

RESUME

RENCANA PENDIRIAN BISNIS *BOARD GAME CAFE*

“BREAK CUP CAFE”

DI GROGOL, JAKARTA BARAT

Oleh :

Nama : Albert Fernando

NIM : 74130219

RESUME RENCANA BISNIS

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA 2017

© 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



ABSTRAK

Albert Fernando/74130219/Rencana Bisnis Board Game Café “Break Cup Café” di Grogol, Jakarta Barat/Pembimbing: Bernadine, Dra., M.Com.

Break Cup Café didirikan dengan merespon berkembangnya tren berkumpul diantara kelompok-kelompok masyarakat di Indonesia. Investasi awal untuk Break Cup Café sebesar 773.617.891 rupiah.

Break Cup Café menjual makanan-makanan dengan cita rasa khas nusantara dan juga menyediakan jasa penyewaan bermain board game dengan biaya yang terjangkau. Visi Break Cup Café adalah “Becoming the biggest and the best Board Game Café with Indonesian Cuisine by prioritizing the customer comfortability and satisfaction.” Break Cup Café juga memiliki misi-misi untuk mewujudkan visi.

Break Cup Café memiliki 2 alur kerja, pengadaan dan operasi. Pengadaan bahan baku dimulai dengan meminta harga kepada supplier, membandingkan harga lalu memesan bahan baku. Jika spesifikasinya salah maka akan diretur kepada supplier yang bersangkutan.. Alur operasi dimulai dengan menerima order dari konsumen, diproses dan diserahkan kembali kepada customer, karyawan lainnya ada yang menerima order berupa board game yang ingin dimainkan, kemudian setelah semua proses berakhir diakhiri dengan kasir yang memberikan nota pembayaran.

Segmentasi pasar yang dituju oleh Break Cup Cafe adalah remaja laki-laki maupun perempuan kalangan menengah ke atas yang memiliki gaya hidup modern. Break Cup Cafe menawarkan makanan dan minuman serta board games berkualitas yang memiliki harga lebih murah dibanding cafe-cafe lainnya.

Break Cup Café memiliki 1 manager, 3 cook, 2 game master, 3 customer service dan 1 cashier yang memiliki shift yang dapat mengisi seluruh jam kerja dari jam 10 pagi sampai 10 malam. Setiap karyawan selain manager mendapatkan makanan untuk sehari-hari dari dapur Break Cup Café.

Analisis keuangan selama 5 tahun menunjukkan penjualan setiap tahun berada di atas nilai Break Even Point. Net Present Value sebesar 145.434.554,15 atau di atas 0 rupiah, Internal Rate of Return sebesar 24,343%, yaitu di atas biaya modal sebesar 16,5%, Payback Period Break Cup Café adalah 4 tahun 3 bulan 27 hari, yang berada di bawah 5 tahun, dan Profitability Index bernilai 1,18 dimana seharusnya berada lebih dari 1. Maka dari seluruh analisis, bisnis ini layak untuk dijalankan.

Break Cup Café memiliki beberapa risiko, diantaranya adalah bahan baku yang dapat rusak, risiko sewa bangunan, risiko kerusakan board game yang tersedia akibat dimainkan, dan risiko sumber daya manusia terutama game master dan cook. Cara untuk mengatasinya adalah menyimpan bahan baku ke dalam freezer terutama ikan yang cepat rusak, kemudian memprediksi jumlah bahan baku yang diperlukan, risiko sewa bangunan dengan membuat kontrak sewa selama lima tahun langsung dengan memperhatikan semua pasal-pasal yang terdapat didalam kontrak, risiko board game rusak adalah dengan memberikan denda Rp50.000,- bagi yang merusak, dan risiko SDM adalah dengan membuat kontrak kerja dan menyediakan lingkungan yang nyaman bagi mereka.

ABSTRACT

Albert Fernando / 74130219 / Business Plan Board Game Café "Break Cup Café" in Grogol, West Jakarta / Advisor: Bernadine, Dra., M.Com.

Break Cup Café was established by responding to the growing trend of gathering among the community groups in Indonesia. The initial investment for Break Cup Café amounted to 773.617.891 rupiah.

Break Cup Café sells food with a distinctive taste of the archipelago and also provides rental services to play board games at an affordable cost. The Break Cup Café Vision is "Becoming the biggest and the best board game café with Indonesian Cuisine by prioritizing the customer comfortability and satisfaction." with the missions to realize the vision.

Break Cup Café has 2 workflow, procurement and operations. Procurement of raw materials begins by asking prices to suppliers, comparing prices and ordering raw materials. If the specification is false then it will be returned to the supplier concerned. The operation flow begins by receiving orders from consumers, processed and handed back to the customer, other employees there who receive the order of board game to play, then after all the process ends with a cashier provide a note of payment.

Market segmentation targeted by Break Cup Cafe is teenage boys and women among the middle to top who have a modern lifestyle. Break Cup Cafe offers food and beverages as well as quality board games that are priced cheaper than other cafes.

Break Cup Café has 1 manager, 3 cook, 2 master game, 3 customer service and 1 cashier which has shift which can fill all working hours from 10 am to 10 pm. Every employee other than the manager gets food for the day from the Break Cup Café kitchen.

Financial analysis for 5 years shows sales every year is above the Break Even Point value. Net Present Value of 145.434.554,15 or above 0 rupiah, Internal Rate of Return of 24,343%, above the cost of capital of 16,5%, Payback Period Break Cup Café is 4 years 3 months 27 days, which is in Under 5 years, and Profitability Index worth 1,18 where it should be more than 1. So from all analysis, this business is feasible to run.

Break Cup Café has several risks, among which are the raw materials that can be damaged, the risk of rental buildings, the risk of board game damage available due to play, and the risk of human resources, especially master games and cook. The way to overcome this is to store the raw materials into the freezer, especially the fast-damaged fish, then predict the amount of raw materials required, the risk of leasing the building by making a lease contract for five years directly with attention to all the articles contained in the contract, Is to impose a fine of Rp50.000, - for the damaging, and risk of human resources is to make the contract work and provide a comfortable environment for them.





Pendahuluan

Nama *board game cafe* yang akan didirikan adalah *Break Cup Cafe* yang terletak di Jalan Dokter Muwardi Raya No. 38, Grogol, Jakarta Barat yang memiliki beberapa akun sosial seperti *Instagram, Facebook, Twitter*, dan ada *e-mail*.

Break Cup Café menjual makanan-makanan dengan cita rasa khas nusantara dan juga menyediakan jasa penyewaan bermain board game dengan biaya yang terjangkau. Visi *Break Cup Café* adalah “*Becoming the biggest and the best Board Game Café with Indonesian Cuisine by prioritizing the customer comfortability and satisfaction.*” *Break Cup Café* juga memiliki misi-misi untuk mewujudkan visi.

Break Cup Cafe memiliki kebutuhan modal sebesar 773.617.891 rupiah, yang digunakan untuk peralatan sebesar 106.244.200 rupiah, renovasi ruko 80.000.000 rupiah, sewa ruko 100.000.000 rupiah, bahan baku 178.340.691 rupiah, perlengkapan 39.033.000 rupiah, kas pada bank 330.000.000 rupiah, dan cadangan kas 20.000.000 rupiah.

Rencana Produk dan Pemasaran

Produk yang ditawarkan oleh *Break Cup Cafe* adalah makanan-makanan dengan cita rasa khas nusantara seperti pempek, burgo, rujak mie, telur gulung, teh, kopi, dan juga menyediakan jasa penyewaan *board game* yang dapat dimainkan bersama teman-teman. Pelanggan yang menjadi target utama *Break Cup Cafe* adalah pria dan wanita yang berdomisili di Kota Jakarta, dengan target pelajar, mahasiswa, dan karyawan. Namun tidak tertutup kemungkinan jika konsumen diluar target usaha yang telah ditetapkan.

Pesaing langsung yang perlu dihadapi oleh *Break Cup Cafe* adalah Bogem Jakarta dan Golem Board Game yang memiliki kesamaan dalam jasa penyewaan yaitu penyewaan *board game*, konsep yang mirip hanya memiliki perbedaan pada penjualan makanan dan minumannya saja yaitu *Break Cup Cafe* menawarkan makanan dan minuman dengan cita rasa khas nusantara sementara pesaing menawarkan makanan dan minuman yang bernuansa cita rasa barat.

Terdapat beberapa strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan merek dan produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, *Break Cup Cafe* memiliki beberapa strategi pemasaran, yaitu membagikan brosur ke daerah sekitar Grogol, melalui media sosial seperti *Facebook, Twitter*, dan *Instagram*, mengundang *food blogger* untuk datang dan mempromosikan produk *Break Cup Cafe*.

Rencana Sumber Daya Manusia

Kebutuhan sumber daya manusia *Break Cup Cafe* adalah berjumlah 10 orang, dengan 1 orang sebagai manajer, 3 orang sebagai Cook, 1 orang sebagai cashier, 3 orang sebagai customer service, dan 2 orang sebagai Game Master, semua karyawan akan memiliki shift yang bergantian sehingga dapat memenuhi seluruh jam kerja *Break Cup Café* yaitu jam 10 pagi sampai 10 malam.

Kompensasi yang diberikan kepada manajer adalah 10.000.000/bulan, cook sebesar 5.000.000 rupiah, game master sebesar 5.000.000 rupiah, customer service sebesar 4.000.000 rupiah, dan cashier sebesar 3.500.000 rupiah.

Rencana Keuangan

Perkiraan performa laporan laba rugi selama 5 tahun ke depan yaitu dari tahun 2017 - 2021, *Break Cup Cafe* menghasilkan laba yang meningkat setiap tahunnya. Dilihat dari performa laporan arus kas, arus kas akhir selalu bernilai positif dan juga meningkat setiap tahunnya. Sedangkan hasil dari perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan

investasi adalah layak dengan menghasilkan NPV sebesar Rp. 145.434.554,15 dengan menggunakan tingkat suku bunga deposito sebesar 16,50%. Nilai IRR yang didapat dari hasil perhitungan adalah sebesar 24,343% dimana nilai tersebut lebih besar dari pada Rate of Return yang diharapkan yaitu sebesar 16,50%. Selain itu, diketahui periode pengembalian investasi adalah selama 4 tahun 3 bulan 27 hari, serta Profitability Index bernilai 1,18 dimana seharusnya berada lebih dari 1. Dari hasil perhitungan-perhitungan di atas maka dapat disimpulkan bahwa Break Cup Cafe adalah investasi yang layak untuk dijalankan.

Kesimpulan

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan, maka kelayakan Break Cup Cafe dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis *Break Even Point* (BEP), dapat disimpulkan bahwa Break Cup Cafe merupakan bisnis yang layak dijalankan. Hal ini dikarenakan jumlah penjualan Break Cup Cafe selalu lebih besar dibanding dengan nilai BEP.
2. Melalui perhitungan *Net Present Value*, Break Cup Cafe dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai dari NPV positif, yakni sebesar Rp. 145.434.554,15.
3. Berdasarkan perhitungan *Internal Rate of Return* Break Cup Cafe mendapatkan nilai 24,343%. IRR ini lebih besar dibandingkan tingkat *return* yang diharapkan, yakni sebesar 16,50%. Maka berdasarkan perhitungan IRR, Break Cup Cafe dikatakan layak untuk dijalankan.
4. Perhitungan *Payback Period* pada Break Cup Cafe menghasilkan jangka waktu pengembalian investasi usaha ini adalah selama 4 tahun 3 bulan dan 27 hari. Jangka waktu tersebut lebih kecil dari umur investasi sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.
5. Perhitungan *Profitability Index* pada Break Cup Cafe bernilai 1,18. PI ini lebih besar dibandingkan dengan batas bawah yaitu 1. Maka berdasarkan perhitungan PI, Break Cup Cafe dikatakan layak untuk dijalankan.

Berdasarkan metode analisis kelayakan usaha tersebut, dapat disimpulkan bahwa Break Cup Cafe memenuhi segala aspek dari analisis kelayakan usaha. Oleh karena itu, Break Cup Cafe dapat dikatakan layak untuk dijalankan

Ucapan Terima Kasih

Selama penyusunan rencana bisnis ini, terdapat banyak pihak yang telah membantu penulis dalam memberikan dukungan secara moril berupa pengarahan, bimbingan, masukan dan motivasi, serta dukungan secara materiil. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Bernadine, Dra., M.Com. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam proses penyelesaian rencana bisnis ini.
2. Seluruh jajaran staff rektorat dan dosen dari Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie atas semua ilmu, saran, dan motivasi yang telah diberikan.
3. Papa, Mama, Koko, dan Adik yang telah senantiasa memberikan dukungan dan doa kepada penulis sampai saat ini, serta seluruh keluarga besar penulis yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
4. Mama yang telah membantu memberikan informasi tentang makanan-makanan yang akan dijual Break Cup Cafe.
5. Teman-teman seperjuangan dari Jambi, Andre Krisnanto, Kevin Hendryanto, Ricky Gunajie, Christian, dan Didi Supriyadi yang sudah menjadi sahabat terbaik layaknya sebuah keluarga kecil bagi penulis, atas seluruh dukungan dan doa dalam proses penulisan rencana bisnis ini.





6. Seluruh teman seperjuangan, khususnya jurusan Administrasi Bisnis yang telah mendukung dan membantu penulis selama proses kuliah dan dalam menyelesaikan rencana bisnis ini.
7. Keluarga Besar Senat Mahasiswa 2014/2015 (Stella Vania Octora, Winarta Andy Wijaya, Denny, Diana, Donny, Rendy, Patricia, Angelica, Lidia, Hendri, Oscar, Septine, Dinda, Pandu, dan Farazita) atas segala dukungannya.
8. Keluarga Besar Senat Mahasiswa 2015/2016 (Cindy Triagnes Angela, Randy Lesmana, Diana, Farazita, Cindy, Cathy, Yoseph, Andrea, Kevin, Alvina, David, Ria, Sandra, Eric, Juwita, Seyla, Gerry, dan Edo) atas segala dukungannya.
9. Badan Perwakilan Mahasiswa (BPM) serta seluruh UKM, selaku Keluarga Besar Organisasi Mahasiswa Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, periode 2014/2015, serta periode 2015/2016 yang telah memberikan banyak pelajaran berharga dan mewarnai kehidupan penulis selama 2 tahun ini.
10. Pihak – pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan rencana bisnis ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Daftar Pustaka

- Barry Render dan Jay Heizer (2015), Operation Management, Edisi Ke-11, New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Chad Gitman dan Lawrence Zutter (2012), Principles of Managerial Finance, Edisi Ke-13, New Jersey: Pearson Education, Inc.
- David, Fred R. (2012), Strategic Management Concepts and Cases, Edisi Ke-12, United States : Pearson Prentice Hall
- Goldberg dan Palladini (2011), Managing Risk and Creating Value With Microfinance, Edisi Ke-1, United States: The World Bank.
- Husnan Suad dan Suwarsono (2014), Studi Kelayakan Proyek, Edisi Ke-13, Yogyakarta, UPP-AMP YKPN.
- Kasmir (2013), Analisis Laporan Keuangan, Edisi Ke-14, Jakarta: PT Kharisma Putra Utama.
- Kelana Said dan Wijaya Chandra (2015), FINON, Edisi Pertama, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler dan Keller (2009), Marketing Management , Edisi Ke-13, New Jersey : Pearson Education, Inc.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), Principles of Marketing, Edisi Ke-14, New Jersey : Pearson Education, Inc.
- Umar Husein (1998), Manajemen Risiko Bisnis, Edisi Pertama, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.



Website

- Bentuk – bentuk usaha, www.legalakses.com (diakses Oktober 2016)
- Definisi Masyarakat ekonomi ASEAN, www.gajimu.com (diakses Oktober 2016)
- Persentase Distribusi Produk Domestik Bruto Industri Makanan dan Minuman, www.bps.go.id (diakses Oktober 2016)
- Syarat pembuatan Tanda Daftar Perusahaan dan Surat Ijin Usaha Perdagangan, www.jakarta.go.id (diakses Oktober 2016)
- Jumlah Perusahaan Industri Makanan dan Minuman Menurut Provinsi, www.bps.go.id (diakses Oktober 2016)
- Harga *Board Game* dan tempat pembelian, www.tokoboardgame.com (diakses Oktober 2016)
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, www.bi.go.id (diakses Oktober 2016)
- Ukuran Takaran untuk memasak, www.artikelduniawanita.com (diakses November 2016)
- Penyusutan menurut Pajak, www.keuanganism.com (diakses November 2016)
- Pembelian Peralatan Kayu, www.asikfurniture.com (diakses Oktober 2016)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.