

**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA KAFE *BOOK & GELATO*
DI TANJUNG DUREN, JAKARTA BARAT**

Koresyana

73160256

**Program Studi Administrasi Bisnis
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

ABSTRAK

Koresyana / 73160256 / 2020 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Kafe Book & Gelato di Tanjung Duren, Jakarta Barat / Pembimbing : Brastoro, Drs, M.M. Kafe Book & gelato adalah usaha yang bergerak di bidang kuliner terutama es krim gelato menggunakan bahan natural. Menawarkan konsep perpustakaan mini, dimana pelanggan dapat membaca buku sambil menikmati es krim gelato yang ditawarkan. Kafe Book & Gelato didirikan di Jalan Tanjung Duren Barat Raya No. 360B, RT.7/RW.3, Tanjung Duren Utara, Grogol petamburan, Jakarta Barat. Kafe Book & Gelato dapat dihubungi di Bookgelato@gmail.com atau 085697088856.

Visi Kafe Book & Gelato adalah Menjadikan kafe Book & Gelato sebagai kafe yang menyediakan berbagai jenis es krim gelato yang digemari oleh para penikmat es krim gelato dan menyediakan berbagai jenis buku yang dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat dengan tetap menjaga kualitas pelayanan dan citarasa produk dari kafe Book & Gelato. Strategi Pemasaran kafe Book & Gelato yaitu melalui promosi sosial media, banner dan juga food blogger. Dalam perhitungan proyeksi keuangan, angka penjualan dari tahun 2021 hingga 2025 selalu berada di atas *Break Even Point* (BEP). Perhitungan *Net Present Value* menunjukkan angka positif yaitu Rp. 2.649.182.954 dengan Internal Rate of Return sebesar 11%. Perhitungan Payback Period kafe Book & Gelato juga memenuhi kelayakan usaha yaitu 4 tahun 5 bulan 5 hari sehingga bisnis ini layak dijalankan.

Kata kunci : gelato

ABSTRACT

Koresyana / 73160256/2020 / Business Plan for Establishing a Book & Gelato Cafe Business in Tanjung Duren, West Jakarta / Supervisor: Brastoro, Drs, M.M. Book & gelato cafe is a business that is engaged in the culinary field, especially ice cream gelato using natural ingredients. Offering a mini library concept, where customers can read books while enjoying the gelato ice cream offered. Book & Gelato cafe was established on Jalan Tanjung Duren Barat Raya No. 360B, RT.7 / RW.3, Tanjung Duren Utara, Grogol petamburan, West Jakarta. Book & Gelato cafes can be contacted at Bookgelato@gmail.com or 085697088856.

Vision of Book & Gelato Cafe is to make Book & Gelato cafe as a cafe that provides various types of gelato ice cream that are favored by gelato ice cream lovers and provides various types of books that can be enjoyed by all people while maintaining the quality of service and product flavors of the cafe Book & Gelato. The Book & Gelato cafe marketing strategy is through promotion of social media, banners and also food bloggers. In calculating financial projections, sales figures from 2021 to 2025 are always above the Break Even Point (BEP). Net Present Value calculation shows a positive number that is Rp. 2,649,182,954 with an Internal Rate of Return of 11%. Calculation of Payback Period for Book & Gelato cafes also meets the business feasibility of 4 years 5 months 5 days so that the business is feasible to run.

Keywords: gelato

PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Gelato menjadi cemilan yang cocok disaat cuaca yang sedang panas khususnya di daerah sub tropis seperti Indonesia. juga dengan gaya hidup masyarakat perkotaan saat ini, Tua atau muda, pria atau wanita di semua kalangan menggemari berbagai macam rasa es krim berbeda dan lebih lembut halus dan padat dengan es krim pada umumnya.

Seperti yang kita ketahui bahwa Indonesia merupakan negara dengan iklim sub tropis sehingga banyak berbagai jenis dan aroma buah dan rasa yang beragam. Indonesia memiliki berbagai jenis buah dari Sabang – Merauke sehingga membuat para penikmat es krim *gelato* memiliki banyak pilihan untuk menikmati es krim favorit mereka. Es krim merupakan cemilan yang digemari oleh masyarakat dari berbagai kalangan masyarakat.

Saat ini masyarakat cenderung sudah dipengaruhi oleh perubahan zaman dimana masyarakat lebih cenderung mengandalkan *gadget* dan internet untuk keperluan sehari – hari mereka. khususnya dalam membaca suatu buku maupun jurnal yang diperlukan untuk membuat tugas maupun hanya sekedar untuk menghabiskan waktu membaca berbagai buku. sebelum adanya *gadget* dan internet masyarakat lebih banyak membaca dengan menggunakan buku. Namun dengan adanya *E-Book* (buku digital) masyarakat lebih memilih membaca dengan menggunakan gadgetnya. meskipun demikian masih banyak masyarakat yang membeli buku untuk dibaca secara langsung tanpa harus menggunakan gadget yang dapat merusak mata karena tulisan yang kecil, mata yang mudah lelah karena terlalu lama melihat layar *gadget*.

Melihat kondisi Seperti itu membuat penuliss mempunyai ide untuk membuat kedai *gelato* dengan nama Kafe *Book & Gelato* yang dimana memiliki harga yang cukup terjangkau serta adanya perpustakaan kecil dimana masyarakat dapat menikmati buku yang disediakan dan juga menikmati berbagai macam rasa *gelato* menggunakan berbagai jenis buah yang hanya ada di Indonesia dan juga berbagai macam buah yang ada di Indonesia. ide ini berasal dari penulis yang melihat peluang bahwa masih jarang kafe yang memiliki konsep es krim *gelato* dan dipadukan dengan perpustakaan kecil. Dimana pelanggan dapat menikmati berbagai macam rasa *gelato* sambil membaca berbagai buku yang disediakan. Pelanggan juga dapat berkumpul bersama dengan teman maupun dengan keluarga, maupun untuk urusan bisnis.

dapat diketahui bahwa pertumbuhan ekonomi di DKI Jakarta dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2019 mengalami peningkatan dan juga penurunan, pada tahun 2015 dan tahun 2016 tingkat pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta merupakan yang paling rendah yaitu sebesar 5,88 % , pada Tahun 2017 mengalami kenaikan yang cukup tinggi sebesar 6,22% dari yang tahun sebelumnya sebesar 5,88% dan tahun 2019 menjadi tahun dengan peningkatan ekonomi yang paling tinggi yaitu sebesar 6,23% dari tahun sebelumnya yang hanya 6,17%.

Dari sisi produksi pertumbuhan tertinggi dicapai oleh lapangan usaha jasa keuangan sebesar 5 persen dan dari sisi pengeluaran pertumbuhan tertinggi dicapai oleh komponen ekspor sebesar 35,19 persen. Dan pada tahun 2019 didominasi oleh tiga lapangan usaha utama yakni perdagangan besar dan eceran; reparasi mobil dan sepeda motor yang memberi kontribusi sebesar 16,95 persen, industri pengolahan sebesar 12,53 persen dan konstruksi 11,78 persen.

B. Visi dan Misi Perusahaan

Visi Kafe *Book & Gelato* “Menjadikan kafe *Book & Gelato* sebagai kafe yang menyediakan berbagai jenis es krim *gelato* yang digemari oleh para penikmat es krim *gelato* dan menyediakan berbagai jenis buku yang dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat dengan tetap menjaga kualitas pelayanan dan citarasa produk dari kafe *Book & Gelato*.”

Misi dari kafe *Book & Gelato* adalah :

- a. Menyediakan es krim *gelato* yang berkualitas
- b. Mengutamakan pelayanan dan kepuasan konsumen dalam hal rasa dan kenyamanan.
- c. Meningkatkan minat membaca masyarakat Indonesia dengan menyediakan buku – buku yang berkualitas dan terbaik.

C. Besarnya Peluang Bisnis

Besarnya peluang bisnis sangat menentukan keberlangsungan hidup suatu bisnis. Peluang bisnis yang besar akan membuat bisnis memiliki kemampuan untuk berkembang dan mencapai target yang ingin dicapai. beberapa hal harus diperhatikan juga dari segi kualitas produk, perilaku konsumen dan kreativitas serta inovasi dalam produk agar dapat terlihat berbeda dari para pesaing.

Penulis memilih kedai *gelato* dengan harga yang cukup terjangkau dan memfokuskan penjualan dengan konsep perpustakaan mini. Karena melihat saat ini minat membaca masyarakat Indonesia khususnya Jakarta masih sangat rendah. menurut UNESCO menyebutkan Indonesia urutan kedua dari bawah soal literasi dunia, artinya minat baca sangat rendah. Menurut data UNESCO, minat baca masyarakat Indonesia sangat memprihatinkan, hanya 0,001%. Artinya, dari 1,000 orang Indonesia, cuma 1 orang yang rajin membaca. Riset berbeda bertajuk *World's Most Literate Nations Ranked* yang dilakukan oleh Central Connecticut State University pada Maret 2016 lalu, Indonesia dinyatakan menduduki peringkat ke-60 dari 61 negara soal minat membaca, persis berada di bawah Thailand (59) dan di atas Botswana (61). Padahal, dari segi penilaian infrastruktur untuk mendukung membaca, peringkat Indonesia berada di atas negara-negara Eropa.

Menurut data dari Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia diatas dapat diketahui bahwa saat ini masyarakat Indonesia merupakan negara dengan

minat membaca urutan kedua dari bawah, dikarenakan informasi ini dapat dilihat bahwa perkembangan membaca masyarakat Indonesia sangat rendah karena itu masih besar peluang yang bisa diambil oleh penulis dalam membuka bidang usaha kedai gelato yang di gabung dengan perpustakaan mini.

Tidak hanya itu hingga tahun 2018 pertumbuhan pasar es krim mencapai 240 juta liter atau rata-rata tumbuh 8,75%. Perkembangan pasar di Indonesia merupakan cerminan dari pertumbuhan pasar di kawasan Asia. Dan, yang menarik dari industri es krim ini, kawasan-kawasan yang dulunya merupakan konsumen terbesar es krim sudah tergeser. menurut data Euromonitor, sekarang ini Eropa dan Amerika bukan lagi konsumen terbesar es krim, namun Asia Pasifik lah yang terbesar. Kawasan Asia Pasifik menguasai pangsa pasar sekitar 30% dari total pasar es krim dunia, sedangkan Amerika menguasai 28%.

Ada beberapa faktor yang membuat kawasan Asia Pasifik dan Asia Tenggara memiliki serapan yang tinggi dalam konsumsi es krim. Faktor mendasar adalah pertumbuhan jumlah penduduk yang diikuti dengan peningkatan daya beli di kawasan ini. Selanjutnya, adalah dukungan cuaca di kawasan Asia yang cenderung panas, sehingga sangat cocok untuk mengonsumsi es krim. Terakhir adalah faktor usia. Pada umumnya es krim disukai oleh kelompok usia muda dan di dua kawasan Asia ini cenderung memiliki proporsi anak muda yang sangat besar. Hal ini berbeda dengan negara-negara maju di Eropa dan Amerika, bahkan Jepang, yang proporsi orang mudanya kian mengecil.. Menurut data Euromonitor, Unilever menguasai sekitar 21%, sedangkan Nestle 14% pangsa pasar es krim dunia.

D. Kebutuhan Dana

Modal awal yang yang diperlukan untuk mendirikan usaha ini berasal dari modal sendiri dikarenakan dari segi pertimbangan dan pengembalian, modal ini merupakan modal yang paling mudah dan terjamin. Berikut adalah rincian dari kebutuhan dana yang dibutuhkan oleh kafe *Book & Gelato*, dimana kas awal sebesar Rp. 35.000.000 dimana diambil dari total gaji karyawan selama satu bulan, perlengkapan sebesar Rp. 57.992.700 selama satu tahun ,peralatan sebesar Rp. 133.597.00 yang mengalami depresiasi setiap tahunnya selama 5 tahun, sewa bangunan sebesar Rp. 170.000.000 pada tahun pertama pembukaan kafe. Dan biaya bahan baku selama satu tahun sebesar Rp. 76.729.200.

RENCANA OPERASIONAL

A. Rencana Alur Produk

Rencana alur produk menggambarkan bagaimana konsumen melakukan pembelian di kafe *Book & Gelato* dari awal hingga selesai. kafe *Book & Gelato* memiliki 2 cara pembelian yaitu makan di tempat dan di bawa pulang dan memiliki alur yang berbeda.

Alur Produk untuk makan ditempat dan dibawa pulang memiliki alur yang hampir sama namun memiliki perbedaan dimana untuk makan di tempat konsumen dapat duduk di bangku yang disediakan oleh kafe, sedangkan untuk di bawa pulang gelato yang dipesan akan di bungkus oleh pelayan dan di bawa pulang oleh konsumen.

B. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Baku

Menurut Jay Heizer dan Barry Render (2015:3) manajemen Operasi merupakan serangkaian aktivitas yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa disemua organisasi. Dimana sebuah proses operasi berperan penting dalam berjalannya kegiatan operasional dalam menghasilkan produk maupun jasa. Proses operasi merupakan proses mengubah *input* menjadi *output* yang kemudian didistribusikan kepada konsumen.

Kafe *Book & Gelato* merupakan usaha yang menjual berbagai macam hidangan gelato yang menggunakan bahan dasar alami dan menggunakan bahan baku yang berasal dari dalam negeri dan juga luar negeri dengan konsep perpustakaan mini sehingga konsumen dapat menikmati berbagai macam jenis rasa gelato yang disediakan sambil membaca buku maupun bersosialisasi dengan teman maupun keluarga.

Proses operasi produk kafe *Book & Gelato* akan terdiri dari tiga bagian dimana terdiri dari Manajer atau pemilik, Produksi dan Penjualan. Manajer atau pemilik melakukan pemesanan bahan baku ke pemasok untuk persediaan bahan baku di kafe *Book & Gelato* untuk menentukan bahan baku yang dipesan bisa melalui data persediaan bahan baku yang diserahkan oleh bagian produksi atau staff produksi.

Di bagian Produksi yang diisi oleh staff produksi, bertanggung jawab atas pencatatan bahan baku dan juga pengolahannya. Bahan baku yang sudah dipesan manajer akan sampai ke bagian produksi dan setelah itu harus diolah sesuai prosedur yang telah ditetapkan, seperti misalnya menyediakan bahan baku yang telah disiapkan untuk mengelola gelato yang akan dibuat menjadi gelatonya maupun campuran didalam gelatonya. Serta menyediakan berbagai macam topping yang bisa digunakan untuk tambahan.

Bagian penjualan bertugas untuk berinteraksi langsung dengan konsumen dan berusaha melakukan penjualan. Mulai dari melayani konsumen kafe *Book & Gelato*, baik untuk makan ditempat maupun *take away* sesuai dengan SOP yang telah ditentukan oleh pemilik. Bagian penjualan sangat membutuhkan komunikasi intense dengan bagian produksi demi memenuhi permintaan konsumen kafe *Book & Gelato*.

C. Rencana Kebutuhan Teknologi

Pada perkembangan teknologi yang sangat cepat ini, akan sangat bermanfaat bagi bisnis jika menggunakan peralatan dengan teknologi terupdate dalam rangka meningkatkan aktivitas operasional dan juga efisiensi serta meningkatkan fasilitas demi kenyamanan para pengunjung kafe *Book & Gelato*.

Teknologi yang digunakan oleh kafe *Book & Gelato* yaitu, Mesin pembuat es krim yang menunjang proses produksi kafe *Book & Gelato*, Ice cream Showcase dan freezer yang digunakan untuk menyimpan gelato yang sudah di buat sehingga tetap menjaga kualitas yang ada. Kafe *Book & Gelato* melakukan pemasaran melalui internet yang dapat membantu perusahaan untuk mengurangi biaya pemasaran. Terakhir kafe *Book & Gelato* menggunakan Google Sheet untuk menyimpan laporan keuangan sehingga mudah diakses dimana saja.

STRATEGI BISNIS

A. Marketing Mix

Marketing mix adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan secara terus- menerus untuk mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran. *Marketing mix* adalah suatu strategi *marketing* yang menjelaskan bagaimana cara menjual suatu produk dengan se-efektif mungkin sehingga sesuai dengan sasaran dan target. Marketing Mix yang digunakan oleh kafe *Book & Gelato* adalah 4P yang terdiri dari *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi).

B. Rencana Organisasi

Struktur organisasi kafe *Book & Gelato* dimana pemilik dari kafe *Book & Gelato* menduduki tingkat teratas dengan merangkup pekerjaan manajer, administrasi, dan juga keuangan untuk tahun pertama. Nantinya setelah bisnis stabil akan dilakukan perekrutan untuk jabatan manajer, untuk sementara owner akan merangkapnya sehingga segala informasi dan pelaporan dari dapur dan juga area yang nantinya juga merangkap sebagai kasir akan terpusat langsung ke owner.

Kafe *Book & Gelato* adalah perusahaan perseorangan yang memperkerjakan 7 orang karyawan karena bisnis ini masih tergolong dalam perusahaan start-up dimana harus dapat meminimalisirkan jumlah pengeluaran yang ada, terutama pengeluaran untuk tenaga kerja. Kafe *Book & Gelato* memberlakukan sistem shifting, dimana setiap karyawan memiliki satu hari libur dalam seminggu. Dimana menggunakan waktu kerja part time yaitu 8 jam sehari dimana setiap shiftnya membutuhkan 3 karyawan, serta waktu istirahat 1 jam setiap karyawan secara bergantian dengan setiap karyawan, bekerja dengan 2 shift yaitu pukul 09:00 hingga pukul 17: 00 dan shift kedua pada pukul 15:00 sampai pukul 23:00.

C. Rencana Keuangan

Analisis kelayakan usaha membantu kafe *Book & Gelato* memberikan perhitungan tentang kelayakan dari bisnis yang akan dijalankan atau sedang dijalankan, menggunakan perhitungan dari *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Break Even Point* (BEP) dan *Profitability Index* (PI) untuk melihat kelayakan suatu usaha. Berdasarkan analisis kelayakan usaha melalui metode *Break Even Point* (BEP), dan juga *Payback Period* (PP). *Book & Gelato* dinyatakan layak karena hasil penjualan kafe *Book & Gelato* lebih besar dari titik impas, nilai NPV yang juga berada diatas nol (0), dan juga periode pengambilan investasi selama 4 tahun 5 bulan 5 hari

D. Pengendalian Resiko

Setiap usaha yang dijalankan akan memiliki resiko yang harus dihadapi kedepannya begitu juga dengan kafe *Book & Gelato* dalam menjalankan usaha akan memiliki resiko yang harus dihadapi dari lingkungan sekitar perusahaan. Berikut merupakan resiko yang dimiliki oleh kafe *Book & Gelato* dalam menjalankan usaha:

1. Ancaman untuk mempertahankan kualitas produk
2. Ancaman terhadap ketersediaan bahan baku
3. Masa kadaluwarsa bahan baku yang terbatas
4. Sampah – sampah dari limbah produksi perusahaan
5. Tren yang selalu berubah
6. Ketidakmampuan karyawan dalam memuaskan keinginan konsumen.

Dengan adanya resiko yang ada pemilik berusaha melakukan antisipasi resiko pemilik sehingga tidak mempengaruhi jalannya operasional perusahaan. Untuk mengantisipasi resiko usaha yang beragam , maka kafe *Book & Gelato* melakukan antisipasi – antisipasi yang dapat dilakukan untuk mencegah resiko yang ada. Berikut merupakan antisipasi yang dilakukan kafe *Book & Gelato*: Menjaga kualitas gelato yang disediakan dengan selalu melakukan *quality control* secara terus menerus.

1. Menetapkan citarasa gelato yang disediakan sehingga tidak mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan.
2. Menjaga ketersediaan bahan baku dengan membeli bahan baku yang sudah mulai habis tepat waktu sesuai dengan musim buah yang ada di Indonesia.
3. Mengontrol kualitas bahan baku dengan selalu mengecek tanggal kadaluwarsa, kesegaran bahan baku dan penyimpanan bahan baku.

4. Menjaga hubungan yang baik dengan masyarakat atau lingkungan sekitar dengan tidak membuang sampah – sampah sisa produksi sembarangan.
5. Melakukan inovasi terhadap menu – menu gelato yang disediakan setiap saat.
6. Melakukan pelatihan kepada karyawan secara berkala sehingga dapat melayani konsumen dengan baik dan sesuai dengan standar yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Buku Teks

- David, Fred R, Forest R (2013), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Pearson Education.
- Dessler, Gary (2013), *Human Resource Management*, Edisi 13, Global Edition, Pearson Education.
- Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials* , Edisi 10, Global Edition, Pearson Education.
- Gitman Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), *Principle of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, Pearson Education.
- Heizer, Jay, Barry Render (2014), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 11, Global Edition, Pearson Education.
- Kotler, Philips, Gary Armstrong (2014), *Principles of marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education
- Kotler, Philips, Kevin Lane Keller (2012), *Marketing Management*, Edisi 14, Global Edition, Pearson Education.
- Shimp, Terrence A dan J. Craig Andrews (2013), *Integrated Marketing Communication: Advertising, Promotion, and other aspects*, Edisi 9, International Edition, South Western: Cengage Learning.
- Robbins, Stepen P., Mary Coulter (2016), *Management*, Edisi 13, New York: Pearson Education Limited.

Website dan Lain – Lain

Kementerian Informasi Indonesia data minat membaca masyarakat Indonesia, diakses

Januari 2020 https://www.kominfo.go.id/content/detail/10862/teknologi-masyarakat-indonesia-malas-baca-tapi-cerewet-di-medsos/0/sorotan_media,

Potensi Bisnis Es Krim Di Indonesia menurut survey marketeers

<https://marketeers.com/lezatnya-potensi-pasar-es-krim-indonesia/> Diakses Januari 2020

Pangsa pasar bisnis makanan dan minuman di Indonesia menurut Kemenperin Indonesia

<https://kemenperin.go.id/artikel/18465/Industri-Makanan-dan-Minuman-Masih-Jadi-Andalan>, di akses februari 2020

Data pertumbuhan Ekonomi DKI Jakarta tahun 2013 – 2019 menurut Data Pusat Statistika

<https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/pertumbuhan-ekonomi-dki-jakarta-2013-2019-1558680905> di akses April 2020

Gaji UMR Jakarta dari tahun 2001 hingga 2020 menurut Peraturan Pemerintahan No. 78 tahun

2015. <http://www.gajiumr.com/umr-jakarta/> diakses April 2020

Undang – Undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM. UU20Tahun2008UMKM.pdf

diakses pada februari 2020

Peraturan Pemerintahan Nomor 46 Tahun 2013 tentang Pajak Penghasilan,. PP Nomor 46

Tahun 2013.pdf diakses pada Juni 2020.