

## BAB VI

### SIMPULAN

#### A. Pendahuluan

Makanan dan minuman adalah salah satu keperluan utama manusia, sehingga artinya manusia akan selalu membutuhkan makanan dan minuman untuk tetap hidup. Oleh karena itu, usaha bisnis dalam bidang *food and beverage* ini akan selalu berkembang dan berevolusi. Terutama pada zaman sekarang ini dimana makanan cepat saji semakin banyak tersebar tepatnya di kota-kota besar di Indonesia, salah satunya di Tangerang. Tidak hanya itu, pemanasan global dan banyaknya kendaraan bermotor dan cuaca yang tidak menentu menyebabkan lingkungan udara yang kurang sehat dan dapat memicu penyakit.

Di zaman ini yang serba instan, banyak masyarakat yang memiliki sedikit waktu luang namun tetap ingin menjaga pola hidup sehat. Berdasarkan motivasi tersebut, DetoxifyMe diciptakan. DetoxifyMe merupakan kafe yang memfokuskan kepada penawaran minuman sehatnya. Beberapa minuman yang dijual berupa jus, *smoothie*, *lemonade*, teh, dan kopi yang dimana minuman-minuman ini diberikan campuran arang aktif yang dapat membantu proses detoksifikasi pada tubuh untuk membuang racun-racun yang terdapat di dalam tubuh terutama bagian pencernaan. Minuman-minuman yang ditawarkan juga menggunakan gula stevia agar minuman produksi DetoxifyMe dapat dinikmati masyarakat dari semua kalangan usia dan penderita diabetes.

DetoxifyMe akan berlokasi di BSD City tepatnya di Ruko YC HUB yang dimana ruko ini dekat dengan beberapa apartemen dan pusat kantor karena target pasar DetoxifyMe adalah mahasiswa dan pekerja yang ingin mengonsumsi makanan dan/atau minuman yang diproses secara lebih sehat. Lokasi ruko ini juga dekat dengan Gading Serpong dan Alam Sutera yang ramai akan penduduk dan memiliki banyak perumahan. Analisis dilakukan untuk memastikan kelayakan dari ide bisnis DetoxifyMe dimana data dianalisis menggunakan sumber data primer dan juga sekunder agar keakuratannya dapat lebih dipastikan.

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

Beberapa aspek yang dianalisis untuk menentukan kelayakan DetoxifyMe, salah satunya adalah aspek pasar dan pemasaran. Data yang digunakan untuk analisis ini diambil menggunakan kuesioner melalui Google Form. Hasil dari kuesioner ini menunjukkan bahwa target pasar utama DetoxifyMe adalah masyarakat daerah Kabupaten Tangerang dan Tangerang Selatan berusia 18 hingga 27 tahun yang berprofesi sebagai mahasiswa atau pelajar, pengusaha, dan karyawan.

Berdasarkan hasil data yang didapatkan dari kuesioner ini, mayoritas dari masyarakat suka mengonsumsi minuman yang memiliki dampak kesehatan dan tertarik untuk mencoba minuman kesehatan inovatif yang dicampur dengan bubuk arang aktif atau *activated charcoal*. Harga yang dimiliki oleh produk-produk DetoxifyMe tidak tergolong mahal atau murah, namun cukup

bersaing jika dibandingkan dengan kompetitor ternama yang menawarkan produk serupa.

Pemasaran DetoxifyMe akan dilakukan melalui penyebaran menggunakan media sosial yang banyak digunakan orang zaman sekarang seperti TikTok dan Instagram reels. Tidak hanya itu, DetoxifyMe juga akan menggunakan jasa *influencer* atau *content creator* terutama untuk mengenalkan *brand* baru DetoxifyMe dan promo-promo menarik yang ditawarkan.

### C. Aspek Operasional

Aspek penting lainnya adalah operasional dimana kegiatan ini tidak akan bisa berjalan dengan lancar jika tidak ada alur kegiatan operasional yang efektif dan efisien. Alur kegiatan yang harus dipahami terutama oleh pegawai DetoxifyMe adalah alur pegawai dan alur pelanggan untuk menjaga kelancaran dan efektivitas kegiatan operasional yang berjalan. Alur dan kegiatan operasional ini akan didukung juga oleh fasilitas dan teknologi yang memadai untuk membantu kinerja pegawai dan menjamin kepuasan pelanggan yang datang.

DetoxifyMe akan didirikan di ruko YC HUB yang terletak di BSD City, Tangerang Selatan. Ruko berukuran 5m x 8m dan terdiri dari dua lantai. Lokasi ini dipilih setelah beberapa lokasi dianalisis dengan *factor rating method*. Pada analisis ini, beberapa aspek dijadikan poin utama yang perlu diperhatikan, aspek-aspek ini adalah: aksesibilitas, visibilitas, lalu lintas yang ada, lingkungan sekitar, pesaing atau kompetitor, hingga luas dari lokasi.

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

Terdapat pula aspek organisasi dan sumber daya manusia. Dalam aspek ini, DetoxifyMe akan berjalan atau beroperasi dibawah PT. Detox Delight dengan Marcellinus Keyne sebagai komisaris dan Monica Kyara sebagai direktur sebagai pemegang saham utama dan tentunya akan dibantu oleh sumber daya manusia lainnya yang akan dipekerjakan di DetoxifyMe. Tidak termasuk komisaris dan direktur, total pekerja yang akan di pekerjakan di DetoxifyMe adalah 21 orang.

DetoxifyMe juga memiliki beberapa bonus dan kompensasi seperti tunjangan hari raya dan asuransi BPJS sebagai bentuk apresiasi pemilik terhadap seluruh pegawai yang ada. DetoxifyMe beroperasi selama tujuh hari dalam seminggu dan memiliki jam operasional efektif sebanyak sembilan jam yaitu dari pukul 08.00 hingga pukul 17.00. Seluruh pegawai yang bekerja memiliki sembilan jam kerja dengan satu jam untuk istirahat setiap harinya. Seluruh pegawai memiliki lima hari kerja dan dua hari libur setiap minggunya dan akan di rotasi menurut jadwal.

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

Bisnis DetoxifyMe memerlukan investasi awal sebesar Rp718.086.518. Modal awal ini berasal dari 40% dana pribadi dan 60% pinjaman dari bank. Dengan berbagai produk, serta promo menarik yang ditawarkan, maka DetoxifyMe akan mencapai *break even point* pada tahun pertama dengan titik impas sebesar 87% dengan keuntungan sebesar Rp146.214.767. Keuntungan ini akan terus naik setiap tahunnya hingga DetoxifyMe mendapatkan nilai IRR sebesar 53%

dimana nilai tersebut lebih besar daripada nilai WACC sebesar 5,55% sehingga bisa dikatakan layak. DetoxifyMe juga memiliki profitability index sebesar 6,54 yang berarti bisnis ini dapat dinyatakan layak dan menguntungkan.

