RENCANA PENDIRIAN BISNIS CAFE WEDANG JAHE "HANGATE" DI BANDAR LAMPUNG, LAMPUNG

Galih Probo Santoso (galihps04@gmail.com)
Elisabeth Vita Mutiarawati, Dra, M.M.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jakarta

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

ABSTRACT

Today's culinary industry has a very significant development in Indonesia, especially in the field of beverages. Cafe Hangate is a new player in the beverage business that follows its rapid development and the large variety of new beverage product innovations on the market.

Ginger is a product that can no longer be underestimated and not as a commodity product but a product of high quality and has many benefits in it. In Cafe Hangate's business plan, firstly have to look at various key factors of emerging market in terms of product requirement, desired innovation, and financial capability. If based on the key factors are met and already said to be feasible, then business planning will go into aspects of marketing planning, organization, operations, human resources, and financial planning.

The research method used is descriptive qualitative analysis method whose main purpose describe something and usually characteristic or function. Analysis of the calculations used to analyze such as Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), Profitability Index (PI), and Internal Rate of Return (IRR).

The object studied is Cafe Hangate's business, with the aim of knowing feasibility studies and making comprehensive business plans so that the established goals can be achieved and can contribute to the community. Cafe Hangate in its development will be a place where consumers can enjoy the ginger wedang that is rich in health benefits with a variety of unique, interesting, and additional flavor mix variants for more benefit.

In addition, Cafe Hangate also provides complementary food to add to the atmosphere of warmth that consumers get. With the calculation of market potential, Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), Profitability Index (PI), and Internal Rate of Return (IRR) is feasible then Cafe Hangate is also expected to become a sustainable business in the future.This business planning is assumed to Period of 5 years (2018-2022). In determining the planning of Cafe Hangate also conduct an analysis of the external and internal environment and create a strategy 5 Porter, TOWS Matrix. In addition, the production process and human resources welfare will also be one of the most important things in the performance of our company's business activities.

Keywords: Innovation of Beverage Products, Feasibility Study, Business Planning, TOWS Matrix, 5-Porter Forces

Thesis Session Examination: April 18, 2017

Thesis Advisor: Elisabeth Vita Mutiarawati, Dra, M.M

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

ABSTRAK

Industri kuliner dewasa ini mengalami perkembangan yang sangat signifikan di Indonesia, khususnya pada bidang minuman. Cafe Hangate adalah pemain baru di bidang bisnis minuman yang mengikuti perkembangannya yang begitu cepat dan banyaknya berbagai macam inovasi produk minuman baru di pasaran.

Jahe merupakan produk yang tidak lagi dapat dipandang sebelah mata dan bukan sebagai produk komoditas melainkan sebuah produk yang berkualitas tinggi dan mempunyai berbagai manfaat didalamnya. Dalam perencanaan bisnis Cafe Hangate, terlebih dahulu harus melihat berbagai macam faktor-faktor kunci dari pasar yang sedang berkembang dalam hal kebutuhan produk, inovasi yang diinginkan, dan kemampuan keuangan. Apabila berdasarkan faktor-faktor kunci sudah terpenuhi dan sudah dikatakan layak, maka perencanaan bisnis akan masuk kedalam aspek perencanaan pemasaran, organisasi, operasi, sumber daya manusia, dan perencanaan keuangan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif yang tujuan utamanya menggambarkan sesuatu dan biasanya karakteristik atau fungsi. Analisis perhitungan-perhitungan yang digunakan untuk menganalisis seperti *Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), Profitability Index (PI), dan Internal Rate of Return (IRR).*

Objek yang diteliti adalah usaha Cafe Hangate, dengan tujuan mengetahui studi kelayakan dan membuat perencanaan bisnis yang komperehensif sehingga tujuan yang sudah ditetapkan dapat tercapai dan dapat memberikan kontribusi bagi masyarakat. Cafe Hangate pada perkembangannya akan menjadi sebuah tempat dimana para konsumen dapat menikmati wedang jahe yang kaya akan manfaat kesehatan dengan berbagai macam varian campuran rasa yang unik, menarik, dan memberikan tambahan untuk lebih bermanfaat.

Selain itu, Cafe Hangate juga menyediakan makanan pelengkap untuk menambah suasana kehangatan yang didapatkan konsumen. Dengan perhitungan potensi pasar, *Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), Profitability Index (PI), dan Internal Rate of Return (IRR)* yang layak maka Cafe Hangate diharapkan juga menjadi bisnis yang *sustainable* kedepannya. Perencanaan usaha ini diasumsikan untuk jangka waktu 5 tahun (2018-2022). Dalam menentukan perencanaan Cafe Hangate juga melakukan analisis lingkungan eksternal maupun internal dan membuat strategi 5 Porter, TOWS Matriks. Selain itu, proses produksi dan kesejahteraan sumber daya manusia juga akan menjadi salah satu hal terpenting dalam kinerja kegiatan bisnis perusahaan kami.

Kata kunci : Inovasi Produk Minuman, Studi Kelayakan, Perencanaan Bisnis, TOWS Matriks, 5-Porter Forces

Ujian Sidang Skripsi : 18 April 2017
Dosen Pembimbing Skripsi : Elisabeth Vita Mutiarawati, Dra, M.M.

© Hak Cipta Milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
1. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak seluruh atau sebagian karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Gedung Utama Lt. 2 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 1 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 3 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 4 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 5 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 6 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 7 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 8 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 9 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 10 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 11 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 12 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 13 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 14 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 15 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 16 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 17 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 18 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 19 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 20 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 21 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 22 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 23 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 24 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Gedung Utama Lt. 25 Jl. Pintu Besar Selatan No. 157 Jakarta Kota 11230 Telp. (021) 3453288 Fax. (021) 3453288
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri kuliner merupakan salah satu industri yang paling dinamis dan perkembangannya yang sangat pesat, termasuk di Indonesia. Para pelaku usaha di bidang kuliner semakin bertambah dengan variasi produk yang semakin kreatif, beragam, inovatif dan unik. Hampir di setiap sudut lokasi selalu ada tempat usaha kuliner dari yang kecil dan sederhana sampai yang besar dan mewah. Baik dipinggir jalan, perumahan, tempat wisata, perkantoran, pusat pendidikan, penginapan dan tentunya pusat perbelanjaan selalu dipenuhi oleh tempat kuliner, counter, booth, cafe, restoran dan semacamnya.

Kecenderungan masyarakat untuk membeli dan mengonsumsi makanan-minuman unik dan inovatif pun semakin meningkat dan menjadi tren tersendiri terutama di kalangan anak muda. Selain itu, budaya dalam berbisnis saat ini untuk berkolega paling tepat dilakukan pada cafe maupun tempat yang nyaman serta nikmat untuk bersantai sambil menikmati makanan maupun minuman sampingan tersebut. Pada awalnya, tempat bersantai yang paling digemari adalah penyedia minuman yang menawarkan berbagai produk berbahan dasar kopi. Namun, seiring dengan perkembangan zaman mulai muncul bervariasi minuman berbahan dasar teh dan susu yang sekarang juga sangat digemari oleh sebagian besar orang. Saat ini, untuk minuman berbahan dasar jahe pun masih sangat jarang yang inovatif karena hanya dalam beberapa varian seperti susu jahe, bandrek, maupun sekuteng.

METODE PENELITIAN

A. Penelitian ini dilakukan awal mula dengan pengamatan pada beberapa penjual wedang jahe dengan produk-produk yang berbeda seperti bandrek, sekuteng, maupun wedang jahe pinang muda. Dari pengamatan tersebut terlihat cukup banyak masyarakat yang menyukai maupun mengkonsumsi jahe tiap harinya. Dengan demikian penulis berniat untuk mengembangkan inovasi baru melalui jahe dari berbagai macam varian. Penulis mengumpulkan data perencanaan pembukaan cafe wedang jahe melalui :
   1. Beberapa penjual wedang jahe yang paling diminati disekitar tempat tinggal penulis, dengan cara wawancara bagaimana manfaat yang diperoleh dari jahe, apa yang membuat konsumen suka mengkosumsi jahe, dan bagaimana cara jahe dibuat, serta berapa keuntungan yang didapat dalam menjual wedang jahe, dengan berbagai wawancara dan data yang didapatkan, selanjutnya penulis menganalisis keunggulan maupun manfaat dalam menjual produk jahe tersebut.
   2. Selanjutnya perkembangan bisnis tersebut diteliti penulis untuk mengetahui produk-produk sejenis yang menjadi favorit di luar negeri melalui internet.
   3. Melalui internet juga penulis memperoleh inspirasi dan inovasi dalam perencanaan produk yang lebih mengikuti zaman.

B. Teknik pengumpulan data yang dipergunakan tersebut dalam penelitian penulis yaitu:
   1. Wawancara yang merupakan pengumpulan data dengan tanya jawab dengan beberapa pengusaha wedang jahe. Wawancara dilakukan dengan memperoleh data yang bersifat langsung.

2. Studi Pustaka dilakukan dengan pengumpulan data dan informasi melalui kegiatan kepustakaan untuk membaca buku-buku, jurnal, penelitian terdahulu dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan.
3. Kuesioner dilakukan dengan memberikan daftar pertanyaan yang mencakup semua minat dan motivasi konsumen pada cafe-cafe populer yang sudah ada.

C. Jenis dan Sumber Data:
1. Primer: Data diperoleh dari responden pengusaha di lokasi penelitian dengan wawancara langsung, dan wawancara serta kuesioner beberapa *sample* konsumen.
2. Sekunder: Data statistik dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Lampung serta sumber lainnya.

D. Motode Analisis Data:
Metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah dengan menggunakan metode kuantitatif yang disertai deskriptif berdasarkan data informatif dari responden (hasil wawancara dan kuisioner), selain itu juga digunakan metode Competitive Profile Matrix sebagai alat ukur pesaing yang sudah ada sebelumnya untuk menjadi lebih unggul dan untuk menganalisis Metode Strategi SO, ST, WO, WT maupun 5 Kekuatan Bersaing Porter.

E. Untuk mengukur variabel-variabel dan tingkat hubungan pengaruh antara variabel yang satu dengan yang lain, maka dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah populasi masyarakat lampung dengan menggunakan teknik pengambilan *sample* secara acak berstrata melalui metode survey, kuesioner, dan wawancara pada konsumen setia beberapa cafe yang popular dan dianggap menjadi calon pesaing penulis. Obyek yang diteliti adalah alasan dan motivasi konsumen mengapa mau menjadi pelanggan setia cafe tersebut. Sebagai perusahaan baru yang akan memasuki pasar, perusahaan harus mampu mempunyai keunggulan tertentu dari pesaing, untuk itu dalam menganalisa pesaing sejenis ada beberapa cara yang dapat dilakukan dan diperhatikan dengan analisis *SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).* Untuk menganalisa pesaing tersebut penulis melakukan penelitian terhadap konsumen pesaing menggunakan Analisa *Competitive Profile Matrix*.

F. Berdasarkan data yang terkumpul maka penelitian yang ada merupakan penelitian kuantitatif. Setelah semua data terkumpul maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisa data dengan menggunakan penghitungan atau uji statistik.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Populasi dalam suatu penelitian merupakan sekumpulan objek yang dapat dijadikan sumber penelitian yang berbentuk benda-benda, manusia ataupun peristiwa yang terjadi sebagai objek atau sasaran penelitian. Dibawah ini merupakan populasi

Jumlah Penduduk Provinsi Lampung Menurut Kabupaten/Kota,Jenis Kelamin,dan rasio jenis kelamin 2014

Kabupaten / Kota		Penduduk/ *Population*			Rasio Jenis/Kelamin
		Laki-laki	Perempuan	Jumlah	
(1)		(2)	(3)	(4)	(5)
01.	Lampung Barat	154 414	135 974	290 388	113,56
02.	Tanggamus	295 869	271 303	567 172	109,05
03.	Lampung Selatan	494 080	467 817	961 897	105,61
04.	Lampung Timur	511 079	487 641	998 720	104,81
05.	Lampung Tengah	625 215	601 970	1227 185	103,86
06.	Lampung Utara	306 501	296 226	602 727	103,47
07.	Way Kanan	220 719	207 378	428 097	106,43
08.	Tulang Bawang	219 504	204 206	423 710	107,49
09.	Pesawaran	217 184	204 313	421 497	106,30
10.	Pringsewu	196 408	186 693	383 101	105,20
11.	Mesuji	101 705	92 577	194 282	109,86
12.	Tulang Bawang Barat	134 611	127 705	262 316	105,41
13.	Pesisir Barat	77 897	70 515	148 412	110,47
71.	Bandar Lampung	484 215	476 480	960 695	101,62
72.	Metro	78 078	77 914	155 992	100,21
	Lampung	4 117 479	3 908 712	8 026 191	105,34

Sumber : https://lampung.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/12

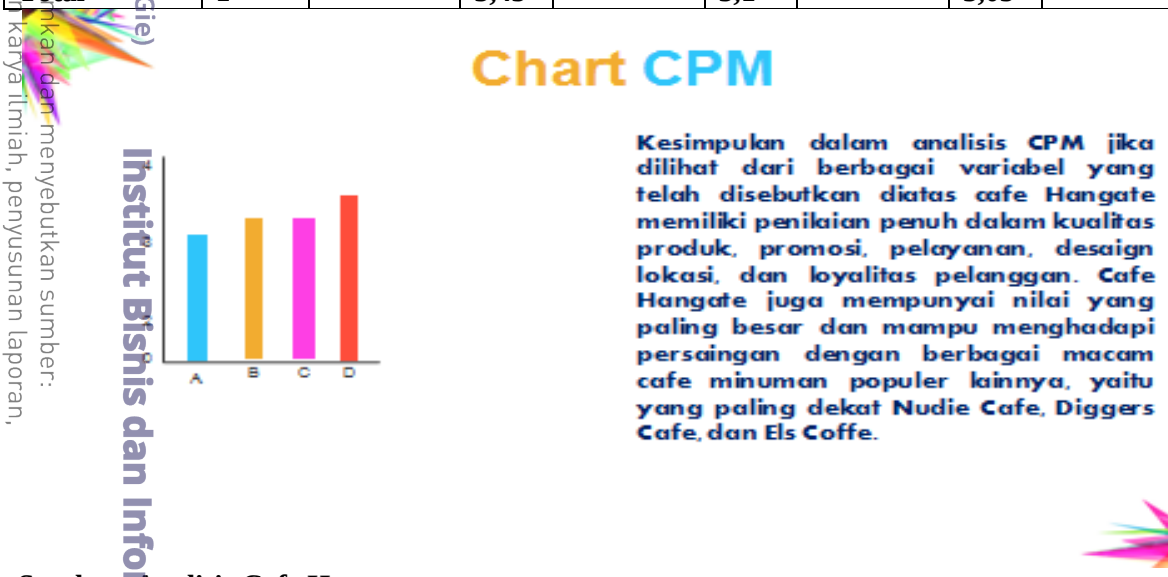
Berdasarkan informasi yang didapat dari internet mengenai jumlah penduduk di provinsi Lampung pada tabel 2.3 diatas, didapat bahwa jumlah penduduk wilayah provinsi Lampung pada tahun terakhir sensus 2014 adalah sekitar 8.026.191 jiwa. Hal ini menunjukkan bahwa Lampung memiliki potensi yang cukup besar untuk membuka usaha. Potensi pasar ini juga terbilang baik untuk cafe Hangate karena dengan penduduk sebanyak itu, semua aktivitas perkuliahan, perbelanjaan, kuliner, maupun berlibur hampir sebagian besar terpusat pada kota Bandar Lampung. Seluruh hal tersebut menjadi pendorong yang kuat bahwa usaha cafe Hangate memiliki prospek dan pasar yang baik.

Selanjutnya, dengan melakukan wawancara dan penyebaran kuesioner melalui media sosial pada beberapa *sample* konsumen setia cafe-cafe popular di lampung, untuk mengukur persepsi responden digunakan angka penelitian skala 1 sampai 4, yaitu:

1. Sangat Baik (SB) dengan *score* 4.
2. Baik (B) dengan *score* 3.
3. Kurang Baik (KB) dengan *score* 2.
4. Tidak Baik (TB) dengan *score* 1.

B. Dari rata-rata hasil tersebut didapatkan *Competitive Profile Matrix* berikut ini,

Faktor Penentu Keberhasilan	Bobot	Hangate		Nudie Cafe		Diggers Cafe		Els Coffe	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
Kualitas Produk	0,2	4	0,8	4	0,8	2	0,4	4	0,8
Promosi	0,05	4	0,2	2	0,1	4	0,2	3	0,15
Daya Saing Harga	0,1	2	0,2	1	0,1	3	0,3	3	0,3
Pelayanan	0,15	4	0,6	3	0,45	4	0,6	2	0,3
Design Lokasi	0,1	4	0,4	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Lokasi	0,15	3	0,45	4	0,6	4	0,6	4	0,6
Loyalitas Pelanggan	0,15	4	0,6	3	0,45	3	0,45	3	0,45
Fasilitas	0,1	2	0,2	3	0,3	2	0,2	2	0,2
Total	**1**		**3,45**		**3,1**		**3,05**		**3,1**



Sumber: Analisis Cafe Hangate

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun, termasuk Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Dari analisis CPM diatas dapat bermanfaat dalam menentukan Segmentasi, Strategi SO, ST, WO, WT, maupun 5 Kekuatan Bersaing Porter yang dapat mendongkrak strategi promosi produk-produk cafe Hangate pada perencanaan pemasaran seperti penggambaran berikut ini.

Sumber: Perencanaan Pemasaran Cafe Hangate

Sumber: *Timeline* Cafe Hangate

C. Setelah melakukan studi kelayakan bisnis pada cafe Hangate yang merupakan sebuah bisnis kuliner dalam bentuk cafe dengan menyediakan berbagai macam minuman berbahan baku utama jahe selama *timeline* 5tahun ini, hasil penilaian kelayakan investasi menunjukkan bahwa perusahaan layak untuk dijalankan karena nilai NPV positif selama 5 tahun sebesar Rp. 849.753.949. Hasil NPV positif ini menunjukkan hasil investasi lebih besar dari tingkat pengembalian yang diminta.

Kwik Kian Gie School of Business
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* under yaitu sebesar 2,30731 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu (PI>1) dan analisis *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 22,5517% lebih dari 6,50% (*weight average of capital*) yang ditetapkan oleh Bank Indonesia ditambah dengan inflasi. Bisnis, cafe wedang jahe ini juga mampu memperoleh investasi awalnya kembali dalam kurun waktu 2 tahun, 2bulan, 24hari.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis industri yang dilakukan oleh penulis, bisnis kuliner dalam bentuk cafe memiliki peluang yang baik. Peningkatan jumlah penduduk di Provinsi Lampung dari tahun ke tahun menyebabkan peningkatan kebutuhan konsumsi masyarakat yang disertai dengan perubahan pola hidup karena perkembangan yang pesat dari segala aspek pada era globalisasi. Peningkatan kebutuhan konsumsi ini menyebabkan peningkatan dalam permintaan konsumsi sehingga mempengaruhi variasi konsumsi kuliner. Bisnis ini juga memiliki potensi keuntungan yang besar dan jangka panjang karena masih sedikitnya pesaing dengan ceruk pasar sejenis di Indonesia. Bisnis tersebut juga mempunyai banyak manfaat yang dibutuhkan konsumen dalam hal kesehatan maupun solusi relaksasi yang baik untuk menghilangkan kepenatan dan sangat baik untuk bermitra bisnis.

B. SARAN

Peningkatan pengembangan kreatifitas dan inovasi produk-produk cafe Hangate untuk dapat lebih banyak memberikan manfaat kepada konsumen atas adanya produk-produk temuan baru tersebut dalam hal manfaat kesehatan maupun sensasi rasa yang ditawarkan. Selain itu, harus adanya pengembangan teknologi modern untuk dapat memaksimalkan hasil akan produk-produk Cafe Hangate dan dapat memberikan produk berkualitas tinggi yang baik untuk membangun branding, prestige, dan loyalitas konsumen yang tinggi. Selanjutnya, pelatihan profesionalitas sumber daya manusia yang perlu ditingkatkan untuk meningkatkan mutu layanan kepada konsumen atas jasa yang ditawarkan agar dapat selalu tersampaikan semaksimal mungkin.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
©Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Terimakasih penulis ucapkan atas jasa-jasa yang telah diberikan oleh:

1. Ibu Elisabeth Vita Mutiarawati, Dra, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing, memberi saran, memberi pemahaman, memberi arahan dan masukan kepada penulis dalam menyusun rencana bisnis ini, serta menyediakan waktunya sehingga penulis dapat menyelesaikan rencana bisnis dengan baik.
2. Kedua orangtua penulis yaitu Bapak Jumanto S.P. dan Ibu Endang Wahyu Wigo Sejati, serta adik kandung penulis yaitu saudara Bayu Sukmo Mancolo Putro yang selalu memberikan doa, dukungan moril dan materiil, dan dukungan semangat serta motivasi kepada penulis selama penulis hidup dan berkarya.
3. Ibu Rita Eka Setyaningsih, SE, M.M. dan Bapak Liaw Bun Fa, Drs, SE, M.M. selaku dosen penguji yang telah menguji hasil karya akhir penulis dalam bentuk perencanaan bisnis dan memberikan penulis kelulusan, serta banyak wawasan atas perbaikan yang harus dilakukan penulis.
4. Semua saudara, sahabat, dan teman-teman yang telah memberikan banyak dukungan maupun motivasi penulis selama ini.
5. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak Cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

DAFTAR PUSTAKA

David, Fred R. (2011), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Case*, Edisi 14, United States: Pearson

Dewi Hanggraeni (2012), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

D.Agus Harjito dan Martono (2012), *Manajemen Keuangan*, Edisi Ke-2 Depok, Ekonisia.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2010), *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi Ke-12, Jilid 1, Jakarta : Erlangga.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), *Principles Of Marketing*, Edisi 14, Global Edition, New Jersey: Pearson.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2012), *Marketing Management*, Edisi 14, United States: Pearson.

Mankiw, Gregory N. (2012), *Principles of Economics*, Edisi 6, Canada : South Western Cengage Learning

Nickels, William G. et.al (2008), *Understanding Business*, Edisi 8, New York : Mc Graw Hill

Saiman, Leonardus (2015), *Kewirausahaan*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat

© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie