



## BAB I

### PENDAHULUAN

Minuman merupakan kebutuhan pangan bagi masyarakat perkotaan, saat ini begitu banyaknya counter minuman yang bermuculan di kota besar baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Kelas menengah keatas biasanya memiliki kecenderungan ingin mengkonsumsi minuman yang baik untuk tubuh mereka salah satunya dengan meminum- minuman dari teh. Minuman dengan berbahan dasar teh biasanya diyakini masyarakat lebih baik untuk kesehatan tubuh dan juga dengan rasa yang lezat dapat membuat masyarakat senang mengkonsumsi minuman berbahan dasar teh.

Kondisi masyarakat seperti ini tentu saja menjadi peluang bagi Booster Tea, yang memilih teh sebagai bahan dasar minuman yang dijual oleh Booster Tea. Di zaman yang serba cepat ini banyak orang tidak mau bersusah payah untuk meminum banyak obat-obatan dan makan makanan yang tidak merusak tubuh, disamping rasanya yang tidak lezat, harganya yang mahal pun menjadi suatu acuan kenapa hanya sedikit orang yang mengkonsumsi makanan dan minuman sehat.

Booster Tea mengerti dan memahami kemauan yang diinginkan oleh masyarakat, karena itu Booster Tea menciptakan produk dan dengan bahan dasar teh yang tidak merusak tubuh. Dengan meningkatnya minat masyarakat akan kebutuhan dan kesehatan tubuh, membuat peluang bisnis di bidang penjualan minuman masih terbuka lebar.

#### A. Nama dan Alamat Perusahaan

Nama perusahaan diartikan sebagai suatu merek dari perusahaan tersebut.

Oleh karena itu merek merupakan salah satu aset terpenting untuk menarik

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBIKKG (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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



konsumen. Pemilihan merek harus sedemikian rupa agar menarik dan mampu menyampaikan identitas dari produk yang ditawarkan.

Counter minuman dengan nama "Booster Tea" merupakan nama yang dibuat berdasarkan hasil pemikiran sendiri untuk menghasilkan nama yang khas dan mudah diingat oleh orang-orang. Booster Tea dipilih sebagai nama atau *brand* yang akan dipakai oleh penulis untuk membuka *counter* makanan ini, karena Booster Tea mencerminkan nama yang mencerminkan produk yang dijual serta mudah diingat oleh konsumen.

Menurut Kotler dan Keller (2012:263) merek adalah

"nama, istilah, tanda, simbol atau rancangan, atau kombinasi dari semuanya, yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi barang atau jasa dari suatu penjual atau kelompok penjual untuk membedakannya dari produk atau jasa pesaing."

Selain merek faktor lain yang tak kalah penting dalam pendirian suatu usaha adalah lokasi bisnis.

Menurut Sulyanto (2010;134) lokasi bisnis adalah

"Lokasi dimana bisnis akan dijalankan, baik lokasi untuk lahan pabrik maupun lokasi untuk perkantoran".

Pemilihan lokasi bisnis mempunyai pengaruh yang besar terhadap biaya operasional dan biaya investasi. penentuan lokasi bisnis yang salah akan menimbulkan beban tak terbatas bagi perusahaan.

Berdasarkan hal-hal tersebut, maka penulis merencanakan nama "Booster Tea" sebagai nama mereknya, dan lokasi usaha akan dipilih berlokasi di *Food Plaza* Pantai Indah Kapuk adalah sebuah *food court* yang terletak di Jl. Outer Ring Road Pantai Indah Kapuk, Jakarta Utara. Untuk mempermudah dan memperlancar



kegiatan komunikasi dengan konsumen, Booster Tea memiliki saluran komunikasi.

① Pertama, bisa melalui jaringan telepon, dimana konsumen dapat menelepon ke nomor (+62) 81510199573 atau dapat mengirim email ke Boostertea@gmail.com.

Kedua jaringan komunikasi ini diharapkan dapat menunjang interaksi yang tak terputus antara Booster Tea dan konsumen, sehingga terjadinya *repeat order* di masa yang akan datang.

Pemilihan daerah Pantai Indah Kapuk sebagai lokasi bisnis karena daerah ini adalah daerah yang ramai dan terus berkembang. Sampai saat ini pengembangan yang dilakukan oleh pihak Pantai Indah Kapuk masih terus berlanjut, baik itu perumahan, perkantoran, pergudangan, dan pusat perbelanjaan. Saat ini di Pantai Indah Kapuk telah terdapat perumahan padat penduduk, rumah sakit, sekolah, pasar tradisional, pasar swalayan, bank-bank, dan perkantoran.

Sebagai satu kawasan yang terintegrasi antara perumahan, perkantoran dan pergudangan bisa dibayangkan berapa ramainya kawasan ini dan kemudahan akses jalan keluar masuk tol dari Pantai Indah Kapuk menambah daya tarik tersendiri untuk wilayah ini.

Sebagai kawasan yang padat penduduknya membuat banyak warga dan karyawan yang berlokasi di daerah sekitar kawasan Pantai Indah Kapuk akan pergi mencari makan di luar rumah, seperti ke restoran dan *food court* itulah yang membuat *food court* pik akan menjadi lahan bisnis yang sesuai untuk Booster Tea karena setiap orang yang makan akan membutuhkan minum.

## B. Nama dan alamat Pemilik Perusahaan

Nama dari pemilik usaha Booster Tea adalah Marshall, yang bertempat tinggal di Kelapa Gading, Jakarta Utara, Indonesia. selain itu untuk mempermudah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (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.



komunikasi yang bersifat pertukaran data, marshall0293@gmail.com adalah alamat email yang dapat digunakan.

### C. Bidang Usaha

Bidang usaha yang dijalankan oleh pemilik bergerak di bidang industri minuman, dimana minuman yang disediakan merupakan minuman yang telah disesuaikan oleh kemauan dan keinginan masyarakat.

Booster Tea merupakan sebuah *counter* yang menawarkan aneka jenis minuman dengan bahan dasar teh. Booster Tea juga menyediakan berbagai macam *topping* yang dapat dipilih sesuai dengan keinginan dari konsumen sendiri. Berbeda dari counter minuman yang lain, seluruh produk yang dijual Booster Tea menggunakan bahan yang sehat dan alami.

Diharapkan produk dari Booster Tea dapat menjadi pelepas dahaga dan menjadi minuman yang digemari oleh konsumen. Terutama konsumen yang ingin memiliki pola hidup yang sehat, dengan rasa yang enak dan bahan-bahan yang alami. customer tidak perlu takut untuk meminum minuman yang dijual oleh Booster Tea.

Selain dari produk minuman yang ditawarkan kepada konsumen, satu hal yang sangat penting adalah kualitas layanan yang diberikan kepada konsumen. Untuk menjaga kualitas layanan agar selalu baik dan prima, dalam pengoperasiannya para karyawan akan didukung dengan pelatihan dasar yang dibimbing langsung oleh pemilik perusahaan secara intensi. Hal ini dikarenakan kualitas layanan merupakan hal yang mutlak dalam suatu bisnis, tanpa kualitas layanan dan servis yang memadai, konsumen akan merasa kecewa sehingga

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



mengakibatkan konsumen tidak akan kembali lagi dan *image* perusahaan akan menurun.

#### D. Kebutuhan Dana

Modal dana yang dikeluarkan untuk membangun bisnis seperti Booster Tea ini merupakan 100% modal dari pemilik, dan kepemilikannya sepenuhnya dipegang oleh pemilik. Investasi awal yang diperlukan untuk pengembangan usaha Booster Tea adalah sebesar Rp. 160.000.000, dana tersebut akan di gunakan untuk sewa tempat selama 1 tahun sebesar Rp. 36.000.000, untuk pembelian peralatan Rp 7.141.000 dan perlengkapan Rp 26.292.000 serta pembelian bahan baku Rp 86.205.000 dan kas sebesar Rp. 11.248.000. Biaya secara lengkap dapat dilihat di bawah ini.

Tabel 1.1  
Investasi Awal Booster Tea

Keterangan	Jumlah
Sewa Tempat	36.000.000
Peralatan	7.141.000
Bahan Baku	82.880.816
Perlengkapan	22.730.000
Kas	11.248.184
Total Biaya	160.000.000

Sumber : Booster Tea

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBIKKG (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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.