dan konsumsi minuman beralkohol bertujuan untuk mengontrol peredaran ilegal, memastikan keamanan, dan kualitas produk, serta mengurangi risiko terkait konsumsi berlebihan. Pencabutan sebagian lampiran Perpres Nomor 10 Tahun 2021 tentang Bidang Usaha Penanaman Modal merupakan respons terhadap dinamika antara pembangunan ekonomi dan keberagaman budaya di Indonesia. Peraturan Bupati (PERBUP) Kabupaten Tangerang Nomor 14 Tahun 2016 yang mengimplementasikan Peraturan Daerah Nomor 9 Tahun 2008 tentang Pengawasan dan Pengendalian Minuman Beralkohol merupakan langkah yang diambil oleh pemerintah Kabupaten Tangerang untuk mengontrol distribusi minuman beralkohol di daerah tersebut. Inisiatif seperti Switch Bar hadir sebagai upaya untuk memanfaatkan peluang di industri makanan & minuman, khususnya dalam menyediakan minuman beralkohol lokal berkualitas dan tempat yang aman dan nyaman, sekaligus membantu pemerintah dalam pemantauan industri alkohol dan ekonomi lokal. Dengan demikian, industri makanan & minuman, termasuk industri alkohol, memegang peran dalam ekonomi Indonesia, dan inovasi seperti Switch Bar mencerminkan upaya untuk memanfaatkan peluang sekaligus mematuhi regulasi yang berlaku.

Penulis telah membagikan kuesioner dengan 4 pertanyaan mengenai profil responden dan 31 pernyataan mengenai bauran pemasaran 8P kepada 107 responden secara daring melalui Google Form. Penyebaran kuesioner ini bertujuan untuk mengetahui kecenderungan pasar terhadap Switch Bar. Switch Bar memiliki target pasar yaitu masyarakat yang berdomisili di daerah Tangerang, yang berusia 21 tahun ke atas, memiliki pendapatan di atas Upah Minimum Provinsi (UMP) Banten, setidaknya mengunjungi sebuah bar 1-2 kali dalam sebulan, dan tertarik untuk mengunjungi bar dengan konsep utama menjual kreasi minuman berbasis alkohol lokal.

Hasil data pada bauran pemasaran 8P akan dikalkulasi menggunakan pengujian rata-rata mengetahui apakah minat responden konsisten dengan nilai yang ditawarkan oleh bisnis. Mayoritas responden menjawab setuju dan sangat setuju terhadap seluruh aspek bauran pemasaran, sehingga dapat dikatakan bisnis layak untuk dijalankan berdasarkan kecenderungan pasar.

Untuk menguji kelayakan bisnis pada aspek pasar dan pemasaran secara lebih rinci, penulis juga melakukan analisis lainnya termasuk analisis pesaing langsung dan tidak langsung, SWOT Analysis dan Porter's Five Forces. Melalui ketiga analisis ini, penulis dapat mengetahui pesaing dari Switch Bar, keunggulan dan kelemahan yang dimiliki serta jenis ancaman yang dapat berdampak pada kelancaran bisnis pada masa mendatang.

Dalam aspek operasional, Switch Bar membagikan kegiatan operasional menjadi tiga jenis aktivitas yakni customer process flow, service sequence flow, dan food and beverage production flow. Kemudian, ketiga kegiatan ini dapat dihubungkan dengan fasilitas yang dimiliki oleh bisnis. Fasilitas yang tersedia

merupakan bar area, dining area, kitchen area, guest restroom, locker room, office area, staff restroom, janitor room, storage room, dan parking area untuk mendukung kegiatan operasional. Selain itu, terdapat berbagai teknologi yang digunakan di Switch Bar untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan dan efisiensi kinerja karyawan seperti Wi-Fi, sistem Point of Sales, mesin absensi sidik jari, penyejuk udara, exhaust fan, pengeras suara, dan peralatan kantor seperti komputer, mesin pencetak, dan telepon.

Pemilihan lokasi Switch Bar yaitu Ruko North Goldfinch Nomor 2 & 3 di Jalan Goldfinch Raya, Cihuni, Padedangan, Kabupaten Tangerang, Banten didasarkan perhitungan dari berbagai aspek yakni aksesibilitas, visibilitas, kepadatan masyarakat, keluasan lokasi dan lingkungan sekitar. Switch Bar menempati bangunan dengan 2 bangunan ruko dengan total luas 252m² dimana terdapat lantai dasar dan lantai mezzanine dengan total kapasitas yaitu 40 kursi.

Switch Bar akan berbentuk Perseroan Terbatas (PT) tertutup bernama PT VERO SEJAHTERA dengan komisaris dan direktur sebagai pemimpin perusahaan dan sekaligus pemegang saham. Terdapat 12 posisi karyawan pada Switch Bar dengan total jumlah karyawan yang dibutuhkan yaitu 24 karyawan. Setiap posisi memiliki deskripsi pekerjaan dan spesifikasi pekerjaan yang disesuaikan dengan tanggung jawab posisi untuk mendukung kelancaran kegiatan operasional.

Jam kerja karyawan di Switch Bar adalah delapan jam dalam satu hari dengan lima hari kerja dalam satu minggu, dan diberikan kompensasi sesuai aturan cenderung dibawah Upah Minimum Provinsi (UMP) setempat, serta jaminan sosial dan kesehatan BPJS yang mencakup jaminan kesehatan, jaminan

kecelakaan, jaminan hari tua, jaminan pensiun dan jaminan kecelakaan. Karyawan yang bekerja melebihi delapan jam dalam satu hari akan diberi upah lembur sesuai dengan peraturan pemerintah.

Switch telah merancang tiga kegiatan pelatihan dan pengembangan yaitu orientasi & SOP, safety hygiene & risk management training, dan tes panel, dan staff outing dengan tujuan meningkatkan performa karyawan, mengembangkan pengetahuan karyawan dan meningkatkan solidaritas organisasi. Selain itu, juga telah menyiapkan dokumen persyaratan dan dana untuk mengurus aspek legal dalam pembangunan sebuah usaha termasuk pengajuan nama PT, akta pendirian PT, surat keputusan pengesahan PT, SKDP, NPWP, sertifikat laik sehat dan lainnya.

Switch Bar memerlukan biaya investasi awal sebesar Rp2.133.190.488,- yang mencakup biaya renovasi, peralatan, perlengkapan, biaya pra-operasional, asuransi PAR, inventori awal dan uang kas dimana 50% dari investasi berasal dari komisaris dan direktur dan 50% dari pinjaman bank dengan bunga bank sebesar 8,69%. Keseluruhan biaya operasional Switch Bar pada tahun pertama adalah sebesar Rp Rp2.814.357.419 dengan asumsi laba bersih setelah pajak di tahun kedua sebesar Rp87.071.894,- dari total penjualan dengan asumsi 21% yaitu Rp3.110.436.800.

Titik impas dari Switch Bar adalah sebesar Rp3.040.996.612 dari penjualan di tahun kedua sehingga *payback period* Switch Bar adalah empat tahun. IRR dari bisnis Switch Bar adalah sebesar 13% dan angka tersebut melebihi nilai WACC yang berada di 5,38%. Selain itu, nilai NPV berada di Rp 3.018.587.500,- dengan *profitability index* sebesar 1,42 dimana melebihi angka 1. Berdasarkan berbagai

faktor mengenai aspek keuangan yang tertera di atas, dapat diasumsikan bahwa bisnis Switch Bar layak untuk dijalankan.

Berdasarkan seluruh hasil analisis dari aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek organisasi dan sumber daya manusia, serta aspek keuangan di atas, Switch Bar merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan dan dapat menghasilkan keuntungan. Dapat disimpulkan bahwa proyek ini memiliki potensi yang menjanjikan di lokasi yang strategis seperti Gading Serpong. Konsep unik Switch Bar yang meracik minuman beralkohol lokal Indonesia dengan keahlian *mixologist* berpengalaman menjadi nilai tambah yang menarik bagi pelanggan yang mencari pengalaman baru dalam bersosialisasi. Namun, perlu diperhatikan bahwa persaingan di sektor hiburan dan minuman beralkohol cukup ketat, sehingga, Switch Bar harus memiliki kemampuan beradaptasi dengan lingkungan yang nyata sebab akan dihadapi dengan berbagai tantangan dari pasar dan perubahan dalam dinamika ekonomi, serta regulasi yang seiring berjalannya waktu berubah. Switch Bar berpotensi mendapatkan keuntungan sesuai dengan angka proyeksi dan meraih posisi yang signifikan dalam industri kuliner di Gading Serpong dengan fokus pada penerapan strategi yang adaptif, memperkuat citra perusahaan dan menjaga kualitas minuman dan pelayanan yang diberi kepada pelanggan.