

## BAB VI

### SIMPULAN

#### A. Pendahuluan

Makanan dan minuman merupakan kebutuhan primer manusia yang artinya, manusia tidak bisa hidup tanpa adanya makanan dan minuman. Maka dari itu, bisnis di bidang ini terus berkembang setiap tahunnya dan semakin banyak variasi dari bisnis di bidang makanan dan minuman. Salah satu variasi yang mulai muncul adalah bisnis *baking studio*.

*Baking Studio* semakin populer diikuti oleh banyak kalangan usia di Indonesia. Tingginya minat masyarakat akan dunia *baking* membuat *baking studio* menjadi salah satu tujuan aktivitas pilihan masyarakat. Sayangnya, jumlah *baking studio* yang tersedia sangatlah terbatas dengan minimnya jenis produk yang dibuat. Melihat kondisi ini, penulis tergerak untuk menyediakan sebuah *baking studio* dengan berbagai jenis tema dari negara yang berbeda sehingga masyarakat dapat menyalurkan bakat dan minatnya melalui *baking studio* ini.

Melihat target pasar tujuan, Sugar Bliss Atelier akan berlokasi di ruko Maggiore, Gading Serpong mengingat banyaknya masyarakat yang ada yang sesuai dengan target pasar Sugar Bliss Atelier. Bisnis ini akan dianalisis dengan sedemikian rupa untuk memastikan kelayakan dari Sugar Bliss Atelier. Data yang dianalisis akan menggunakan sumber data primer dan sekunder untuk memastikan keakuratannya.

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

Analisis data Sugar Bliss Atelier akan dinilai berdasarkan permintaan pasar dan penawaran yang dapat diberikan dengan sumber data primer dan sekunder melalui kuesioner yang akan diambil menggunakan Google Form. berdasarkan hasil kuesioner ini, target pasar utama dari Sugar Bliss Atelier adalah wanita dan pria berusia 20 - 24 tahun. Tentu saja, hal ini tidak menutup kemungkinan dari target pasar lainnya berupa anak-anak dan orang dewasa dikarenakan banyaknya jenis kelas yang tersedia di Sugar Bliss Atelier.

Berdasarkan kuesioner ini, mayoritas masyarakat tertarik untuk mengikuti *baking class* di sebuah *baking studio*. Masyarakat yang mendaftar kelas di Sugar Bliss Atelier dapat memilih beragam jenis kelas dari berbagai negara, dan juga tingkat kesulitan yang berbeda dengan kisaran harga Rp.300.000 hingga Rp.3.000.000. Harga yang ditawarkan ini dapat tergolong murah jika dibandingkan dengan kompetitor ternama lainnya yang tersedia.

Pemasaran kepada masyarakat akan dilakukan dengan melakukan publikasi melalui media sosial dan berbagai promosi menarik berupa diskon, *giveaway*, dan lain lain. Tidak hanya itu juga, pemasaran juga akan dilakukan dengan menggunakan jasa *influencer* untuk dapat membantu mempromosikan nama dari Sugar Bliss Atelier.

## **C. Aspek Operasional**

Kegiatan operasional tidak akan berjalan lancar tanpa adanya alur kegiatan. Alur kegiatan harus dibuat dan diikuti oleh karyawan maupun

pelanggan demi kelancaran kegiatan operasional yang ada. Tentunya juga, kegiatan operasional ini akan didukung dengan fasilitas dan teknologi yang ada untuk menjamin kepuasan dari pelanggan yang ada.

Sugar Bliss Atelier akan dibangun di ruko Maggiore Gading Serpong, yang berukuran 5 x 18 m dengan luas bangunan sebesar 252,5 m<sup>2</sup>. Pemilihan lokasi ini dilakukan dengan menggunakan analisis *Factor Rating Method* yang menganalisa berbagai macam aspek seperti *access, visibility, traffic, environment, competitor, dan spacious*.

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

Dalam aspek organisasi dan sumber daya manusia, Sugar Bliss Atelier akan beroperasi dibawah PT. Sinar Harmoni Jaya dengan dua pemegang saham yaitu Fransisco Eko sebagai komisaris dan Vania Valencia sebagai direktur. Selain menjadi pemegang saham, kegiatan operasional akan dikelola secara langsung oleh Vania Valencia sebagai direktur dan dibantu oleh sumber daya manusia lainnya.

Sugar Bliss Atelier memiliki karyawan sejumlah 21 orang. Sebagai bentuk apresiasi kepada karyawan, maka seluruh karyawan akan mendapatkan kompensasi setiap bulannya, serta tunjangan hari raya, dan juga asuransi berupa BPJS. Sugar Bliss Atelier akan beroperasi selama lima hari dalam seminggu dengan jam operasional 11.30 hingga 21.30 dengan 5 hari kerja dan 2 hari libur dalam seminggu.

#### **E. Aspek Finansial**

Sugar Bliss Atelier membutuhkan investasi awal sebesar Rp.1.307.062.972. Modal awal ini akan bersumber dari dana pribadi

sebesar 40% dan juga pinjaman bank sebesar 60%. Dengan berbagai produk, serta program menarik yang ditawarkan, maka Sugar Bliss Atelier akan mencapai *break even point* pada tahun pertama dengan titik impas sebesar 83% dengan keuntungan sebesar Rp.452,726,266. Keuntungan ini akan terus meningkat setiap tahunnya sehingga Sugar Bliss Atelier mendapatkan nilai IRR sebesar 52.26%, dimana nilai tersebut melebihi nilai dari WACC sebesar 5,55% sehingga dapat dikatakan layak. Sugar Bliss Atelier memiliki *profitability index* sebesar 5.43 yang berarti Sugar Bliss Atelier dapat dinyatakan layak dan menguntungkan.

