

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA *COOKIES*

BAKE ADDICT

DI DUREN SAWIT, JAKARTA TIMUR

Nama : Michelle

Pembimbing : Morryessa Brandinie, S.E., M.M.

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

Telepon : 082168388165

Email: michellerimba@yahoo.co.id

ABSTRAK

Michelle / 72160233 / 2020 / Rencana Pendirian Usaha Cookies Bake Addict Jakarta Timur / Pembimbing : Morryessa Brandinie, S.E., M.M.

Bake Addict adalah bisnis *online* yang menyediakan *cookies* dengan berbagai aneka rasa. Bake Addict menggunakan kualitas produk terbaik sehingga cokelat yang ada di dalam *cookies* akan meleleh jika dipanaskan dengan harga terjangkau yang penjualannya secara *online* pada media sosial Instagram, Line, dan whatsapp. Usaha ini didirikan melihat adanya pergerakan zaman yang mengarah pada kebutuhan manusia akan sesuatu yang baru dan kreatif mengakibatkan konsumen cenderung menjadi cepat bosan terhadap produk-produk lama sehingga akan menciptakan alternatif-alternatif pasar yang potensial. Oleh karena itu, Bake Addict akan menyediakan beberapa varian rasa *cookies* yang menarik.

Usaha ini berlokasi di Taman Duren Sawit F2 No.14, Jakarta Timur. Usaha cookies Bake Addict dapat dihubungi melalui email yaitu bbakeaddict88@yahoo.com dan melalui media sosial yaitu Whatsapp di 087786296618, Instagram yaitu [bakeaddict.id](https://www.instagram.com/bakeaddict.id), Line Add yaitu [@bakeaddict](https://www.line.me/tv/bakeaddict).

Memiliki Visi menjadikan Bake Addict sebagai usaha *cookies* yang memuaskan konsumen dengan kualitas unggul.

Bake Addict memiliki kekuatan di dalam kualitas produk dan promosi dibandingkan beberapa pesaingnya.

Penargetan segmen pasar dari usaha ini adalah masyarakat yang berlokasi di sekitar wilayah Jakarta dengan segmentasi menengah ke bawah. Bake Addict memiliki cita rasa yang baik sehingga cocok dikonsumsi oleh semua usia.

Strategi pemasaran yang digunakan antara lain dengan penggunaan media sosial, *endorse selebgram* dan promo diskon setiap pembelian paket 3pcs dengan varian yang sama akan diberikan potongan seharga Rp.5000.

Usaha ini nantinya akan ada 3 karyawan yang terdiri dari manager, administrasi, dan staff *pastry*.

Berdasarkan hasil perhitungan kelayakan usaha, usaha ini layak untuk dijalankan. Dimana total nilai penjualan yang selalu berada diatas titik impas. Proyek ini diperkirakan balik modal dalam waktu 1 tahun 2 bulan yang mana lebih cepat umur proyek yakni 5 tahun. Selain itu nilai dari perhitungan NPV menunjukkan angka positif sebesar Rp 245.479.822

Kata Kunci: Bake Addict, Love at First Bite

ABSTRACT

Michelle / 72160233 / 2020 / East Jakarta Bake Addict Cookies Business Establishment Plan / Supervisor: Morryessa Brandinie, S.E., M.M.

Bake Addict is an online business that provides cookies with a variety of flavors. Bake Addict uses the best quality products so that the chocolate contained in cookies will melt if heated at affordable prices online for sale on Instagram, Line and whatsapp social media. This business was established seeing the movement of the times that lead to human needs for something new and creative resulting in consumers tend to become bored quickly with old products so that it will create potential market alternatives. Therefore, Bake Addict will provide several interesting flavors of cookies.

This business is located in Taman Duren Sawit F2 No.14, East Jakarta. The Bake Addict cookies business can be contacted via email namely bbakeaddict88@yahoo.com and through social media namely Whatsapp on 087786296618, Instagram is [bakeaddict.id](https://www.instagram.com/bakeaddict.id), Line Add is [@bakeaddict](https://line.me/t/addid/bakeaddict).

Having a vision of making Bake Addict a cookie business that satisfies consumers with superior quality.

Bake Addict has strength in product quality and promotion compared to some of its competitors.

Targeting the market segment of this business is the community located around the Jakarta area with lower middle segmentation. Bake Addict has good taste so it is suitable for consumption by all ages.

The marketing strategies used include the use of social media, endorse selgram and discount promos for every purchase of 3pcs packages with the same variant will be given a discount of Rp.5,000.

This business will have 3 employees consisting of managers, administration, and pastry staff.

Based on the results of the business feasibility calculation, this business is feasible to run. Where the total sales value is always above the breakeven point. The project is estimated to return on investment within 1 year 2 months which is faster than the project life of 5 years. In addition, the value of the NPV calculation shows a positive number of Rp245.479.822

Keywords: Bake Addict, Love at First Bite!

PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Akhir-akhir ini, bisnis kuliner di kota-kota besar di Indonesia seperti di Jakarta, Medan, Surabaya, dan kota-kota lainnya di Indonesia semakin menggeliat. Pertumbuhan Indonesia mengalami kenaikan pada penjualan makanan ringan, *cookies* dan biskuit pada tahun 2013 hingga 2015 secara *offline*. *Cookies* tidak hanya di dapatkan secara offline tetapi dapat juga ditemukan secara *online*.

Industri makanan yang paling diminati ialah bisnis makanan ringan. Namun bukan sekedar makanan ringan yang biasa melainkan makanan ringan yang kreatif dan unik, salah satunya adalah *cookies*. Di kota besar, *cookies* sangat mudah ditemukan, baik di kafe, pasar swalayan, dan toko lainnya. *Chocolate Chip Cookies* merupakan biskuit lezat yang disukai banyak orang. Sering kali biskuit cokelat ini disantap bersama dengan secangkir teh, kopi, dan susu serta sebagai cemilan yang nikmat setiap waktu.

Bake Addict merupakan *onlineshop* yang menjual cookies dengan beraneka rasa yang unik, Bake Addict menggunakan rumah pemilik sebagai tempat produksi. Untuk sementara Bake Addict hanya menerima pesanan konsumen yang berlokasi di wilayah Jakarta. Menu yang disediakan oleh Bake Addict adalah *Chocolate Chip Cookies*, *Walnut Cookies*, *Double Dark Chocolate Cookies*, *Matcha White Chocolate Cookies*.

Melihat adanya pergerakan zaman yang mengarah pada kebutuhan manusia akan sesuatu yang baru dan kreatif mengakibatkan konsumen cenderung menjadi cepat bosan terhadap produk-produk lama sehingga akan menciptakan alternatif-alternatif pasar yang potensial. Oleh karena itu, Bake Addict akan menyediakan beberapa varian rasa *cookies* sehingga pelanggan bisa memilih sendiri sesuai dengan keinginan mereka dan diharapkan dapat menciptakan cita rasa yang baru.

B. Gambaran Usaha

Gambaran usaha dalam perencanaan bisnis harus dibuat secara terperinci. Hal ini dilakukan guna untuk mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan sebelum memulai usaha. Dapat dipastikan

bahwa setiap usaha yang dijalankan selalu beresiko dan terkadang terkena masalah. Melalui hal itu dengan mempersiapkan segala perencanaan dengan rinci dapat menjaga proses suatu bisnis dapat tetap berjalan dengan baik dan tetap dapat memberikan keuntungan.

Bake Addict adalah bisnis *online* yang menyediakan *cookies* dengan berbagai aneka rasa. *Value* yang membedakan Bake Addict dengan kompetitor lain adalah cokelat yang ada di dalam *cookies* akan meleleh jika dipanaskan dan cokelat yang digunakan Bake Addict tidak terlalu manis sehingga cocok dikonsumsi oleh semua usia. Bake Addict dapat dipesan melalui media sosial (instagram). Selanjutnya konsumen juga dapat memilih apakah *cookies* Bake Addict mau diantar atau *dipick-up* di tempat. Target pasar dari Bake Addict adalah masyarakat Indonesia yang memiliki kelas menengah ke bawah. Strategi pemasaran yang akan dilakukan adalah mempromosikan Bake Addict dengan cara *endorse* selebgram dan promo diskon setiap pembelian paket 3pcs dengan varian yang sama akan diberikan potongan seharga Rp.5000.

1. Visi

Menurut Fred R. David (2017:158), *“A vision statement should answer the basic question, “What do we want to become?”. A clear vision provides the foundation for developing a comprehensive mission statement”*. Yang artinya pernyataan yang harus mampu menjawab pertanyaan dasar seperti “kita ingin menjadi seperti apa?”. Pernyataan visi yang jelas akan menjadi dasar yang kuat bagi pengembangan pernyataan misi yang komprehensif. Berikut penulis lampirkan visi yang dimiliki oleh Bake Addict, yaitu :
“Menjadikan Bake Addict sebagai usaha *cookies* yang memuaskan konsumen dengan kualitas unggul”.

2. Misi

Menurut Fred R. David (2017:160), *“The mission statement is declaration of an organization’s “reason for being”. It answers the pivotal question “What is our business?” A clear mission statement is essential for effectively establishing objectives and formulating strategies”*. Yang artinya pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting yaitu

“apakah bisnis kita?”. Jadi pernyataan bisnis menggambarkan arah masa depan suatu organisasi. Jadi misi dari Bake Addict adalah sebagai berikut:

- a. Mengutamakan kualitas produk makanan.
- b. Mengembangkan inovasi produk.
- c. Berorientasi pada kepuasan konsumen.

3. Tujuan Pelaku Bisnis

Setiap pebisnis pasti memiliki tujuan bisnis, sebuah bisnis akan mudah hancur ketika dihadapkan pada situasi yang sulit apabila tidak memiliki tujuan. Oleh karena itu, tujuan merupakan hal yang penting sebelum seseorang memutuskan untuk membangun sebuah bisnis. Bake Addict memiliki tujuan (jangka pendek) sebagai berikut:

- a. Mengenalkan Bake Addict kepada konsumen di wilayah Jakarta.
- b. Menambah pengalaman dan ilmu pengetahuan kewirausahaan dalam melakukan kegiatan usaha.
- c. Mencapai target setiap bulannya.

Berikut adalah tujuan Bake Addict (jangka panjang) sebagai berikut:

- a. Setiap tahunnya akan menambah lebih banyak varian rasa yang unik dan menarik.
- b. Mengenalkan Bake Addict kepada konsumen se-Indonesia.

C. Besarnya Peluang Bisnis

Besarnya peluang bisnis sangat menentukan keberlangsungan hidup suatu bisnis. Peluang bisnis yang besar akan membuat bisnis memiliki kesempatan untuk berkembang dan mencapai target yang ingin dicapai. Beberapa hal harus diperhatikan juga dari segi kualitas produk agar dapat terlihat berbeda dari para pesaing.

Pemilih memilih bisnis secara *online* karena melihat peluang dimana sekarang banyak masyarakat membeli barang secara *online* dan memudahkan masyarakat agar tidak perlu pergi ke toko

untuk membeli barang yang dibutuhkan. Hal ini juga dapat memudahkan masyarakat untuk membeli keperluan mereka dimana saja dan kapan saja.

D. Kebutuhan Dana

Mendirikan bisnis modal awal sebenarnya *relative*, tergantung pada ukuran bisnis yang akan dibangun dan banyaknya persediaan produk untuk produk yang diinginkan oleh wirausaha untuk dijual kembali kepada konsumen akhir. Modal awal yang diperlukan untuk mendirikan usaha ini berasal dari modal sendiri dan pinjaman orang tua. Penulis memutuskan untuk meminjam sumber pendanaan dari orang tua dikarenakan dari segi pertimbangan peminjaman dan pengembalian, pinjaman ini merupakan jenis yang paling mudah dan murah. Berikut adalah rincian dari kebutuhan dana yang dibutuhkan oleh Bake Addict sebesar Rp237.000.000 (dua ratus tiga puluh tujuh juta rupiah), dana tersebut akan digunakan untuk kas awal, peralatan, perlengkapan, bahan baku, dan biaya tak terduga.

RENCANA PRODUK/JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMAN

A. Rencana Alur Produk/Jasa

Bake Addict menawarkan kukis (*cookies*) yang terjamin akan kualitasnya. Bake Addict mempunyai beberapa variasi rasa *cookies* yang unik dan menarik. Berikut merupakan alur bertahap yang akan dijalankan Bake Addict:

1. Konsumen memesan dengan *menchatting* menggunakan media *online*
2. Konsumen memilih varian rasa *cookies* dan menentukan tanggal kapan dikirim
3. Konsumen melakukan pembayaran melalui *transfer*
4. *Owner* dibantu karyawan Bake Addict membuat pesanan konsumen
5. Mengirimkan pesanan kepada konsumen
6. *Go-Send* atau *pickup*
7. Konsumen menerima produk Bake Addict yang dipesan

B. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Bake Addict mempunyai pemasok yang sekaligus rekan bisnis. Bisnis memerlukan persediaan perlengkapan yang dibutuhkan untuk mendukung kegiatan operasional. Berikut merupakan pembelian dilakukan dari pihak pemasok dengan alur sebagai berikut:

1. Mencatat dan menghitung bahan baku yang diperlukan
2. Pemilik menelepon ke toko *supplier* untuk memesan bahan baku yang dibutuhkan
3. *Supplier* menerima daftar pesanan Bake Addict dan memberikan total pembelanjaan
4. Pemilik melakukan pembayaran melalui *transfer*
5. *Supplier* menyediakan bahan baku beserta *invoice* dan mengirimkannya
6. Pemilik menerima barang pesanan

C. Rencana Kebutuhan Teknologi Serta Peralatan Usaha

Teknologi digunakan untuk memudahkan manusia dalam melaksanakan kegiatan. Teknologi terbagi atas banyak hal, seperti: internet, elektronik, alat komunikasi, dll. Dalam memproduksi kukis (*cookies*), Bake Addict juga menggunakan beberapa teknologi untuk memudahkan proses produksi, seperti: kompor, kulkas, *mixer*, *oven*. Berikut merupakan teknologi yang digunakan kegiatan operasional oleh Bake Addict:

1. Internet

Dengan adanya internet dapat memudahkan manusia dalam mencari informasi secara cepat dan efisien. Internet tidak hanya untuk mencari informasi, tetapi dapat digunakan untuk memudahkan pekerjaan seperti mengirim dokumen menggunakan *e-mail*. Internet juga menjadi alat untuk bersosialisasi dengan mudah.

2. *Smartphone*

Dengan adanya *smartphone* dapat mempermudah dalam membuka bisnis tanpa perlu membutuhkan biaya besar. Kegunaan *smartphone* dan laptop sedikit berbeda karena *smartphone* lebih efisien untuk dibawa dimana saja.

3. Laptop

Teknologi yang memudahkan manusia dalam pembuatan laporan, *input output stock*, pembuatan laporan dan sebagainya. Tidak hanya menggunakan *smartphone*, laptop juga dapat digunakan untuk melayani konsumen.

STRATEGI BISNIS

A. Strategi Pemasaran

1. Diferensiasi

Menurut Kotler dan Amstrong (2017:230), *“Through product differentiation, brands can be differentiated on features, performance, or style and design.”* Yang artinya Melalui diferensiasi produk, merek dapat dibedakan berdasarkan fitur, kinerja, atau gaya dan desain. Bake Addict menyadari pentingnya diferensiasi dalam menjalankan usahanya, maka Bake Addict memiliki perbedaan dalam hal produksi, dimana para pelanggan bisa mendapatkan produk yang sangat berkualitas, contohnya pelanggan dapat mendapatkan kukis (cookies) yang *fresh*, dimana produk akan dibuat sesuai dengan tanggal yang ditetapkan.

2. Positioning

Menurut Kotler dan Amstrong (2017:223), *positioning* adalah penempatan merk produk kedalam pikiran konsumen. Bake Addict, *cookies* sehat bebas bahan pengawat dengan harga yang bersahabat.

3. Penetapan Harga

Menurut Kotler dan Amstrong (2017:309), *“Customer value-based pricing uses buyers’ perceptions of value as the key to pricing. Value-based pricing means that the marketer cannot design a product and marketing program and then set the price. Price is considered along with all other marketing mix variables before the marketing program is set.”* Yang artinya *customer value based pricing* menggunakan prinsip nilai pembeli sebagai kunci untuk harga. Penetapan harga berbasis nilai berarti bahwa pemasar tidak dapat merancang produk dan program pemasaran dan kemudian menetapkan harganya. Harga merupakan salah satu faktor penting yang harus dipertimbangkan bersamaan dengan variabel *marketing mix* lainnya sebelum menjalankan bisnis.

Menurut Kotler dan Armstrong (2017:310) terdapat beberapa metode dalam menetapkan harga produk atau jasa, yaitu:

a. Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (Value-Based Pricing)

Penetapan harga berdasarkan nilai adalah menetapkan harga berdasarkan persepsi nilai dari pembeli, bukan dari biaya penjual. Penetapan harga berdasarkan nilai berarti bahwa pemasar tidak dapat mendesain suatu produk atau program pemasaran dan kemudian menetapkan harga. Perusahaan yang menggunakan penetapan harga berdasarkan nilai harus menemukan nilai-nilai yang pembeli berikan untuk penawaran kompetitif yang berbeda-beda. Terdapat dua jenis penetapan harga berdasarkan nilai, yaitu:

1) Penetapan harga dengan nilai yang baik

Menawarkan kombinasi yang tepat antara kualitas dan layanan yang baik pada harga yang wajar.

2) Penetapan harga dengan nilai tambah

Melekatkan fitur dan layanan nilai tambah untuk membedakan penawaran perusahaan dan untuk mendukung penetapan harga yang lebih tinggi.

b. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (Cost-Based Pricing)

Metode penetapan harga yang paling sederhana adalah penetapan harga berdasarkan biaya. Pengaturan harga untuk penetapan harga berdasarkan biaya melibatkan biaya untuk memproduksi, mendistribusikan, dan menjual produk ditambah tingkat pengembalian yang adil untuk usaha dan risiko. Terdapat dua pendekatan yaitu *cost plus pricing* dengan menambah *markup standard* untuk biaya produk.

Untuk menggambarkan penetapan harga berdasarkan *markup*, berikut adalah rumus untuk menentukan harga:

1) $\text{Biaya Unit} = \text{Biaya Variabel} + (\text{Biaya Tetap} / \text{Jumlah Penjualan})$

2) $\text{Harga Mark-Up} = \text{Biaya} / (1 - \text{Laba Penjualan yang diinginkan})$

c. Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan (Competition-Based Pricing)

Penetapan harga berdasarkan persaingan adalah menetapkan harga berdasarkan harga yang ditetapkan oleh para pesaing untuk produk yang sama. Dalam penetapan harga, perusahaan

harus mempertimbangkan sejumlah faktor internal dan eksternal lainnya. Harga adalah satu-satunya elemen dalam bauran pemasaran (produk, harga, tempat, dan promosi) yang menghasilkan pendapatan, semua elemen lainnya menghasilkan biaya. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk atau jasa dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Harga yang diajukan oleh perusahaan akan gagal bila berada terlalu tinggi untuk dapat menghasilkan permintaan dan bila terlalu rendah untuk menghasilkan keuntungan.

Berdasarkan teori diatas, Bake Addict menggunakan strategi harga berdasarkan persaingan. Harga sebaiknya tidak lebih mahal ketimbang pesaing karena harga merupakan salah satu faktor mempengaruhi minat konsumen.

B. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Bake Addict berencana akan memperkerjakan karyawan untuk membantu pemilik bisnis dalam menjalankan usahanya. Bake Addict tergolong sebagai usaha baru yang akan memperhitungkan jumlah kebutuhan tenaga kerja dengan tepat agar usaha yang dijalankan lebih efektif dan efisien. Karyawan akan diseleksi sesuai kriteria yang telah ditentukan oleh Bake Addict. Berikut adalah rincian kebutuhan tenaga kerja:

1. Staff Pastry 1 orang
2. Administrasi 1 orang
3. Manajer 1 orang

Maka total tenaga kerja yang bekerja di Bake Addict sebanyak 3 orang.

Menurut Bab I pasal 1 ayat 30 UU No. 13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, Upah adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan atau jasa yang telah atau akan dilakukan.

Balas jasa merupakan tunjangan dan gaji yang diterima karyawan atas haknya yang dilakukan untuk meningkatkan produktivitas diperusahaan. Membayar gaji karyawan merupakan kewajiban yang harus dilakukan. Dengan membayar gaji serta memberikan bonus atas pekerjaan yang telah dilakukan dapat memberikan motivasi pada para karyawan untuk lebih giat dan bekerja lebih baik.

Gaji karyawan yang akan diberikan kepada karyawan Bake Addict akan mengikuti peraturan pemerintah. Sedangkan THR akan diberikan satu tahun sekali dengan jumlah sebesar satu bulan gaji. Berikut merupakan contoh rincian gaji dan THR karyawan yang bekerja di Bake Addict tahun 2022:

- a) Staff Pastry (1 orang)
Gaji pokok: Rp5.208.000
Gaji pokok per tahun: Rp62.496.000
THR: Rp5.208.000
Total kompensasi: 67.704.000
- b) Administrasi (1 orang)
Gaji pokok: Rp5.316.500
Gaji pokok per tahun: Rp63.798.000
THR: Rp5.316.500
Total kompensasi: Rp69.114.500
- c) Manajer (1 orang)
Gaji pokok: Rp5.642.000
Gaji pokok per tahun: Rp67.704.000
THR: Rp5.642.000
Total kompensasi: Rp73.346.000

C. Rencana Keuangan

Analisa sumber dan penggunaan modal kerja merupakan alat penting bagi manajemen keuangan akan memperlihatkan dari mana dana akan diperoleh dan dibelanjakan untuk keperluan

operasional perusahaan. Hasil penentuan sumber dana sangat penting karena selain untuk menentukan tingkat profitabilitas, dana juga menentukan keberlangsungan perusahaan.

Dana dari Bake Addict bisa berasal dari 3 sumber pinjaman yaitu pinjaman dari bank, orang tua dan uang milik sendiri. Kebutuhan dana awal pendirian usaha adalah sebesar Rp 237,000,000 Untuk memenuhi kebutuhan dana tersebut modal diperoleh dari usaha pribadi

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca, proyeksi Payback Period, serta berbagai

perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan pada bab VII, maka kelayakan usaha Bake Addict dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis Break Even Point (BEP), dapat disimpulkan bahwa usaha Bake Addict merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan. Dikarenakan jumlah penjualan yang dilakukan oleh Bake Addict selalu lebih besar dibandingkan dengan nilai BEP.
2. Berdasarkan perhitungan Payback Period (PP), Bake Addict merupakan salah satu usaha yang layak untuk dijalankan, hal ini dapat dilihat melalui perhitungan tersebut jangka waktu pengembalian investasi usaha ini adalah selama 1 tahun 2 bulan.
3. Melalui perhitungan Net Present Value (NPV), Bake Addict dapat dikatakan layak untuk dijalankan karena memiliki hasil yang positif dari perhitungan NPV tersebut yakni sebesar Rp245,479,822.
4. Dalam perhitungan Internal Rate of Return, Bake Addict mendapatkan nilai sebesar 51.649% maka dapat disimpulkan bahwa Bake Addict layak untuk dijalankan.
5. Terakhir perhitungan Profitability Index (PI) yang dimiliki Bake Addict memiliki angka nominal di atas 1 yaitu sebesar 1.036. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha Bake Addict layak untuk dijalankan.

D. Pengendalian Resiko

Dalam menjalankan usaha setiap pelaku bisnis pasti telah memahami setiap resiko yang akan terjadi dalam bisnis tersebut, maka dari itu setiap pelaku bisnis harus dapat mampu mengatasi setiap resiko tersebut agar resiko yang dihadapi tidak dapat mengganggu jalannya usaha. Definisi dari resiko usaha itu sendiri adalah sebuah tindakan yang sering dikaitkan dengan kemungkinan terjadinya kerugian yang tidak diduga dan tidak diinginkan.

1. Kualitas sumber daya manusia

Sumber daya manusia atau karyawan yang tidak bekerja secara maksimal dapat mempengaruhi kinerja dan kualitas produk. Kinerja karyawan yang tidak maksimal menjadikan hambatan untuk Bake Addict dalam proses bisnisnya. Jika kesalahan terus berlanjut dan berdampak pada produk yang diterima konsumen maka reputasi Bake Addict akan menjadi buruk.

2. Permasalahan pemasok

Segala bentuk kerjasama pastinya akan muncul masalah, baik dalam skala besar maupun kecil, termasuk dengan masalah pemasok misalnya, keterlambatan pengiriman bahan baku atau kurangnya pasokan yang sudah dipesan sehingga mengganggu kegiatan operasional.

3. Munculnya pesaing baru dan inovasi produk dari pesaing

Bisnis kuliner adalah suatu bidang bisnis yang mudah ditiru oleh siapapun. Hal ini mengakibatkan pangsa pasar menjadi berkurang sehingga perlu adanya strategi guna mengatasi dampak yang diberikan pesaing baru terhadap pasar yang kita miliki sekarang.

4. Kurangnya pengalaman bisnis

Pendiri dan pemilik Bake Addict belum memiliki pengalaman berbisnis dibidang *cookies*, sehingga perlu memperluas pengetahuan dan wawasan lebih lanjut.

Antisipasi resiko usaha perlu direncanakan agar risiko-risiko dapat diatasi dengan efektif dan efisien. Tujuan dari antisipasi risiko adalah untuk memformulasikan strategi apa yang cocok dilakukan untuk meminimalisir risiko yang ada.

Berikut merupakan rencana untuk mengantisipasi risiko usaha:

1. Kualitas sumber daya manusia

Dalam mengatasi masalah sumber daya manusia, manajer akan melakukan berbagai pengendalian seperti mengupayakan lingkungan kerja yang nyaman dan menyenangkan, *training* secara berkala di bagian *pastry* setiap 6 bulan sekali, *monitoring* untuk standar operasi kerja guna menjaga konsistensi para karyawan, dan menetapkan standar operasi kerja bagi tiap-tiap bagian sesuai dengan kontrak kerja.

2. Permasalahan pemasok

Dalam mengatasi resiko masalah pemasok, dapat dilakukan dengan mengadakan perjanjian secara tertulis saat melakukan transaksi sehingga apabila ada keterlambatan, barang rusak ataupun barang yang dipesan kurang maka pemasok harus membayarkan sejumlah kompensasi yang telah disepakati bersama. Selain itu nota pembelian dan daftar barang yang dibeli akan direkapitulasi untuk diarsipkan. Antisipasi ini diharapkan akan meminimalisir tindak kecurangan baik dari pemasok maupun dari karyawan. Bake Addict tidak hanya bergantung pada 1 pemasok, tetapi Bake Addict juga bekerjasama dengan pemasok lainnya.

3. Munculnya pesaing baru dan inovasi produk dari pesaing

Dalam mengatasi resiko pesaing baru dan inovasi produk pesaing, Bake Addict akan terus meningkatkan kualitas produk dengan melakukan diferensiasi produk dengan memunculkan menu baru minimal 5 bulan 1 kali, aktif dalam mengikuti promosi hari-hari besar, dan melakukan *feedback* kepada pelanggan untuk menilai produk yang dibuat oleh Bake Addict apakah sesuai dengan selera konsumen atau tidak.

4. Kurangnya pengalaman bisnis

Dalam mengatasi resiko kurangnya pengalaman bisnis pendiri sekaligus pemilik Bake Addict dapat diatasi dengan mengikuti berbagai seminar, pelatihan, maupun *workshop* bisnis, terutama yang berhubungan dengan *pastry*. Konsep dan wawasan baru yang didapatkan dapat diterapkan dalam pengelolaan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Website

Pengertian Kukis

(<https://id.wikipedia.org/wiki/Kukis>)

Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman pada Tahun 2016

<http://www.kemenperin.go.id>

Books

David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage*

Approach, Concepts, and Cases, Edisi 16, Pearson Education.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi Ke-15, Global

Edition, United States: Pearson Education.

Kotler, Philip., Gary Armstrong (2017), *Principles of Marketing*, Edisi 17, Global Edition,

Pearson Education.

Suparyanto dan Rosad (2015), *Manajemen Pemasaran*, Bogor: In Media.