

# RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA

“ *NEED CAKE* ”

DI PANTAI INDAH KAPUK 2 ( PIK 2)

Oleh:

Nama : Ineke Valinia

NIM : 78180332

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat

Memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis

Konsentrasi Bisnis Internasional



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**JAKARTA**

**AGUSTUS 2022**

© 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**



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

## PENGESAHAN

### RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA

“ *NEED CAKE* ”

### DI PANTAI INDAH KAPUK 2 ( PIK 2)

**Diajukan Oleh**

**Nama : Ineke Valinia**

**NIM : 78180332**

Jakarta, 15 July 2022

**Disetujui Oleh :**

**Pembimbing**



**(Brastoro, S.E.,M.M )**

**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**JAKARTA**

**AGUSTUS 2022**

**© 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**



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karunianya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan perencanaan bisnis dengan judul Need Cake dengan baik dan tepat waktu. Perencanaan bisnis ini dibuat dalam rangka memenuhi syarat kelulusan untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis dengan program Studi Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah memberikan bimbingan, bantuan, motivasi, semangat, dan dukungan selama penulisan rencana bisnis ini berlangsung. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Brastoro, S.E.,M.M selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, masukan untuk membimbing dan membantu penulis dengan baik, sabar, dan teliti dalam proses pembuatan bab demi bab untuk perencanaan bisnis ini.
2. Ibu Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis.
3. Untuk seluruh dosen Kwik Kian Gie yang telah memberikan wawasan dan memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis sedari awal semester hingga akhir pendidikan terakhir Strata 1.
4. Kepada papa, mama, cici, koko dan seluruh keluarga besar penulis yang telah mendukung dan membantu penulis untuk menyelesaikan rencana bisnis ini.
5. Kepada Cathlin, Adrian, Briant Brasali, Junio Montero, Triardo, Bryan Djon, Danish dan Edo Fernando selaku sahabat penulis selama perkuliahan maupun di luar perkuliahan yang selalu membantu penulis dari awal semester, memberikan semangat, motivasi, selalu membawa canda tawa dalam pembuatan bisnis.
6. Dan kepada pihak - pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis dalam proses pencarian informasi dan penyelesaian perencanaan bisnis.



Dengan kerendahan hati, penulis menyadari adanya kekurangan dalam rencana bisnis ini. Penulis mengarapkan diberikannya saran dan kritik yang membangun untuk perencanaan bisnis ini. Jika ada hal-hal yang kurang berkenan selama proses pembuatan rencana bisnis ini baik di sengaja ataupun tidak di sengaja, penulis mohon maaf.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih atas perhatiannya.

Jakarta, Juli 2022

Ineke Valinia

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.

## DAFTAR ISI

PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	v
ABSTRAK .....	xii
BAB I .....	1
1.1 Ide Bisnis .....	1
1.2 Gambaran usaha .....	3
1.3 Tujuan usaha .....	5
1.4 Besarnya Peluang Usaha .....	6
1.5 Kebutuhan Dana .....	8
BAB II .....	10
2.1 Data Perusahaan .....	10
2.2 Biodata Pemilik Usaha .....	10
2.3 Jenis dan Ukuran Usaha .....	11
BAB III .....	15
3.1 Tren dan Pertumbuhan Industri .....	15
3.2 Analisis Pesaing .....	16
3.3 Analisis PESTEL .....	17
3.4 Analisis Pesaing .....	21
3.5 Analisis Faktor – faktor kunci sukses ( <i>Competitive Profile Matrix / CPM</i> ) .....	25
3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal ( <i>SWOT</i> ) .....	27
BAB IV .....	37
4.1 Produk yang dihasilkan .....	37
4.2 Gambaran Pasar .....	42
4.3 Target Pasar Yang Dituju .....	45
4.4 Strategi pemasaran .....	47
4.5 Saluran distribusi .....	49
BAB V .....	53
5.1 Proses Operasi .....	53
5.2 Nama pemasok .....	55
5.3 Deskripsi Rencana Operasi .....	56
5.4 Rencana Alur Produk .....	60
5.5 Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Baku Persediaan .....	61





5.6 Rencana Peralatan Usaha dan Interior .....	62
5.7 Layout Bangunan Usaha .....	64
<b>BAB VI</b> .....	<b>65</b>
6.1 Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja .....	65
6.2 proses rekeutmen dan seleksi tenaga kerja.....	66
6.3 Uraian Kerja .....	68
6.4 Spesifikasi dan kualifikasi jabatan .....	69
6.5 Struktur Organisasi Perusahaan.....	71
6.6 Kompensasi dan Jasa Karyawan .....	72
<b>BAB VII</b> .....	<b>75</b>
7.1. Sumber dan Penggunaan Dana.....	75
7.2. Biaya Pemasaran .....	76
7.3 Biaya Administrasi dan Umum .....	76
7.4 Biaya Tenaga Kerja .....	77
7.5 Biaya Penyusutan Peralatan .....	78
7.6 Biaya Pemeliharaan .....	79
7.7 Biaya Sewa Gedung / Bangunan .....	80
7.8 Biaya Utilitas.....	81
7.9 Biaya Peralatan , Perlengkapan , Bahan Baku Dan Interior .....	82
7.10 Proyeksi Keuangan .....	86
7.11 Proyeksi Laporan Laba Rugi.....	86
7.12 Proyeksi Laporan Arus Kas .....	87
7.13 Proyeksi Neraca.....	88
7.14 Analisis Kelayakan Investasi .....	89
7.15 Analisis Break Event Point (BEP).....	93
<b>BAB VIII</b> .....	<b>95</b>
8.1 Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar.....	95
8.2 Dampak Terhadap Lingkungan.....	97
8.3 Analisis Resiko Usaha .....	97
8.4 Antisipasi Resiko Usaha .....	98
<b>BAB IX</b> .....	<b>100</b>
9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha .....	100
9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha.....	103
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>104</b>
<b>LAMPIRAN</b> .....	<b>106</b>

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 TABEL

Tabel 1.1	Identifikasi PESTEL.....	8
Tabel 2.1	Identifikasi keunggulan dan kelemahan pesaing .....	17
Tabel 2.2	Identifikasi keunggulan dan kelemahan pesaing .....	18
Tabel 3.3	Competitive Profile Matrix Need Cake .....	25
Tabel 3.4	Internal Faktor Analysis Strategy.....	30
Tabel 3.5	Eksternal Faktor <i>Analysis Strategy</i> .....	31
Tabel 3.6	ANALISIS SWOT MATRIX .....	33
Tabel 4.1	Ramalan penjualan tahun 2023 .....	42
Tabel 4.2	Ramalan Penjualan Need Cake Tahun 2023.....	44
Tabel 4.3	Ramalan Penjualan Need Cake Tahun 2023 – 2027 .....	44
Tabel 4.4	Anggaran Penjualan <i>Need Cake</i> Selama 5 Tahun.....	44
Table 5.1	Daftar pemasok <i>Need Cake</i> .....	55
Table 5.2	Rencana Operasi Need Cake.....	59
Table 5.3	Biaya Peralatan Need Cake.....	62
Table 5.4	Biaya Interior Need Cake .....	63
Tabel 6.1	Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja .....	65
Tabel 6.2	Rincian gaji dan THR karyawan Need Cake tahun 2023 .....	73
Tabel 6.3	Proyeksi balas jasa Need Cake tahun 2023 -2027.....	74
Table 7. 1	Proyeksi balas jasa Need Cake tahun 2023 -2027.....	75
Table 7. 2	Biaya Pemasaran Need Cake Tahun 2023 – 2027. ....	76
Table 7. 3	Biaya Administrasi dan Umum <i>Need Cake</i> tahun 2023 .....	77
Table 7. 4	Biaya Administrasi dan Umum Need Cake Tahun 2023 – 2027 .....	77
Table 7. 5	Biaya Administrasi dan Umum <i>Need Cake</i> Tahun 2023 – 2027. ....	78
Table 7. 6	Proyeksi Balas Jasa <i>Need Cake</i> Tahun 2023 – 2027.....	78
Table 7. 7	Biaya Penyusutan Peralatan Need Cake .....	79
Table 7. 8	Biaya Pemeliharaan <i>Need Cake</i> Tahun 2023.....	80
Table 7. 9	Biaya Pemeliharaan <i>Need Cake</i> Tahun 2023-2027 .....	80
Table 7. 10	Biaya sewa dan Renovasi <i>Need Cake</i> tahun 2023 – 2027 .....	81
Table 7. 11	Biaya Utilitas Need Cake Tahun 2023 .....	81
Table 7. 12	Biaya Utilitas <i>Need Cake</i> Tahun 2023 -2027.....	82
Table 7. 13	Biaya Peralatan <i>Need Cake</i> .....	83
Table 7. 14	Biaya Peralatan <i>Need Cake</i> .....	84



Table 7. 15 Biaya Perlengkapan <i>Need Cake</i> Tahun 2023 – 2027 .....	84
Table 7. 16 Biaya Bahan Baku <i>Need Cake</i> Tahun 2023 .....	84
Table 7. 17 Biaya Bahan Baku <i>Need Cake</i> Tahun 2023 -2027 .....	85
Table 7. 18 Biaya Interior <i>Need Cake</i> .....	85
Table 7. 19 Proyeksi Laporan Laba Rugi <i>Need Cake</i> .....	87
Table 7. 20 Proyeksi Laporan Laba Rugi <i>Need Cake</i> .....	88
Table 7. 21 Proyeksi Laporan Neraca <i>Need Cake</i> .....	89
Table 7. 22 Analisis Payback Period .....	90
Table 7. 23 Analisis Net Cash Flow <i>Need Cake</i> .....	91
Table 7. 24 Analisis Net Present Value <i>Need Cake</i> .....	92
Table 7. 25 Analisis Break Even Point <i>Need Cake</i> .....	94
Table 9. 1 Analisis Kelayakan Usaha <i>Need Cake</i> .....	102

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 GAMBAR

Gambar 1. 1	Minat Seiring Waktu.....	2
Gambar 1. 2	Logo Usaha Need Cake.....	5
Gambar 1. 3	Proyeksi Penduduk Jakarta Utara.....	7
Gambar 2. 1	Proyeksi penduduk jakarta Utara.....	12
Gambar 3. 1	Porter’s Five Forces .....	22
Gambar 3.2	SWOT Quadran Need Cake. ....	32
Gambar 4. 1	Daftar Menu <i>Need Cake</i> .....	38
Gambar 4. 2	Daftar Menu Need Cake.....	39
Gambar 4. 3	Daftar Menu Need Cake.....	40
Gambar 4. 4	Daftar Menu <i>Need Cake</i> .....	41
Gambar 5. 1	Layout <i>Need Cake</i> .....	64
Gambar 6. 1	Daftar Upah Minimum Provinsi tahun 2022.....	73

© Hak cipta milik IBIKKG Insitut 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.



## DAFTAR BAGAN

Bagan 5.1	1 Alur Proses Produksi .....	53
Bagan 5.2	2 Alur proses pemesana Need Cake .....	60
Bagan 5.3	3 Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Baku Persediaan .....	61
Bagan 6.1	1 Struktur Organisasi Need Cake .....	72

**© 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Biaya Bahan Baku <i>Need Cake</i> Tahun 2023 .....	106
Lampiran 2 Proyeksi Biaya Bahan Baku <i>Need Cake</i> Tahun 2023-2027 .....	107
Lampiran 3 Kelompok tarif air .....	108
Lampiran 4 Tarif Tenaga Listrik .....	109
Lampiran 5 Hasil Kuisisioner <i>Need Cake</i> .....	110
Lampiran 6 Hasil Tes Plagiarism .....	113

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

## ABSTRAK

Ineke Valinia/ 78180332 / 2022 / Rencana Pendirian Usaha toko kue *Need Cake* di pantai Indah kapuk / Pembimbing Brastoro, S.E.,M.M.

Penulis membuat rencana bisnis sebuah toko kue karena berawal dari kegemaran sekaligus hobynya penulis dalam membuat suatu adonan seperti kue ulang tahun , kue choux dan lain sebagainya , kemudian penulis melihat bisnis kue ulang tahun sudah tidak asing lagi karena kue ini selalu memeriahkan dalam setiap acara.

Penulis memilih nama *Need Cake* karena namanya jarang digunakan dan akan mudah diingat saat seseorang sedang mencari kue , dalam Bahasa Inggris *Need cake* artinya adalah membutuhkan kue jadi diharapkan dengan menggunakan nama tersebut langsung seponatan untuk bisa mengingat toko kue penulis.

Penulis juga membuat analisis pesaing dengan menggunakan Analisis PESTLE, Lima Kekuatan Persaingan Model Porter, Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses, dan Analisis Eksternal & Internal dengan Analisis SWOT. Perencanaan bisnis ini dibuat untuk mengetahui proyeksi persaingan dalam industri kue , *Need Cake* yakin dengan adanya segmentasi pasar, strategi pemasaran, strategi promosi dan diferensiasi , maka dapat bersaing sehat dengan para pesaing-pesaing yang lain.

Penulis juga melakukan rencana produksi dan kebutuhan operasional. Dengan adanya deskripsi rencana produksi dapat mengetahui survei pasar sampai pembukaan toko kue . Serta rencana alur produk dapat mengetahui dari pelanggan datang sampai produk selesai diproduksi. Penulis juga membuat rencana organisasi dan sumber daya manusia sesuai dengan kebutuhan akan tenaga kerja di *Need Cake*.

Selain itu, perencanaan bisnis ini dibuat untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman, segmentasi, dan menghitung nilai kelayakan bisnis *Need Cake*. Dengan nilai Investasi awal sebesar Rp. 1.110.966.860. Berdasarkan dari studi kelayakan, didapatkan payback period dapat dicapai dalam kurun waktu 2 tahun 7 bulan 25 hari, NPV juga lebih besar dari 0, yang berarti NPV positif. Hasil PI *Need Cake* sebesar Rp 2,255404746 lebih besar dari 1,0 , yang berarti PI positif dan usaha layak untuk dijalankan. Penjualan *Need Cake* setiap tahunnya lebih besar dari nilai BEP. Untuk itu dapat dikatakan bisnis layak untuk dijalani. Serta dituliskan juga analisis dampak dan resiko usaha *Need Cake*.

Kata Kunci : Rencana Pendirian Usaha, Toko kue .



## ABSTRACT

*Ineke Valinia/ 78180332 / 2022 / Plans for Establishing a Need Cake shop at Pantai Indah Kapuk / Advisor Brastoro, S.E.,M.M.*

*The author made a business plan for a cake shop because it started from the author's hobby and hobby in making dough such as birthday cakes, choux cakes and so on, then the author saw that the birthday cake business was familiar because this cake always enlivened every event.*

*The author chose the name Need Cake because the name is rarely used and will be easy to remember when someone is looking for a cake, in English Need cake means needing a cake so it is hoped that using the name will be spontaneous to remember the author's cake shop.*

*The author also makes competitor analysis using PESTLE Analysis, Porter's Five Competitive Forces Model, Analysis of Key Success Factors, and External & Internal Analysis with SWOT Analysis. This business plan is made to know the projected competition in the cake industry, Need Cake believes that with market segmentation, marketing strategies, promotion and differentiation strategies, it can compete healthily with other competitors.*

*The author also carries out production plans and operational needs. With the description of the production plan, you can find out the market survey to the opening of a cake shop. As well as product flow plans, you can find out from the customer arriving until the product is finished being produced. The author also makes an organizational plan and human resources according to the need for manpower at Need Cake.*

*In addition, this business plan is made to find out the strengths, weaknesses, opportunities, threats, segmentation, and calculate the feasibility value of Need Cake's business. With an initial investment of Rp. 1,110,966,860. Based on the feasibility study, it is found that the payback period can be achieved within 2 years 7 months 25 days, the NPV is also greater than 0, which means the NPV is positive. Need Cake's PI result is Rp. 2.255404746, which is greater than 1.0, which means the PI is positive and the business is feasible to run. Sales of Need Cake each year are greater than the BEP value. For this reason, it can be said that the business is feasible to run. And also written an analysis of the impact and risk of business Need Cake.*

*Keywords: Business Establishment Plan, Cake Shop*





## BAB I

### PENDAHULUAN

#### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### 1.1 Ide Bisnis

Seluruh masyarakat Indonesia sudah tidak asing lagi dengan kue ulang tahun karena kue ini selalu hadir dalam setiap perayaan dengan berbagai bentuk kue yang tidak pernah absen dari tahun - ketahun yaitu kue ulang tahun , tidak hanya itu kue tingkat ini juga hadir dalam acara – acara yang lainnya , kemudian bisnis kue ulang tahun ini sangat berkembang dengan pesat

Ide bisnis ini berawal dari kegemaran sekaligus hobby penulis dalam membuat suatu adonan seperti kue ulang tahun , *kue choux* dan lain sebagainya , kemudian penulis melihat bisnis kue ulang tahun sudah tidak asing lagi karena kue ini selalu memeriahkan dalam setiap acara dan banyak digemari dari anak – anak hingga orang tua.

Kue ulang tahun juga memiliki rasa yang manis dan enak untuk dinikmati selain itu kue ini juga memiliki tampilan yang cantik dan menarik yang membuat seseorang terpesona , kemudian kue ulang tahun bisa di *design* sesuai keinginan calon pembeli . peluang bisnis kue ulang tahun sangat menjanjikan di banding dengan kue yang lainnya , sekali menjual kue ulang tahun ini bisa mendapatkan keuntungan yang sangat tinggi , maka terlintas dipikiran penulis untuk membuat toko kue yang bernama *Need Cake* .

*Need Cake* bisa di bilang seperti kedai *dessert* yang menjual kue ulang tahun dan juga menyediakan fasilitas tempat untuk para pelanggan agar bisa menikmati variasi hidangan kue yang tersedia ditempat kami , kemudian toko kue kami

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.



menggunakan konsep *design* yang elegant dengan nuansa putih dan coklat yang menjadi ciri khas toko *Need Cake* .

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

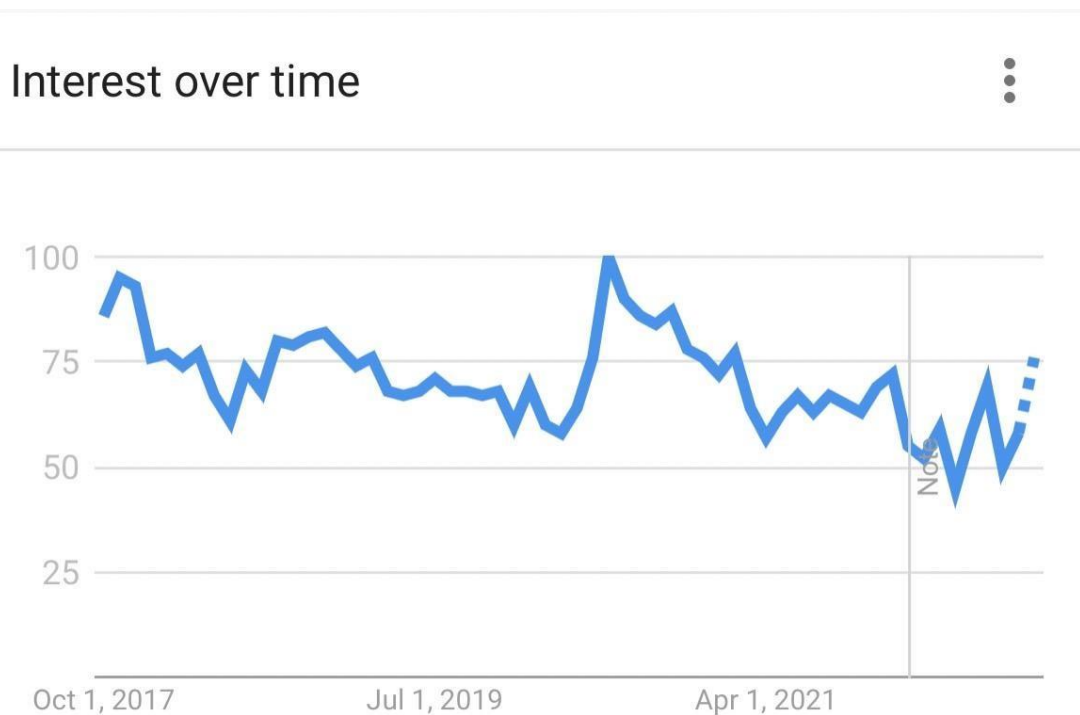
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Pemilihan nama *Need Cake* adalah karena namanya jarang digunakan dan akan mudah diingat saat seseorang sedang mencari kue, dalam Bahasa Inggris *Need cake* artinya adalah membutuhkan kue jadi diharapkan dengan menggunakan nama tersebut langsung spontan untuk bisa mengingat toko kue penulis

Peminat pembelian kue di Indonesia seiring berjalannya waktu dari 5 tahun terakhir mengalami kenaikan yang cukup pesat, hal ini dapat dilihat pada gambaran grafik peminatan dibawah ini

**Gambar 1. 1**  
**Minat Seiring Waktu Pembelian Kue**



Sumber : <https://trends.google.co.id/>

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.



## 1.2 Gambaran usaha

### 1. Tujuan dan Bidang Usaha

Tujuan bisnis dibutuhkan agar suatu bisnis dapat berjalan dengan baik dan memperoleh keuntungan dikemudian hari . Tujuan utama penulis dalam membuat rencana bisnis *Need Cake* adalah karena penulis sangat hobby dalam membuat berbagai macam kue seperti kue lapis legit , lapis surabaya , *choux* dan sebagainya dan mempunyai keinginan untuk membuat toko kue milik pribadi sekaligus mengembangkan bakat penulis , tujuan membuat usaha ini adalah agar para pelanggan bisa menikmati kue yang dengan cita rasa yang enak dan juga bisa menentukan *design* yang di inginkan. , kemudian toko kue ini selalu memberikan kualitas dengan bahan yang terbaik untuk para konsumen. Jika tujuan utama sudah dijalankan dengan baik , maka tujuan selanjutnya adalah mendapatkan keuntungan . Bidang usaha *Need Cake* adalah usaha kuliner , yang diharapkan nantinya akan dibangun didaerah PIK 2 , Jakarta utara .

### 2. Visi dan Misi Usaha

#### a. 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 adalah pernyataan yang harus mampu menjawab pertanyaan dasar seperti “kita ingin menjadi seperti apa ?” .Pernyataan visi harus singkat, lebih baik satu kalimat, dan harus memiliki input dari sebanyak mungkin manajer untuk mengembangkan pernyataan visi tersebut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang





Visi dari *Need Cake* adalah menyediakan kue dengan kualitas terbaik dengan harga terjangkau yang bersaing dan memberikan layanan kepada konsumen yang memuaskan

b. 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 adalah pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting yaitu “ apakah bisnis kita?”

Misi dari *Need Cake* adalah :

- 1) Konsisten dalam menjaga kualitas kue
- 2) Terus berinovasi dalam variasi berbagai *design* kue
- 3) Memberikan pelayanan baik dan sopan kepada pelanggan
- 4) Menjaga kebersihan dengan baik

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

3. Logo Usaha

Logo adalah simbol yang menjadi identitas sebuah usaha agar mudah dikenal dan diingat. Dengan adanya logo mampu membantu membedakan suatu produk dari para kompetitor lainnya . Logo yang sesuai dengan bidang usaha dapat menanamkan citra positif dimata konsumen karena dari logo itu sendiri bisa dapat menyampaikan arti dalam usaha tersebut .

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.



Berikut adalah gambar logo usaha dari *Need Cake* :

**Gambar 1. 2**  
**Logo Usaha Need Cake**



Sumber : *Need Cake*

**© 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.

### 1.3 Tujuan usaha

Tujuan usaha merupakan sesuatu yang akan dicapai oleh suatu usaha untuk memperoleh keuntungan. Dalam hal mendirikan usaha, setiap pembisnis memiliki tujuan yang sama, maka dari itu tujuan merupakan hal yang utama sebelum seseorang memutuskan untuk membangun sebuah bisnis. *Need Cake* memiliki tujuan sebagai berikut :

- 1) Jangka Pendek
  - *Need Cake* dapat dikenal oleh konsumen di wilayah Jakarta utara dan sekitarnya
  - Kualitas kue dapat terjaga dengan baik



- 2) Jangka Panjang
  - Memperluas usaha dengan membuka berbagai cabang di wilayah Jakarta baik di bagian pusat , timur, barat, maupun selatan .
  - Menciptakan lapangan pekerjaan kepada masyarakat
  - Terus melakukan inovasi
  - Mendapatkan keuntungan

### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## Besarnya Peluang Usaha

Peluang dalam usaha ini sangat menjanjikan karena kue ulang tahun menjadi salah satu kue yang selalu hadir dalam setiap perayaan ulang tahun Kue ini memang sangat populer serta disukai banyak orang mulai dari anak-anak hingga orang tua. Kue ulang tahun ini memiliki design yang unik dan memiliki tekstur kue yang legit dengan rasa yang manis sehingga disenangi oleh banyak orang. Selain itu tampilannya yang cantik dan menarik mampu membuat semua orang suka , *Need Cake* menawarkan untuk jenis kue yang enak di sertakan *design* yang menarik , target costumernya adalah anak anak hingga orang tua, kemudian penulis ingin membuat toko kue terenak sejakarta sehingga para konsumen tidak segan untuk datang ketoko untuk membeli kue .

*Need Cake* juga menyediakan tempat untuk para pelanggan agar bisa menikmati beberapa varian kue di setiap jenis kue yang ada di toko kami seperti kue *slice* , kue *choux* dan lain sebagainya .

yang membuat *Need Cake* beda dari yang lainnya adalah rasa dari tekstore kuenya , *Need Cake* mempunyai teknik *backing* tersendiri agar kue yang dimakan terasa legit dan juga *Need Cake* tidak menggunakan bahan pengawet , lalu toko kue

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.



ini juga menyediakan tempat makan untuk para pelanggan yang ingin menikmati kue kami, kemudian setiap jam 8 malam toko kue *Need cake* ada potongan kue sebesar 50 % untuk semua jenis kue karena sistem di toko kue ini selalu membuat kue baru setiap harinya , agar toko kue ini selalu terjamin dengan kualitas rasa.

Lokasi adalah faktor terpenting dalam membangun semua jenis usaha, penulis memilih daerah di jakarta utara karena tempatnya hidup untuk berjualan kemudian minat para penduduk tinggi dan lokasinya bertepatan dengan wisata kuliner. Berikut adalah gambaran penduduk kota Jakarta Utara :

**Gambar 1. 3**  
**Proyeksi Penduduk Jakarta Utara**

Kecamatan	2018	2019	2020
Penjaringan	309 278,00	315 511,00	321 802,00
Padermajan	166 240,00	169 102,00	169 582,00
Tanjung Priok	409 572,00	418 014,00	419 795,00
Koja	335 326,00	344 186,00	348 817,00
Kelapa Gading	140 735,00	143 043,00	144 219,00
Cilincing	420 731,00	430 102,00	440 247,00
<b>Jakarta Utara</b>	<b>1 781 882,00</b>	<b>1 819 958,00</b>	<b>1 844 462,00</b>

Sumber : <https://jakutkota.bps.go.id>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (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.



## 1.5 Kebutuhan Dana



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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

Untuk menjalankan suatu bisnis, diperlukan modal awal untuk membangun suatu usaha. Kebutuhan dana meliputi kas awal, peralatan, perlengkapan, bahan baku, biaya sewa dan biaya renovasi. Sumber pendanaan *Need Cake* berasal dari penulis sendiri yang didapat dari pinjaman orang tua penulis, Pendanaan dilakukan oleh penulis sendiri karena penulis ingin membuka toko kue pribadi tanpa menginginkan adanya perjanjian yang rumit dan beban bunga dikemudian hari. Untuk pembukaan awal bisnis *Need Cake* ini, diperlukan dana sebesar Rp. 239.406.000 yang dimana dana tersebut akan dialokasikan dengan sebaik mungkin.

**Tabel 1.1**  
**Identifikasi Kebutuhan**

Sewa ruko tahunan	Rp 100.000.000
Biaya Renovasi	Rp 60.000.000
Stok bahan kue	Rp 5.000.000
Biaya Operasional ( Listrik & air )	Rp 700.000
Gaji pegawai 2 org / bulan	Rp 3.000.000
Etalase kaca	Rp 2.500.000
Dekorasi toko	Rp 8.000.000
Rak barang	Rp 3.000.000
Alat kasir	Rp 1.000.000
Modal awal	Rp 50.000.000
<b>Total</b>	<b>Rp 233.200.000</b>

Peralatan kue	
Oven	Rp 2.550.000
Whisk	Rp 36.000
Standing mixer	Rp 2.300.000
Spatula	Rp 50.000
Loyang	Rp 200.000
Alas kue	Rp 50.000
Cetakan	Rp 50.000
Wadah adonan	Rp 100.000
Timbangan	Rp 100.000
Gelas ukur	Rp 20.000



Penggilingan kue	Rp 100.000
Sendok pengukur	Rp 15.000
Ayakan tepung	Rp 25.000
Backing paper	Rp 10.000
Sprit dan piping bag	Rp 15.000
Rak pendingin 3 susun	Rp 100.000
Kuas	Rp 50.000
<b>Total</b>	<b>Rp 6.206.000</b>

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

**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.

## BAB II

### LATAR BELAKANG PERUSAHAAN



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### 2.1 Data Perusahaan

Nama Perusahaan : *Need Cake*  
Bidang Usaha : Toko Kue  
Alamat : Rukan Golf Island , Pantai Indah Kapuk St  
No. 10, Jakarta 14470  
No telp / HP : 085779933023  
Alamat Email : *NeedCakes@gmail.com*  
Bank : Bank of Central Asia (BCA)  
Bentuk Badan Hukum : Perusahaan Perseorangan

#### 2.2 Biodata Pemilik Usaha

Nama : Ineke Valinia  
Jabatan : Pemilik  
Tempat / Tanggal Lahir : Jakarta, 23 Desember 2000  
Alamat Rumah : Jl. Industri II no 14  
No HP : 085780004517  
Email : [Inekevalinia23@gmail.com](mailto:Inekevalinia23@gmail.com)

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.



### 2.3 Jenis dan Ukuran Usaha

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) bab 1 pasal 1 adalah :

1. Usaha Mikro, adalah usaha produktif orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur oleh undang-undang.
2. Usaha Kecil, adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan dan/atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang.
3. Usaha Menengah, adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

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





Gambar 2. 1

Proyeksi penduduk Jakarta Utara

©

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Kriteria UMKM berdasarkan UU No 20 Tahun 2008

SKALA USAHA	Aset *	Hasil penjualan **
Usaha mikro	Maksimal Rp50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha kecil	Rp50 juta - Rp500 juta	Rp 300 juta - Rp2.5 milyar
Usaha menengah	Rp500 juta - Rp10 milyar	Rp 2.5 milyar - Rp50 milyar

\*tidak termasuk tanah dan bangunan  
\*\*per tahun

Sumber : <https://dkupp.semarangkab.go.id/>

Batasan usaha mikro, kecil, menengah, dan besar menurut Undang-Undang No.20/2008 tentang UMKM adalah:

1. Usaha Mikro

Dapat dikatakan sebagai usaha mikro jika memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan pertahun paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil

Merupakan kelompok usaha dengan memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta setidaknya memiliki hasil penjualan pertahun lebih dari

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.



Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak  
Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

### 3. Usaha Menengah

Merupakan kelompok usaha dengan asset awal kekayaan bersih lebih dari  
Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak  
Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan  
tempat usaha serta memiliki hasil penjualan pertahunan dari Rp2.500.000.000,00  
(dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak  
Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Sumber : <https://dkupp.semarangkab.go.id/>

Klasifikasi berdasarkan International Standard Industrial Classification (ISIC) yang  
telah disesuaikan dengan kondisi di Indonesia dengan nama Klasifikasi  
Lapangan Usaha Industri atau KLUI (BPS, 2016), penggolongan skala perusahaan  
dibagi menjadi empat golongan, yaitu:

1. Besar, dengan jumlah tenaga kerja 100 orang atau lebih;
2. Sedang, dengan jumlah tenaga kerja 20-99 orang;
3. Kecil, dengan jumlah tenaga kerja 5-19 orang;
4. Rumah tangga, dengan jumlah tenaga kerja 1-4 orang.

Berdasarkan definisi kriteria diatas dan kriteria UMKM di Indonesia, *Need  
Cake* termasuk dalam usaha kecil, karena perkiraan aset yang dimiliki antara Rp.  
50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah)  
dan omset per tahun antara Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai  
Rp.2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah). Berdasarkan Klasifikasi

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



ISIC diatas, usaha toko kue *Need Cake* termasuk dalam skala usaha kecil, karena memiliki tenaga kerja sebanyak 5 orang.

*Need Cake* adalah Perusahaan dimiliki oleh Perseorangan. Perusahaan Perseorangan merupakan perusahaan yang dimiliki dan diawasi oleh individu sebagai pemilik modal, pemimpin, pengelola yang bertanggung jawab penuh atas perusahaannya. Biasanya bentuk perusahaan ini digunakan bagi perusahaan kecil yang tidak memerlukan ijin secara khusus. Perusahaan ini juga tidak memerlukan biaya yang berlebih untuk biaya operasional sehari-hari sehingga penulis mempunyai target untuk berkembang dan menambah modal di kemudian hari .

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.



## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Analisis industri dan pesaing merupakan penilaian pasar yang digunakan oleh para pembisnis untuk memahami persaingan, maka dari itu perlu dilakukan sebelum membuka suatu usaha agar sebagai calon pemilik suatu jenis usaha dapat mengetahui bagaimana situasi dari dinamika persaingan pada suatu kompetitor yang sama . Dengan melakukan riset analisis industri dan persaingan secara tidak langsung telah mengumpulkan dan menganalisis data persaingan bisnis kemudian calon pemilik bisnis dapat melihat peluang dalam suatu usaha dan memungkinkan meningkatkan kemajuan suatu bisnis.

#### 3.1 Tren dan Pertumbuhan Industri

Bisnis kue merupakan bisnis yang sedang berkembang di Indonesia pada saat ini. Munculnya berbagai produk makanan yang unik, adanya wisata kuliner, dan tren kuliner yang saat ini sebagai pelengkap gaya hidup masyarakat, dengan ini menjadi bukti bahwa bisnis kuliner pada saat ini berkembang dengan pesat. Banyak perusahaan mempromosikan bisnisnya lewat media sosial seperti *Instagram* dan *TikTok* dengan *mengendorse* para *influencer* yang terkenal di bidangnya. Hal ini yang membuat tren bisnis kuliner di Indonesia semakin jauh meningkat.

Saat ini pangan bukan hal konsumsi utama untuk memenuhi kebutuhan biologis manusia, pangan sudah menjadi sebuah *trend* gaya hidup dikalangan masyarakat yang memberikan tidak hanya cita rasa tetapi juga menjadi kebutuhan lain manusia untuk bersosialisasi dan berinovasi. Dikarenakan, Industri kuliner yang berkembang saat ini juga menyediakan ruang bagi konsumen untuk bisa berkumpul melalui produk maupun layanan jasa yang ditawarkan.



Pertumbuhan industri makanan dan minuman bertambah setiap tahun kemudian akan menuju transformasi digital . Kementerian Perindustrian mencatat, kinerja industri makanan dan minuman selama periode 2015-2019 rata-rata tumbuh 8,16% atau di atas rata-rata pertumbuhan industri pengolahan nonmigas sebesar 4,69%. Di tengah dampak pandemi, sepanjang triwulan IV tahun 2020, terjadi kontraksi pertumbuhan industri nonmigas sebesar 2,52%. Namun demikian, industri makanan dan minuman masih mampu tumbuh positif sebesar 1,58% pada tahun 2020.” <https://kemenperin.go.id/artikel/22485/Industri-Makanan-dan-Minuman-Diakselerasi-Menuju-Transformasi-Digital>

### 3.2 Analisis Pesaing

Analisis pesaing adalah riset untuk menilai dan mengenal tentang suatu bisnis kompetitor. Dengan melakukan analisis pesaing, dapat diketahui apa saja kemampuan bersaing terhadap para pesaing lainnya. Pesaing adalah hal yang wajar pada saat membuka suatu usaha Oleh karena itu, para calon pembisnis harus mencari informasi mengenai data perusahaan pesaing guna merencanakan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk mengungguli pesaing secara efektif..

Selain itu, diperlukan juga perbandingan produk, harga, saluran distribusi, dan promosi pada perusahaan dengan pesaing terdekat. Hal ini dapat membuat perusahaan mengetahui tentang keunggulan maupun kelemahannya. Berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan oleh penulis baik secara langsung maupun tidak langsung, ditetapkan beberapa pesaing potensial yang menawarkan produk yang sejenis dengan *Need Cake*. Berikut pesaing-pesaing dari *Need Cake* yang menawarkan produk yang sejenis :



**Tabel 3.1**

**Identifikasi keunggulan dan kelemahan pesaing**

© Hak cipta milik IBIKKG (Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Wanderbakes Lokasi : Rukan Theme park golf island E111 Harga : Rp 200.000 – Rp 1.000.000	- Menu kue yang tersedia cukup bervariasi	- Hanya untuk takeaway
Dewandaru Bakery & Eatery Lokasi : Rukan Golf Beach theme park D56	- Makanan dan minumannya cukup enak - Tempatnya besar	- Parkirnya kurang luas - Kurangnya promosi

Sumber : Need Cake

**3.3 Analisis PESTEL**

Analisis PESTEL (*Politic, Economic, Social, Technology, Environment, Legal*)

merupakan alat untuk analisis lingkungan perusahaan yang akan memberikan pandangan baru terhadap peluang perusahaan atau suatu bisnis yang akan berkembang dan juga dapat mencegah ancaman bagi suatu bisnis, dengan melakukan analisis PESTEL perusahaan akan dapat mengetahui segala risiko dan potensi suatu bisnis yang terkait dengan lingkungan eksternal.

Dengan memahami segala risiko terkait dengan pertumbuhan atau penurunan usaha, posisi, potensi, dan arahan strategis untuk bisnis, bisnis bisa memiliki kesempatan untuk berkembang lebih baik. Berikut adalah hasil analisis PESTEL terhadap *Need Cake* yang dilakukan oleh penulis :

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



Tabel 3.2

Identifikasi keunggulan dan kelemahan pesaing

No	Economic	Social	Technology	Environment	Legal , law , regulation
1	Daya beli	Perilaku konsumen	Media sosial	Lokasi	Pendirian usaha
2		-	Internet	-	- peraturan pemerintah

Sumber : *Need Cake*

Berdasarkan Tabel 3.2 Identifikasi PESTEL dapat dijelaskan sebagai berikut :

**a. Ekonomi (Economic)**

Dari sektor ekonomi, terdapat beberapa hal yang dapat mempengaruhi, yaitu pertumbuhan ekonomi, tingkat suku bunga, standar nilai tukar dan tingkat inflasi , pertumbuhan ekonomi yang meningkat , maka daya beli konsumen juga akan berkembang Hal ini terjadi ketika pertumbuhan ekonomi yang berdampak positif pada masyarakat maka bisnis juga akan semakin meluas dikarenakan kenaikan pendapatan. Tingkat pertumbuhan ekonomi yang baik secara tidak langsung akan meningkatkan kebutuhan masyarakat akan makanan yang berujung meningkatnya kekuatan daya beli masyarakat. Hal ini bisa menjadi peluang bagi *Need Cake* .

© Hak Cipta milik IBI KKG (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.



## b. Sosial (Social)

Faktor sosial budaya sangat penting dalam dunia bisnis karena hal ini sangat erat dengan perilaku konsumen yang mempengaruhi pola pikir, pola sikap, dan pola tindak dari masing-masing individu terhadap segala macam kondisi. Aspek utama dari faktor sosial merupakan gaya hidup dan *trend* di kalangan masyarakat.

Dilihat dari saat ini, banyaknya masyarakat mengikuti perkembangan jaman dengan mengikuti trend kue ulang tahun dengan dekorasi yang unik dan kekinian. Kemudian dengan usaha bisnis *need cake* ini akan membuka peluang bagi penulis, dengan menjual kue ulang tahun dan menyediakan tempat duduk untuk menikmati kue yang akan di santap oleh para pelanggan, dapat disimpulkan bahwa aspek social akan memberikan keuntungan bagi *Need Cake*.

## c. Teknologi (Technology)

Perkembangan teknologi yang sangat pesat saat ini memberikan begitu banyak kemudahan bagi masyarakat. Saat ini hanya dengan memencet tombol di atas layar ponsel, masyarakat dapat memesan makanan dan minuman, membayar berbagai tagihan dan berbelanja secara *online*. Salah satu contoh teknologi yang berpengaruh bagi masyarakat adalah gadget dan internet. Hampir semua orang memiliki *gadget*, dan banyak orang yang memiliki media sosial. Pengaruh media sosial di internet pun semakin besar karena banyak orang yang menggunakan internet. Hal tersebut dapat dijadikan peluang bagi para pengusaha untuk meningkatkan brand awareness dan mempromosikan produknya kepada masyarakat. *Need Cake* memanfaatkan media sosial berupa *Instagram*, *Facebook*, *Tiktok* untuk mempromosikan *Need Cake*.

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.





#### d. Lingkungan (*Environment*)

Penentuan lokasi yang strategis dapat memberikan dampak yang baik bagi suatu bisnis untuk berkembang. Kondisi lingkungan sangat menentukan usaha bisnis yang didirikan apakah bisa berjalan dengan baik atau tidak, karena lingkungan sekitar usaha bisnis harus memiliki dampak yang positif di kedepannya, dimana lokasi yang strategis, dan lokasi yang bebas banjir menjadi hal yang perlu diperhatikan bagi pelaku bisnis. Pendirian *Need Cake* dilakukan di Jakarta pusat dikarenakan lokasi berada di tempat wisata kuliner potensi terhadap pangsa pasar yang dituju dapat tepat sasaran.

#### e. Hukum (*Legal*)

Faktor hukum adalah faktor yang harus diketahui oleh setiap pebisnis sebelum menjalankan usahanya. Faktor ini meliputi legalitas untuk mendirikan suatu usaha agar bisnis dapat berjalan dengan lancar. Legalitas yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha meliputi dokumen Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) pemilik usaha, dan Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK) bagi pelaku usaha mikro dan kecil.

Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK) adalah tanda legalitas kepada seseorang atau pelaku usaha atau kegiatan tertentu dalam bentuk izin usaha mikro dan kecil dalam bentuk satu lembar. IUMK memiliki tujuan untuk memberikan kepastian hukum dan sarana pemberdayaan bagi Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (PUMK) dalam mengembangkan usahanya. Syarat untuk memperoleh IUMK sebagai berikut: (depkop.go.id, 2017)

Hak Cipta milik BIKG (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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## Hukum (Legal)

Faktor politik merupakan salah satu faktor eksternal yang mempengaruhi jalannya suatu bisnis. Faktor politik yang dibahas meliputi masalah hukum yang berlaku, kebijakan pemerintah, dan aturan formal maupun informal

*Need Cake* sudah terhubung dengan peraturan pemerintah dalam menjalankan usaha. *Need cake* adalah usaha kecil yang harus menaati undang – undang no 20 tahun 2008 mengenai jenis kriteria usaha dengan memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta setidaknya memiliki hasil penjualan pertahun lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Dalam setiap bentuk usaha khususnya UMKM mendapat kemudahan dalam mengurus perijinan sehingga dengan kondisi politik Indonesia saat ini, masalah perijinan usaha tidak akan menjadi masalah dalam mendirikan usaha di industri *food and beverages* ke depannya.

### 3.4 Analisis Pesaing

Lima kekuatan Persaingan Model Porter ( *Porter five forces Business Model* )

Menurut Fred R. David (2016:229), “*Porter’s five forces model of competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries*”. Yang artinya adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri.



Berikut ini adalah gambar dari lima kekuatan yang mempengaruhi persaingan dalam industri menurut Porter :

**Gambar 3. 1**  
**Porter's Five Forces**

### Porter's five forces



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)  
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Insitut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber : Fred R. David dan Forest R. David ( 2017 : 229 ), *strategic Management*

**a. Competitive Rivalry** (Persaingan antar perusahaan yang ada)

Dalam berbisnis pastinya tidak jauh dari kata persaingan . Setiap membuka suatu bisnis pasti ada yang saling bersaing untuk mendapatkan keunggulan dan menguasai pasar. Ketika suatu bisnis menciptakan suatu inovasi dan mengembangkan suatu strategi yang unik dan mengubah pasar, pesaingnya harus beradaptasi serta menghadapi resiko menurun dari bisnisnya. Tekanan ini membuat pasar sebagai tempat yang sangat kompetitif.

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.



Persaingan dalam lingkup usaha industri bagi *Need Cake* adalah cukup tinggi, karena *Need Cake* berdiri dalam area kuliner yang disetiap tempat mempunyai keunggulan tersendiri. Tetapi *Need Cake* memiliki keunikannya sendiri yaitu menu dan tempat yang nyaman untuk bersantai, kebanyakan pesaing hanya menyediakan kue untuk di bawa pulang saja tetapi tidak untuk *Need Cake*, toko kue ini menyediakan tempat untuk dapat menikmati kue kami dan setiap jam 8 malam toko kue kami akan mengadakan diskon 50% untuk semua jenis produk kue ditoko kami, karena setiap harinya kami selalu memproduksi kue yang baru.

*Need Cake* berfokus pada kepuasan konsumen, setiap pembelian kue kami selalu meminta pendapat konsumen tentang kue kami dan pastinya jika ada masukan kami akan memperbaiki kue kami agar para konsumen tidak mudah berpindah dan tetap berlangganan kepada toko kue penulis

**b. Threat of New Entrances (Ancaman Pendetang baru)**

Ancaman dari pendatang baru harus dilakukan analisis supaya dapat meningkatkan kewaspadaan perusahaan akan hal buruk yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang, dan mempersiapkan strategi untuk melawan perusahaan pesaing.

*Need Cake* adalah sebuah bisnis yang bergerak dibidang kuliner dan secara umum dapat ditiru oleh banyak pihak, sehingga ancaman dari datangnya pendatang baru adalah cukup tinggi. Dengan begitu peluang konsumen untuk berpindah merek pun akan mengancam usaha bisnis. Untuk mengantisipasi adanya pendatang baru yang masuk dan menjadi pesaing, *Need Cake* menciptakan suatu yang menjadi pembeda dari pesaing dan menjadi keunggulan di benak para pembeli yaitu kue yang lembut dan nikmat.

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.



c. *Bargaining Power of Suppliers* (Kekuatan Tawar Menawar Pemasok)

Pemasok berperan penting dalam memenuhi kebutuhan bahan baku operasional *Need cake* secara jangka panjang. *Need Cake* selalu menggunakan bahan baku yang berkualitas, mutu yang terjamin dan dengan harga yang terjangkau. Untuk itulah perlu adanya hubungan yang baik antara pemasok dan pembeli agar ketersediaan terjamin dan pengiriman bahan baku yang tepat waktu. *Need cake* tetap mengutamakan kualitas bahan baku yang tinggi yang menjadi keunggulan toko kue ini.

d. *Bargaining Power of Customers* (Kekuatan Tawar Menawar pembeli)

Konsumen akan mencari produk yang dapat memenuhi kebutuhannya dengan harga yang sesuai. Untuk itu diperlukan adanya daya tarik khusus untuk konsumen serta mengerjakan layanan yang maksimal untuk konsumen. Daya tawar pembeli terhadap *Need Cake* adalah sedang. Daya tarik khusus yang dimiliki *Need Cake* adalah jenis kue yang enak dan berkualitas.

e. *Threat of Substitutes* (Ancaman Produk Substitusi)

Pada setiap bisnis, akan selalu muncul produk pengganti, perusahaan harus bersaing tidak hanya dengan perusahaan dengan produk sejenis tetapi juga bersaing dengan produk – produk substitusi atau produk pengganti. Produk substitusi dapat menjadi ancaman yang kuat apabila produk dan atau jasa tersebut dapat menjadi alternatif secara penuh bagi konsumen.

Bahkan pada bisnis kuliner pun ancaman dari produk pengganti tidak dapat dipungkiri. Untuk mengatasi hal tersebut, *Need Cake* selalu membuat kue yang berbeda –

Hakipta milik BI KGG (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 IBIKGG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKGG.



beda setiap harinya dan ada dimana hari Menu Special of the mengikuti tren yang sedang berlangsung. Dalam hal ini, ancaman produk pengganti terhadap *Need Cake* adalah sedang

### 3.5 Analisis Faktor – faktor kunci sukses ( *Competitive Profile Matrix / CPM* )

Menurut *Fred R. David (2016:236)* , “*The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm’s major competitors and its particular strengths and weaknesses in relation to a sample firm’s strategic position*”. Yang artinya CPM adalah alat manajemen strategis yang penting untuk membandingkan perusahaan dengan para pemain di dalam sebuah industri, karena dalam analisis CPM ini perusahaan mengidentifikasi para pesaing berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang mereka miliki. Dalam CPM, analisis dilakukan secara keseluruhan, baik itu faktor eksternal maupun faktor internal. Hal ini berbeda dengan penilaian kondisi internal dan kondisi eksternal perusahaan melalui Internal Factor Evaluation (IFE) dan External Factor Evaluation (EFE) yang di mana hanya masing-masing faktor internal dan eksternal saja.

**Tabel 3.3**  
**Competitive Profile Matrix *Need Cake***

<i>Critical Success Factor</i>	Bobot	<i>Need Cake</i>		<i>Wanderbakes</i>		<i>Dewandaru Bakery &amp; Eatery</i>	
		<i>Rating</i>	<i>Score</i>	<i>Rating</i>	<i>Score</i>	<i>Rating</i>	<i>Score</i>
Cita Rasa Produk	0.22	4	0.88	3	0.66	3	0.66
Lokasi Usaha	0.20	4	0.8	4	0.8	4	0.8
Promo	0.19	4	0.76	2	0.38	3	0.57
Merek	0.20	2	0.4	3	0.6	3	0.6
Pelayanan yang baik	0.21	4	0.84	3	0.63	4	0.84
Total	1.00		3.88		3.07		3.47

Sumber : *Need Cake*

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) dan dilindungi Undang-Undang 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.



Berdasarkan tabel 3.2 , angka bobot dalam tabel analisis *Competitive Profile Matrix* didapatkan dari hasil survei kuisioner dengan 100 responden. Berdasarkan dari perhitungan

diatas, dapat menunjukkan bahwa *Need Cake* memiliki dua pesaing yakni *Wanderbakes* dan *Dewaru Bakery & Eatery*.

Berikut adalah penjelasan mengenai posisi dari pesaing *Need Cake* , Berdasarkan Tabel 3.2 sebagai berikut :

#### a. Cita Rasa Produk

Citra rasa produk adalah hal yang penting di dalam toko kue karena dengan adanya citra rasa itu maka timbulnya perbandingan toko kue lainnya . *Need Cake* memiliki bobot yang cukup besar yaitu 0.22 dimana citra rasa merupakan faktor penting untuk para konsumen . Kemudian *Need Cake* mendapatkan rating 4 karena kue yang dibuat diolah dengan bahan yang berkualitas. Bisa dikatakan berkualitas karena sebelumnya penulis pernah berjualan kue sus dan yang mengisi kuesioner adalah orang yang pernah membeli kue penulis.

#### b. Lokasi Usaha

Lokasi usaha itu sangat penting , karena jika lokasi tersebut susah ditemukan maka para pelanggan akan malas untuk mencarinya dan juga bila lahan parkir yang tersedia sangat sedikit akan menjadi pertimbangan para pelanggan untuk datang ke toko kue .

#### c. Promo

Promo adalah hal yang paling disukai oleh masyarakat dengan adanya promo banyaknya masyarakat yang ingin mengetahui dan sekaligus meningkatkan penjualan toko kue *Need Cake*.





#### d. Merek

Merek merupakan salah satu bagian penting dari suatu produk. Merek bisa menjadi suatu nilai tambah bagi produk atau jasa. Nilai tambah ini sangat menguntungkan bagi perusahaan, maka dari itu perusahaan berusaha terus memperkenalkan brand yang dimilikinya. Disini *Need Cake* mempunyai rating 2 karena mereknya belum dikenal oleh masyarakat luas.

#### e. Pelayanan yang baik

Pelayanan yang baik adalah hal utama dalam setiap usaha karena dengan pelayanan yang baik akan memungkinkan pelanggan akan puas dan tidak segan untuk datang kembali . Disini *Need Cake* mempunyai rating 4 dimana lebih unggul di banding para pesaing lainnya karena hasil survey di tempat pesaing, karena saat penulis menanyakan produknya para pekerja pesaing tidak memberi jawaban secara lengkap .

### 3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal ( SWOT )

Menurut *Philip Kotler dan Gary Armstrong (2017:79)*, “An overall evaluation of the company’s strengths (S), weaknesses (W), opportunities (O), and threats (T).

Strengths adalah menggambarkan kekuatan suatu perusahaan. Menganalisis kekuatan diperlukan untuk membandingkan perusahaan dengan para pesaing. Jika kekuatan perusahaan lebih unggul dalam kualitasnya, maka keunggulan itu dapat dimanfaatkan untuk menguasai segmen pasar yang membutuhkan tingkat kualitas yang lebih baik.

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





Weakness adalah menggambarkan kelemahan suatu perusahaan. Kelemahan

akan menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan. Hal ini perlu diperhatikan agar tidak membuat perusahaan menjadi kalah saing dengan para pesaing lainnya.

Opportunities adalah gambaran peluang dari sisi luar suatu perusahaan dan gambaran tersebut dapat memberikan peluang untuk berkembangnya suatu perusahaan di masa depan. Peluang atau kesempatan ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk membantu mencapai visi, misi, dan tujuan dalam jangka panjang.

Threats adalah gambaran ancaman dari suatu perusahaan dalam menjalankan suatu usaha. Dengan menganalisis ancaman, perusahaan dapat menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan. Dengan adanya Metode analisis ini sangat bermanfaat untuk mengetahui suatu permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil analisis ini berupa arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan keuntungan suatu perusahaan. Dan juga metode ini membantu para pembisnis untuk melihat sisi-sisi yang terabaikan atau tidak terlihat dari sebuah perusahaan. Berikut ini adalah analisis SWOT dari *Need Cake* :

Kekuatan ( Strengths )

1. *Need cake* membuat dengan bahan - bahan yang premium dan berkualitas .
2. Lokasi *need cake* berada di tempat yang strategis.
3. Harga yang terjangkau .
4. *Need cake* memberikan pelayanan yang baik .

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



### Kelemahan ( Weakness )

1. Merek *Need Cake* belum dikenal oleh masyarakat luas

### Peluang ( Opportunities )

1. Bisnis kue ulang tahun tidak pernah punah
2. Gaya hidup kekinian masyarakat
3. Masyarakat selalu mengikuti trend masa kini

### Ancaman ( Threats )

1. Sudah banyak toko kue di daerah jakarta pusat
2. Usaha kue selalu mudah di tiru
3. Banyaknya pesaing yang lebih berpengalaman

Untuk membuat SWOT Quadrant diperlukan identifikasi IFAS (Internal Factor Strategy) dan EFAS (External Factor Strategy) dengan beberapa tahap sebagai berikut :

- a. Menentukan faktor-faktor strategis internal
- b. Menentukan faktor-faktor strategis eksternal
- c. Menyusun di dalam kolom 1 indikator kekuatan dan kelemahan untuk IFAS

dan indikator peluang dan ancaman untuk EFAS

- d. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategik.
- e. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan

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



memberikan skala mulai dari 4 (sangat baik) sampai 1 (dibawah rata-rata).

f. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor dalam kolom 4. berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya variasi mulai dari 4,0 (sangat baik) sampai dengan 1,0 (dibawah rata-rata)

g. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), sehingga diperoleh total skor pembobotan untuk perusahaan bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis baik internal dan eksternal.

**Tabel 3.4**  
**Internal Faktor Analysis Strategy**

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
<i>Strength</i>				
1	produk menggunakan bahan berkualitas	0.21	4	0.84
2	Lokasi usaha	0.20	4	0.8
3	Harga terjangkau	0.20	4	0.8
4	Pelayanan yang baik	0.21	4	0.84
<b>Jumlah Strength</b>				<b>3.28</b>
<i>Weakness</i>				
1	Merek	0.19	2	0.38
<b>Jumlah Weakness</b>				<b>0.38</b>
<b>Total IFAS</b>				<b>2.9</b>

Sumber : *Need Cake*

Berdasarkan Tabel 3,3 , angka bobot dalam tabel internal faktor *analysis Strategy* di hitung dari hasil survey kuisisioner dengan 50 responden. Diketahui bahwa total skor Strength sebesar 3,28 dan total skor Weakness sebesar 0,38. Total skor IFAS sebesar 2.9 didapatkan dari pengurangan total skor Strength dengan total skor Weakness.

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



**Tabel 3.5**

**Eksternal Faktor *Analysis Strategy***

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
<i>Opportunity</i>				
1	Usaha kue tidak pernah mati	0.16	3	0.48
2	Gaya hidup masyarakat	0.16	4	0.64
3	Masyarakat yang ikuti trend	0.17	4	0.68
<b>Jumlah Opportunity</b>				<b>1.8</b>
<i>Threat</i>				
1	Banyaknya pesaing di Jakarta pusat	0.17	4	0.68
2	Usaha kue mudah di tiru	0.16	3	0.48
3	Banyak pesaing yang berpengalaman	0.17	3	0.48
<b>Jumlah Threat</b>				<b>1.64</b>
<b>Total EFAS</b>				<b>0.16</b>

Sumber : *Need Cake*

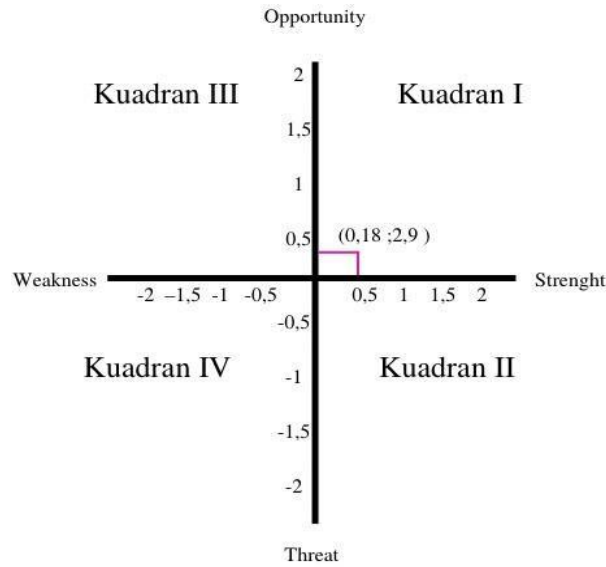
Berdasarkan Tabel 3.4, angka bobot dalam Tabel eksternal faktor analysis strategy di hitung dari hasil survei kuisisioner dengan 50 responden. Dari Tabel 3.4 diketahui bahwa total skor Opportunity sebesar 1,8 dan total skor Threat sebesar 1,64. Total skor EFAS sebesar 0,16 didapatkan dari pengurangan total skor Opportunity dengan total skor Threat.

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.



Gambar 3.2

SWOT Quadran *Need Cake*



Sumber : *Need Cake*

© 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.

Berdasarkan Gambar 3.2 dapat diketahui bahwa *Need Cake* berada pada posisi diantara sumbu Opportunity dan Strength yakni berada di kuadran I. Artinya, *Need Cake* disarankan untuk melakukan strategi progresif dengan memanfaatkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunity).



Tabel 3.6

ANALISIS SWOT MATRIX

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

<p><b>SWOT</b></p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	<p><b>Kekuatan (S)</b></p> <p>1. <i>Need cake</i> membuat dengan bahan - bahan yang premium dan berkualitas.</p> <p>2. Lokasi <i>need cake</i> berada di tempat yang strategis.</p> <p>3. Harga yang terjangkau .</p> <p>4. <i>Need cake</i> memberikan pelayanan yang baik .</p>	<p><b>Kelemahan (W)</b></p> <p>1. Merek <i>Need Cake</i> belum dikenal oleh masyarakat luas</p>	
	<p><b>Peluang (O)</b></p> <p>1. Bisnis kue ulang tahun tidak pernah punah</p> <p>2. Gaya hidup kekinian masyarakat</p> <p>3. Masyarakat selalu mengikuti trend masa kini</p>	<p><b>Strategi S-O</b></p> <p>1. Mempekerjakan <i>chef</i> dengan <i>skill</i> yang tinggi agar kue yang disajikan enak, inovatif dan berkualitas (S1,O2,O3)</p> <p>2. Mempromosikan produk dengan memberikan diskon hanya pada pembelian datang ke tempat. (S3,S4,O3)</p>	<p><b>Strategi W-O</b></p> <p>1. media social menjadi media pemasaran (W1,O1,O2,O3)</p>
	<p><b>Ancaman (T)</b></p> <p>1. Sudah banyak toko kue di daerah jakartapusat</p> <p>2. Usaha kue selalu mudah di tiru</p> <p>3. Banyaknya pesaing yang lebih berpengalaman</p>	<p><b>Strategi S-T</b></p> <p>1. Mempunyai ciri khas tersendiri dan berkreasi unik agar tidak mudah di tiru (S1,T1,T2,)</p> <p>2. Meningkatkan pelayanan yang baik agar menciptakan <i>brand image</i> yang positif dimata para konsumen yang datang (S4,,T3)</p>	<p><b>Strategi W-T</b></p> <p>1. Mengundang artis. <i>Influencer</i> dan <i>food blogger</i> (W1,T1,T2,T3,)</p>

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.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



## 1. Strategi SO

- A. **Memperkerjakaan *Chef* dengan skill yang tinggi agar kue yang disajikan enak inovatif dan berkualitas .Mempunyai ciri khas tersendiri dan berkreasi unik agar tidak mudah di tiru**

*Need cake* memperkerjakaan chef dengan skill yang tinggi agar dapat bekerja sama dengan penulis untuk memiliki ide – ide yang unik dalam proses pembuatan kue. Dengan ini bisa menciptakan kue – kue yang enak , unik dan berkualitas agar para pelanggan bisa datang Kembali ke toko kue *Need Cake* .

- B. **Mempromosikan produk dengan memberikan diskon hanya pada pembelian datang ke tempat.**

*Need Cake* memberikan diskon kepada para pelanggan yang datang ke toko kue agar dapat memperkenalkan toko kue *Need Cake*. Hal ini dilakukan agar para pelanggan bisa datang ketempat kami untuk menikmati kue dan berdukk santai dengan fasilitas yang diberikan oleh toko kue *Need Cake* .

## 2.Strategi ST

- Mempunyai ciri khas tersendiri dan berkreasi unik agar tidak mudah di tiru**

*Need Cake* menciptakan kue yang unik dengan rasa yang tidak mudah ditiru oleh pesaing lainnya . dengan berbagai rasa kue dengan menggunakan Teknik *backing* tersendiri jadi menciptakan kue yang lembut dan rasa yang enak .

**Meningkatkan pelayanan yang baik agar menciptakan *brand image* yang positif dimata para konsumen yang datang.**

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.



*Need Cake* selalu menerapkan kepada seluruh karyawan untuk memberikan pelayanan yang baik kepada seluruh pelanggan yang datang sesuai SOP *Need Cake*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- a. Menyapa pengunjung yang datang dengan ramah dan harus selalu memberikan senyuman, serta mengucapkan terima kasih setelah pengunjung pulang.
- b. Kasir yang sedang bertugas harus teliti dengan pesanan dan nominal transaksi agar tidak mengecewakan para pelanggan dan mengucapkan terimakasih pada akhir pembicaraan.
- c. *Waiters* yang sedang bertugas wajib menjelaskan semua jenis kue kepada pelanggan dan menjawab semua pertanyaan pelanggan dengan baik .
- d. Tidak diperkenankan bermain hp dalam jam kerja .
- e. Wajib menggunakan masker dan sarung tangan .

### 1) Strategi WO

#### Media sosial menjadi media pemasaran

Media pertama yang di gunakan oleh *Need Cake* adalah pemasaran lewat online . Dengan hal ini bisa membantu peningkatan brand penjualan dan pemasaran toko kue *Need Cake* , karena hampir seluruh masyarakat mempunyai media sosial dan dengan ini dapat menjadikan produk lebih mudah dikenal oleh masyarakat luas.

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.





## Strategi WT

### Ⓢ Mengendorse para artis dan food blogger

Need cake akan mengundang para artis dan food blogger untuk menyebarkan toko kue need cake kepada masyarakat agar meningkatkan brand image dan meningkatkan penjualan .

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.



## BAB IV

### ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

#### 4.1 Produk yang dihasilkan

Definisi dari Kotler dan Amstrong (2017:244) “ *A product as anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use, or consumption that might satisfy a want or need.* ” Yang artinya segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar agar menarik perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang mungkin memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. Produk bisa didapat dari objek fisik yang terlihat seperti, mobil, motor, laptop, Handphone, dan lain-lain, juga mencakup acara, tempat, orang, inspirasi, dan organisasi dari hal-hal tersebut. Konsumen akan membeli suatu produk bila mereka merasa cocok dengan produk tersebut.

Menurut Kotler dan Amstrong (2015:249) “*Product quality is the characteristics of a product or service that bear on its ability to satisfy stated or implied customer needs*”.

Yang artinya Kualitas produk adalah karakteristik produk yang bergantung pada kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Kebutuhan pelanggan tersebut diantaranya adalah daya tahan produk, keandalan produk, kemudahan pemakaian, serta atribut bernilai lainnya yang bebas dari kekurangan dan kerusakan.

Kue ulang tahun adalah kue yang selalu hadir dalam setiap perayaan baik acara ulang tahun ataupun acara- acara lainnya . Produk yang di tawarkan oleh *Need Cake* adalah berbagai jenis kue yang bisa dibeli oleh potongan slice atau kue yang bulat utuh dan bisa pesan kue dengan bahan dasar *foundant* kemudian *Need Cake* juga memberikan tempat duduk untuk para pelanggan yang ingin mensantap kue . Berikut menu yang disajikan oleh *Need Cake* :

Gambar 4. 1

Daftar Menu *Need Cake*



Sumber : *Need Cake*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE  
SCHOOL OF BUSINESS

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.

Gambar 4. 2

Daftar Menu *Need Cake*



Sumber : *Need Cake*

© 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**





Gambar 4. 3  
Daftar Menu *Need Cake*

# NEED CAKE

BY INE

## FOUNDANT FIGURIN



**custom pricing  
start from 700k**

PANTAI INDAH KAPUK

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

Sumber : *Need Cake*

## Gambar 4. 4

### Daftar Menu *Need Cake*



Sumber : *Need Cake*

Logo adalah tulisan , warna dan kombinasi gambar yang digunakan sebagai identitas perusahaan . Setiap perusahaan menjual produk/jasanya harus memiliki identitas, sehingga produk tersebut dapat dikenal oleh masyarakat luas .

Pada gambar 4.3 adalah logo dari Need Cake , yang berasal arti dari kata “ *Need* “ yaitu membutuhkan dan “ *Cake* “ artinya kue yang merupakan istilah dari Bahasa Inggris . yang diharapkan akan menjadi nama yang selalu hadir didalam benak konsumen saat ingin membeli kue .

### © 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.







## 4.2 Gambaran Pasar

Menurut Kotler dan Keller (2016:109) “*The expected level of company sales based on a chosen marketing plan and an assumed marketing environment*”. Yang artinya “Tingkat yang diharapkan dari penjualan perusahaan berdasarkan rencana pemasaran yang dipilih dan lingkungan pemasaran yang diasumsikan”. Rencana penilaian dan penjualan akan diasumsikan satu bulan pertama sebagai dasar untuk perhitungan perencanaan 5 tahun ke depan. Ramalan penjualan sangat berguna bagi *Need cake* untuk mengetahui berapa jumlah total penjualan, Berikut adalah rencana peramalan dan penjualan *Need cake*.

**Tabel 4.1**  
**Ramalan penjualan tahun 2023**

<b>Menu Cake</b>	<b>Harga</b>
<i>Bailey's Cake</i>	520
<i>Cheese Cake</i>	440
<i>Strawberry Cake</i>	440
<i>Rainbow Cake</i>	360
<i>Klepon Cake</i>	520
<b>Total</b>	<b>2280</b>
<b>Rata – rata ( 2280 / 5)</b>	<b>456</b>
<b>Menu Slice Cake</b>	<b>Harga</b>
<i>Bailey's Cake</i>	65
<i>Cheese Cake</i>	55
<i>Strawberry Cake</i>	55
<i>Rainbow Cake</i>	45
<i>Klepon Cake</i>	65
<b>Total</b>	<b>285</b>
<b>Rata – rata ( 285 / 5)</b>	<b>57</b>
<b>Menu Pastery</b>	<b>Harga</b>
<i>Choux</i>	35
<i>Donat</i>	15
<i>Cup cake</i>	20
<b>Total</b>	<b>70</b>
<b>Rata – rata ( 70 / 3)</b>	<b>23,3</b>
<b>Menu Foundant</b>	<b>Harga</b>



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Sumber : Need

<i>Foundant</i>	700
<b>Total</b>	<b>700</b>
<b>Rata – rata</b>	<b>700</b>
<b>Beverage</b>	<b>Harga</b>
<i>Tea pot</i>	35
<i>Lemon tea</i>	20
<i>Water</i>	6
<b>Total</b>	<b>61</b>
<b>Rata – rata ( 61 / 3 )</b>	<b>20,3</b>

Cake

Weekdays: 12 jam	
<i>Menu</i>	<b>Penjualan / hari</b>
<i>Cake</i>	3 unit
<i>Slice</i>	25 unit
<i>Pastery</i>	15 unit
<i>Foundant</i>	1 unit
<i>Beverage</i>	16 unit
<b>Total</b>	<b>60 unit / hari</b>
Weekend: 12 jam	
<i>Menu</i>	<b>Penjualan / hari</b>
<i>Cake</i>	5 unit
<i>Slice</i>	38 unit
<i>Pastery</i>	2 unit
<i>Foundant</i>	25 unit
<i>Beverage</i>	34 unit
<b>Total</b>	<b>104 unit / hari</b>

Weekdays : 60 x 5 hari = 300 unit

Weekend : 104 x 2 hari = 208 unit

Bulan January : 508 x 4 = 2032 unit

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.





Tabel 4.2

Ramalan Penjualan *Need Cake* Tahun 2023

Bulan	Tahun 2023
January	2023
Februari	2073
Maret	1990
April	1910
Mei	1948
Juni	1987
July	2027
Agustus	2068
September	2109
Oktober	2151
November	2194
Desember	2238
<b>Total</b>	<b>24727</b>

Sumber : *Need Cake*

Tabel 4.3

Ramalan Penjualan *Need Cake* Tahun 2023 – 2027

Tahun				
2023	2024	2025	2026	2027
24727	27779	30906	34721	39006

Sumber : *Need Cake*

Tabel 4.4

Anggaran Penjualan *Need Cake* Selama 5 Tahun

Tahun				
2023	2024	2025	2026	2027
<b>Rp 1.707.235.192</b>	<b>Rp 1.917.951.135</b>	<b>Rp 2.133.851.952</b>	<b>Rp 2.397.223.179</b>	<b>Rp 2.693.101.067</b>

Sumber : *Need Cake*

© 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.



*Need Cake* menunjukkan ramalan penjualan dalam lima tahun yang akan datang pada table 4.2, 4.3, dan 4.4 diatas. penjualan unit pada bulan januari tahun 2023 didapat dari perhitungan penjualan minuman dan makanan setiap jam per harinya. Tiap jam di hari biasa penjual minuman dapat menghasilkan 2 minuman dan dihari libur menghasilkan 3 minuman. untuk makanan tiap jam dihari biasa penjualan minuman menghasilkan 3 minuman dan dihari libur menghasilkan 5 makanan.

Berdasarkan table ramalan penjualan dalam unit diasumsikan naik sebesar 10% per tahunnya, 2% per bulan dan turun 4% setiap bulan puasa yang diberikan warna kuning. kenaikan ini dikarenakan setiap tahunnya *Need Cake* akan selalu mengeluarkan produk baru dengan rasa yang berbeda. Harga ditetapkan diambil dari rata-rata total harga dari total minuman dan makanan. penjualan diasumsikan terjadi setiap hari senin sampai jumat dengan jam operasional 10.00 – 22.00. dan dihari sabtu minggu jam operasional jam 10.00

### 4.3 Target Pasar Yang Dituju

Menurut *Kotler dan Armstrong (2018: 213)* segmentasi pasar adalah kegiatan membagi pasar menjadi segmen-segmen yang lebih kecil dengan kebutuhan yang berbeda, karakteristik, atau perilaku tertentu yang mungkin membutuhkan strategi atau bauran pemasaran yang terpisah. Beberapa pembagian segmen pasar konsumen menurut *Kotler dan Armstrong (2018: 213)*:

#### a. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis dibagi menjadi beberapa bagian seperti wilayah negara, provinsi, desa, dan kota. Daerah geografi yang dianggap potensial dan menguntungkan bisa dijadikan sebagai target penjualan *Need Cake*. Pemilihan lokasi usaha adalah hal yang

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)  
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.

penting karena dapat memperbesar peluang mendapatkan konsumen dan keuntungan .*Need cake* berlokasi di Rukan Golf Island , Pantai Indah Kapuk St No. 10, Jakarta 14470. Dimana lokasi ini berada di lingkungan kuliner yang menjadi target utama konsumen *Need Cake* .

#### b. Segmentasi Demografis

Segmentasi ini mengelompokkan pasar menjadi beberapa variabel seperti usia, pendidikan, jenis kelamin, dan penghasilan. Pasar yang dituju oleh *Need Cake* adalah konsumen dengan usia 10 - 60 tahun baik pria , wanita dan orang tua , yang berprofesi sebagai pelajar/mahasiswa, karyawan, wirausaha, ataupun ibu rumah tangga. Untuk kelompok penghasilan *Need Cake* berfokus pada kelompok masyarakat kelas menengah atas (middle high) dengan pendapatan minimal Rp 2.500.000.

#### c. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis adalah pembagian pasar ke dalam masing-masing kelompok yang berbeda berdasarkan kelas sosial, karakteristik kepribadian, atau gaya hidup dan berfokus pada sikap pelanggan . Kelas sosial masyarakat Jakarta terdiri dari kelas bawah, kelas menengah kebawah, kelas menengah ke atas, dan atas. Saat ini masyarakat lebih cenderung hidup dengan status sosial yang bersaing , gaya hidup sosialita dan hangout bersama teman yang dapat menimbulkan gengsi dalam pergaulan, hal ini membuat peluang yang sangat besar untuk *Need Cake* dalam memanfaatkan keadaan ini. *Need Cake* menyediakan tempat makan dengan suasana yang cantik dan ditemani oleh kue - kue yang enak berkualitas .

#### d. Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku adalah upaya pembagian pasar ke dalam suatu kelompok yang berbeda berdasarkan sikap, pengetahuan, penggunaan, manfaat yang dicari, tingkat





penggunaan, dan respon mereka terhadap sebuah produk. Pada segmentasi ini *Need Cake* berfokus pada cita rasa yang enak dengan harga yang terjangkau.

#### 4.4 Strategi pemasaran

##### Diferensiasi

Menurut Kotler dan Armstrong (2017:230), “Through product differentiation, brands can be differentiated on features, performance, or style and design”. Dalam menjalankan suatu bisnis, diperlukan hal yang menjadi pembeda dengan pesaing sehingga menjadikan perusahaan tersebut unik. Keuntungan lainnya, keunikan perusahaan dapat menjadi poin penting dalam strategi pemasaran sehingga baik perusahaan maupun produk dapat diingat oleh target pasar. *Need Cake* mempunyai keunikan tersendiri yaitu dengan cita rasa kue yang berbeda dari yang lainnya dan juga tidak hanya menyediakan kue ulang tahun saja, *Need Cake* mempunyai tempat duduk dengan dekorasi yang bisa membuat para pelanggan nyaman sambil menikmati kue khas *Need Cake*.

##### Positioning

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:213) positioning adalah penempatan merek produk ke dalam pikiran konsumen. *Need Cake* memberikan kemudahan untuk para pelanggan yang mencari kue, penulis memberikan nama *Need Cake* karena nantinya akan mudah di ingat oleh para pelanggan dan nama *Need Cake* diambil dari bahasa Inggris yang artinya membutuhkan kue dengan nama ini agar selalu di ingat di benak konsumen, bila ingin mencari kue langsung bisa teringat nama *Need Cake*.



## Penetapan Harga

Menurut Kotler dan Armstrong 2017, customers value based pricing menggunakan prinsip nilai pembeli sebagai kunci penetapan harga. Penetapan harga berbasis nilai berarti bahwa pemasar tidak dapat merancang program pemasaran produk dan kemudian menetapkan harganya. Harga dipertimbangkan bersama dengan semua variabel bauran pemasaran lainnya sebelum program pemasaran ditetapkan. Menurut *Kotler dan Armstrong (2017:310)* terdapat beberapa metode dalam menetapkan harga atas produk atau jasa, yaitu:

### 1. Good-value pricing

Penetapan harga yang baik adalah Penetapan harga dengan menawarkan kombinasi yang benar dari kualitas dan pelayanan yang baik dan adil.

### 2. Value-added pricing

Penetapan harga dengan nilai tambah dimana melekatkan pada fitur dan layanan nilai tambah untuk membedakan penawaran perusahaan dan mendukung penetapan harga yang lebih tinggi.

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

Penetapan harga berdasarkan biaya adalah penentuan harga jual produk berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan, seperti biaya produksi, distribusi dan biaya penjualan.

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

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

Metode ini berfokus pada harga ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dalam industri sejenis dan pangsa pasar yang sama. Metode ini tidak harus selalu berarti



menetapkan harga yang persis sama dengan pesaing, namun bisa pula menggunakan harga pesaing sebagai patokan atau pembandingan untuk penetapan harga perusahaan.

Dalam penetapan harga, perusahaan harus mempertimbangkan sejumlah faktor internal dan eksternal lainnya. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk atau jasa dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

*Need Cake* menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan pesaing. karena agar dapat bersaing di pasar, tentunya harga yang ditetapkan tidak mengabaikan kualitas dari produk yang disajikan, Harga yang ditetapkan *Need Cake* dimulai dari Rp 35.000 sampai dengan Rp 950.000 sesuai dengan pilihan menu kue yang dipesan dan di *request*.

#### 4.5 Saluran distribusi

Menurut Suparyanto dan Rosad 2015:, saluran distribusi adalah semua organisasi yang saling terkait dalam menyampaikan produk dari produsen sampai dapat dikonsumsi oleh konsumen akhir. Menurut Suparyanto dan Rosad 2015 adapun saluran distribusi secara terperinci adalah sebagai berikut:

##### a. Produsen-Konsumen

Produsen menjual dan mendistribusikan langsung kepada konsumen akhir tanpa menggunakan saluran distribusi.

##### b. Produsen-Pengecer-Konsumen

Penjualan dan pendistribusian produk dari produsen sampai kepada konsumen akhir dengan memanfaatkan satu saluran, misalnya pengecer.



### c. Produsen-Grosir-Pengecer-Konsumen Akhir

Penjualan dan pendistribusian produk dari produsen sampai kepada konsumen akhir dengan memanfaatkan dua saluran misalnya grosir dan pengecer.

### d. Produsen-Grosir-Pedagang besar-Pengecer-Konsumen akhir

Penjualan dan pendistribusian produk dari produsen sampai kepada konsumen akhir dengan memanfaatkan dua saluran, misalnya grosir dan pengecer. Berdasarkan saluran distribusi tersebut, dapat dilihat bahwa *Need Cake* menggunakan saluran distribusi langsung atau produsen-konsumen, karena *Need Cake* menjual produknya langsung kepada para konsumen yang datang tanpa melalui perantara.

Promosi adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan sesuatu barang atau jasa ke arah yang lebih baik. Promosi yang menarik, dan sangat komunikatif dengan konsumen akan dapat meningkatkan penjualan. Menurut Kotler dan Armstrong (2018: 77), promosi adalah aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan untuk membeli produk tersebut. Berbagai jenis komunikasi pemasaran yang digunakan pada suatu organisasi disebut bauran komunikasi pemasaran, yang menurut Kotler dan Armstrong (2018: 449) antara lain.

#### A. Periklanan (advertising)

Bentuk presentasi dan promosi tentang ide, barang, dan jasa melalui surat kabar, radio, majalah, bioskop, televisi, ataupun dalam bentuk poster (bentuk promosi berbayar) yang dipasang di tempat-tempat strategis.



## b. Promosi penjualan (sales promotion)

Memasarkan dan penjualan produk atau jasa dengan memajang di tempat khusus, yang dapat menarik perhatian pelanggan dalam jangka waktu yang singkat.

## c. Penjualan perseorangan (personal selling)

Presentasi lisan dalam percakapan dengan satu calon pembeli atau lebih yang ditujukan untuk menciptakan penjualan dan membangun hubungan baik.

## d. Hubungan masyarakat (public relation)

Membangun hubungan yang baik dengan publik dengan menciptakan citra perusahaan yang baik. Alat promosi ini memberikan informasi mengenai perusahaan atau produk atau jasa dan juga menangani isu-isu, rumor, dan acara yang disampaikan melalui media massa.

## e. Pemasaran langsung (direct marketing)

Hubungan langsung dengan konsumen untuk memperoleh respon langsung dan membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen dengan menggunakan surat, telepon, e-mail dan alat penghubung non personal lainnya untuk berkomunikasi secara langsung dengan pelanggan. Agar promosi berjalan efektif dan efisien, *Need Cake* melakukan beberapa cara untuk promosi sebagai berikut:

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





## Media Sosial

**C** *Need Cake* akan melakukan promosi penjualan melalui media sosial seperti instagram , tiktok , facebook dan juga mengendorse para artis untuk mempromosikan toko

kue *Need Cake*

Selain itu promosi melalui aplikasi online seperti *shopee -Food Go-Food, dan Grab-Food.*

## Diskon

Cara ini merupakan salah satu dari promosi penjualan yang dilakukan, *Need Cake* akan memberikan diskon sebesar 20% untuk produk makanan dan minuman selama periode grand opening , dengan syarat dan ketentuan pelanggan harus meng share di instastory dan

mengtag akun social media *Need Cake* , selain itu setiap harinya setiap jam 8 malam *Need*

*Cake* memberikan diskon 50% untuk semua produk kue , karena *Need Cake* setiap harinya

membuat kue yang selalu baru .

## BAB V

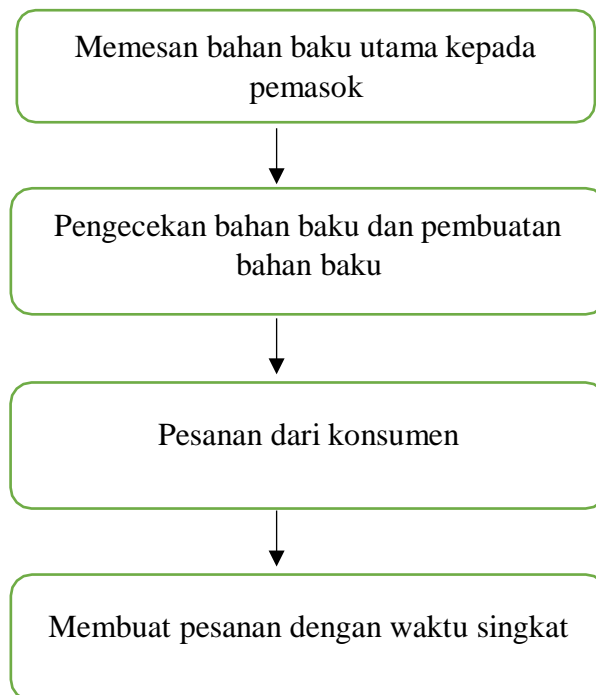
### RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

#### 5.1 Proses Operasi

Menurut Jaya Heizer 2017, Manajemen operasi adalah serangkaian kegiatan yang menciptakan nilai dalam bentuk barang & jasa di semua organisasi. Di situlah proses operasi memiliki peran penting dalam menjalankan kegiatan operasional untuk menciptakan barang atau jasa. *Need Cake* adalah usaha di bidang kuliner yang memproduksi makanan dan minuman untuk dikonsumsi oleh konsumen. *Need Cake* memiliki alur proses produksi dari bahan baku sampai produk jadi yang siap dihidangkan langsung ke konsumen. Berikut adalah alur proses produksi input hingga output *Need Cake*

Bagan 5. 1

#### Alur Proses Produksi



Sumber : *Need Cake*





a. Memesan bahan baku utama kepada pemasok

Alur proses produksi dari input sampai output *Need Cake* yang pertama adalah pemesanan bahan baku kepada pemasok. *Need Cake* sudah mempunyai pemasok langganan untuk hubungan jangka panjang, bahan baku akan datang setiap minggu seperti minyak , tepung , mentega dan lain sebagainya . Tidak hanya 1 pemasok *Need Cake* juga mempunyai cadangan apabila pemasok utama sedang mengalami kendala .

b. Pengecekan bahan baku dan pembuatan bahan baku

Bahan baku yang sudah datang akan di cek terlebih dahulu oleh owner *Need Cake* , bila ada kerusakan segel Maka produk tidak akan diterima Hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas dan nama baik *Need Cake*. Setelah semua produk dicek kualitasnya, produk akan disiapkan dan diolah agar pembuatan kue tepat waktu dan bisa langsung di santap oleh para konsumen .

c. Pesanan dari konsumen

Setelah konsumen memesan menu yang di pilih , pesanan langsung dibawakan oleh *staf* yang bertugas sesuai dengan peran pekerjaan masing - masing .

d. Membuat pesanan dengan waktu singkat

Para *staff Need Cake* semua bekerja sama untuk membuat pesanan dan menyajikan pesanan dengan baik hingga ke tangan konsumen dengan waktu yang cepat agar para konsumen tidak menunggu lama untuk menikmati kue dan minuman ala *Need Cake*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Hak Cipta milik IBI RKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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



## 5.2 Nama pemasok

Pemasok adalah badan usaha yang menyalurkan bahan baku kepada perusahaan guna memproses produksinya untuk menghasilkan produk akhir. Pemasok membentuk hubungan penting dalam keseluruhan sistem suatu perusahaan. Perusahaan harus memantau kecenderungan harga dari pemasok utama perusahaan. Kenaikan harga dari pemasok dapat berdampak negative bagi perusahaan. Perusahaan harus memantau kualitas barang yang diberikan pemasok, agar barang yang dipasok dapat menjadi produk yang memuaskan bagi pelanggan. Berikut adalah pemasok – pemasok bahan baku *Need Cake* :

**Table 5.1**  
**Daftar pemasok *Need Cake***

No	Nama pemasok	Alamat	Nomor telephone	Produk
1	PT.Indofood sukses Makmur bogasari	Wisma indosemen Lt.18 jl.jendral Sudirman, RT3/RW3	(021) 50200867	Aneka tepung
2	PT Mitra Multi packing	Jl. Pergudangan pantai indah dadap blok GB no 16 , dadap, kosambi,tanggerang	(021) 22595380	Sendok , garpu , plastik, kotak plastik , tissue , aluminium foil ,kotak plastic
3	VINES	Grand Indonesia Jl. MH.Thamrin no 1	081211832711	Minuman Alkohol
4	Toko Ani	Jl.gunung sahari 1	(021)4211286	Bahan bahan kue dan peralatan kue
5	PT. Sukanda Djaya	Jl. Pasir Putih Kav 1 , ancol , pademangan	(021) 6405678	Susu
6	PT . Pandura Kharisma	Jl. Indokarya 2blok G no 5 , sunter , Jakarta utara	( 021 ) 6505335	Tea

Sumber : *Need Cake*

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.



### 5.3 Deskripsi Rencana Operasi

Rencana operasi merupakan sebuah rincian kegiatan yang akan dilakukan pelaku bisnis sebelum usaha didirikan. Rencana ini dilakukan agar usaha dapat tertata rapi dan mendapatkan hasil yang efektif dan efisien. Proses ini dilakukan sebelum usaha itu resmi dibuka. Berikut adalah rencana operasi dari *Need Cake* :

#### 1. Survei Pasar

Survei pasar merupakan langkah pertama dalam suatu usaha agar dapat mengetahui apa yang sedang di minati oleh konsumen. Survei pasar ini dilakukan untuk mengetahui pangsa pasar yang akan dimasuki, dan memberikan pertimbangan dalam menetapkan harga produk yang akan dijual nantinya agar dapat diterima oleh masyarakat.

#### 2. Survei Pesaing

Survei pesaing ini dilakukan agar dapat mengetahui strategi apa yang harus digunakan kemudian menganalisis pesaing baru akan diketahui bagaimana bisnis pesaing berjalan, kekuatan dan kelemahan dan bagaimana peluang ancaman yang akan dihadapi oleh *Need Cake* , tipe tipe pelanggan, ciri khas , harga, cita rasa, kenyamanan tempat, fasilitas, dan kualitas pelayanan yang pesaing berikan.

#### 3. Survei Pemasok

Survei pemasok adalah hal penting karena pemasok merupakan bagian dalam menjalankan kegiatan suatu bisnis dengan adanya pemasok dapat memudahkan dalam memesan bahan baku . Survei pemasok dilakukan untuk mendapatkan pemasok terbaik , Memilih pemasok harus yang terpercaya dengan memiliki barang berkualitas baik dan harga yang sesuai dengan produk , kemudian pemasok dapat diandalkan selama bekerja sama.



#### 4. Survei Lokasi dan Sewa Lokasi

Survei lokasi adalah hal utama dalam suatu bisnis karena hal ini sangat penting untuk kelangsungan berjalannya suatu bisnis di kemudian hari, *Need Cake* harus mencari lokasi yang strategis dan sesuai dengan jenis usaha yang akan dijalankan. *Need Cake* melakukan survei lokasi yang sesuai dengan tempat dan lingkungan yang banyak diketahui oleh konsumen sehingga akan mudah di temukan oleh para konsumen nantinya. lalu *Need Cake* memilih penyewaan tempat usaha di Pantai indah kapuk.

#### 5. Pendaftaran NPWP

NPWP adalah nomor pokok wajib pajak. Setiap warga negara yang memiliki penghasilan wajib untuk mendaftarkan diri ke kantor pelayanan pajak. Berikut persyaratan pengajuan pembuatan NPWP untuk wajib pajak badan :

- a. Fotokopi e-KTP salah satu pengurus / pendiri perusahaan
- b. Surat keterangan domisili dari pengurus Rukun Tetangga (RT)/Rukun Warga (RW)

#### 6. Pendaftaran SIUP

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013). Hal-hal yang harus dipersiapkan dalam mendapatkan SIUP bagi usaha perseorangan adalah dengan melampirkan:

- a) Fotocopy surat akta pendirian perusahaan
- b) Fotokopi KTP Pemilik atau Penanggung Jawab perusahaan
- c) Surat Pernyataan dari Pemohon tentang lokasi usaha
- d) Foto pemilik atau penanggung jawab perusahaan berukuran 3x4cm
- e) Fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak



## 7. Membeli Kebutuhan toko kue

Setelah *Need Cake* mengetahui pemasok , mendapatkan lokasi dan mengurus semua surat keperluan usaha , selanjutnya *Need Cake* melakukan pembelian peralatan , perlengkapan, dan kebutuhan lainnya yang akan digunakan untuk menjalankan usaha.

## 8. Membangun Interior Need Cake

Setelah peralatan dan perlengkapan sudah lengkap dibeli, maka selanjutnya dilakukan pembangunan interior toko kue *Need Cake* . sesuai dengan layout yang telah direncanakan.

## 9. Merekrut dan Pelatihan Tenaga Kerja

*Need Cake* Melakukan perekrutan dan pelatihan karyawan berdasarkan CV pengalaman kerja dan kemampuan kerja yang dimiliki oleh para pegawai .

## 10. Melakukan Promosi

*Need Cake* memulai promosi dengan melalui media sosial yang sudah dikenal oleh masyarakat yaitu Instagram dan Tiktok. Lalu *Need Cake* juga mengundang para food blogger untuk bantu memperkenalkan dan mempromosikan toko kue *Need Cake* lebih luas lagi kepada masyarakat .

## 11. Pembukaan Need Cake

Setelah semua proses telah dilakukan dan berjalan baik , maka masuk ketahap terakhir yaitu pembukaan *Need Cake* diiringi dengan promosi.



© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
**Rencana Operasi Need Cake**

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.

No	Kegiatan	Rencana Operasi																								
		Agt -22				Sep-22				Okt - 22				Nov-22				Des - 22				Jan-23				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Survei Pasar	■	■																							
2	Survei Pesaing			■	■																					
3	Survei Pemasok					■	■																			
4	Survei lokasi dan sewa lokasi							■	■																	
5	Pendaftaran NPWP								■	■																
6	Pendaftaran SIUP									■	■															
7	Membeli kebutuhan toko											■	■	■												
8	Membangun Interior Need Cake													■	■	■										
9	Merekrut dan pelatihan tenaga kerja																			■	■					
10	Melakukan Promosi																					■	■	■	■	
11	Pembukaan Need Cake																					■	■	■	■	

Sumber : *Need Cake*



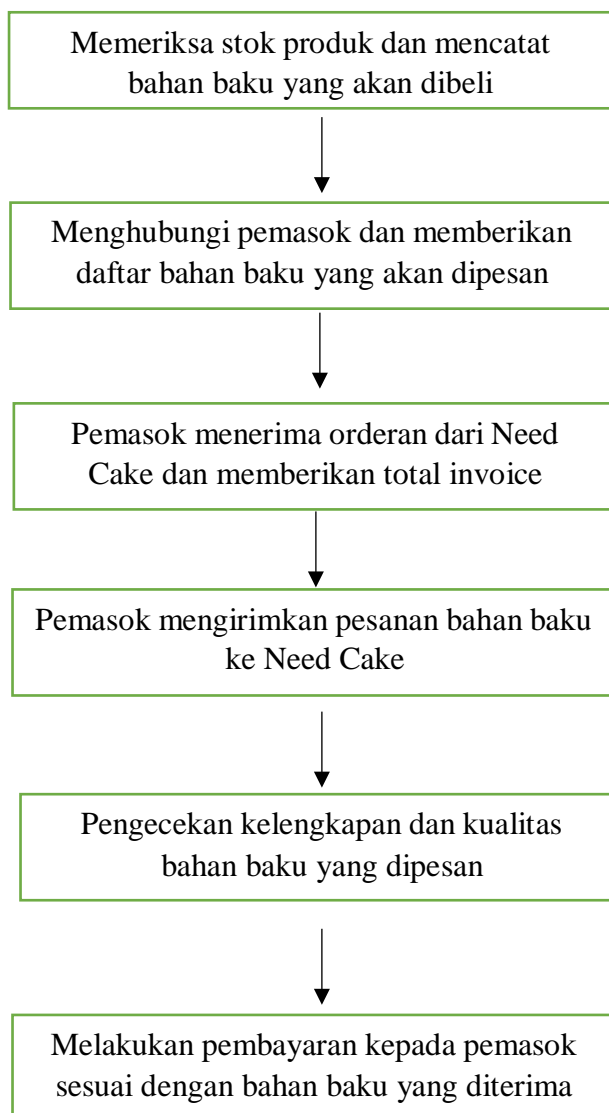




## 5.5 Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Baku Persediaan

*Need Cake* mempunyai pemasok yang sekaligus rekan bisnis dalam jangka waktu Panjang, bisnis jasa tentunya memerlukan persediaan perlengkapan yang dibutuhkan. pembelian akan dilakukan dari pihak pemasok dengan alur sebagai berikut :

**Bagan 5. 3**  
**Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Baku Persediaan**



Sumber : *Need Cake*



## 5.6 Rencana Peralatan Usaha dan Interior

Peralatan adalah barang yang digunakan oleh perusahaan untuk membantu pekerjaan sehari-hari. Peralatan dapat digunakan berkali-kali untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan dan bisa digunakan dengan jangka waktu yang lama, berikut adalah daftar peralatan dan interior yang digunakan oleh *Need Cake* :

**Table 5.3**  
**Biaya Peralatan *Need Cake***

No	Peralatan	Unit	Harga	Total harga
1	Oven	3	Rp 3.000.000	Rp 9.000.000
2	Mixer	2	Rp 2.290.000	Rp 4.580.000
3	Mixer	1	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
4	Kompas gas	1	Rp 2.050.000	Rp 2.050.000
5	Loyang	10	Rp 58.000	Rp 580.000
6	Egg whisk	5	Rp 19.000	Rp 95.000
7	Spatula	5	Rp 30.000	Rp 150.000
8	Kuas	4	Rp 15.000	Rp 60.000
9	Gelas ukur	5	Rp 30.000	Rp 150.000
10	Timbangan	3	Rp 50.000	Rp 150.000
11	Sendok ukuran	2	Rp 30.000	Rp 60.000
12	Mangkok stainless kecil	10	Rp 10.000	Rp 100.000
13	Mangkok stainless besar	5	Rp 25.000	Rp 125.000
14	Cetakan huruf	2	Rp 22.000	Rp 44.000
15	Cetakan fondan	20	Rp 10.000	Rp 200.000
16	Papping bag	4	Rp 11.000	Rp 44.000
17	Sput	24	Rp 5.000	Rp 120.000
18	Rak cooling	5	Rp 24.000	Rp 120.000
19	Gilingan	3	Rp 30.000	Rp 90.000
20	Slicer stainless	5	Rp 23.000	Rp 115.000
21	Turntable decorating	3	Rp 351.120	Rp 1.053.360
22	Scraper dough	5	Rp 17.900	Rp 89.500
23	Smoother polisher	3	Rp 20.000	Rp 60.000
24	Timer	4	Rp 12.500	Rp 50.000
25	Silicone backing	3	Rp 25.000	Rp 75.000
<b>Total</b>				<b>Rp 24.160.860</b>

Sumber : *Need Cake*

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.



Table 5.4

Biaya Interior Need Cake

no	Interior	unit	Harga	total harga
1	Meja panjang	4	Rp 2.200.000	Rp 8.800.000
2	Meja kecil	13	Rp 1.500.000	Rp 19.500.000
3	Kursi	30	Rp 500.000	Rp 15.000.000
4	Kursi tunggu	3	Rp 85.000	Rp 255.000
5	Meja dapur	2	Rp 500.000	Rp 1.000.000
6	Rak teko	1	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000
7	Rak etalase kaca	2	Rp 30.000.000	Rp 60.000.000
8	Speaker	2	Rp 700.000	Rp 1.400.000
9	AC	2	Rp 3.500.000	Rp 7.000.000
10	CCTV	5	Rp 485.000	Rp 2.425.000
11	Hiasan Kaca	10	Rp 21.000	Rp 210.000
12	Hiasan Kamar Mandi	3	Rp 12.000	Rp 36.000
13	papan harga	5	Rp 800.000	Rp 4.000.000
14	Lampu hias	1	Rp 350.000	Rp 350.000
15	Pot Bunga kecil	20	Rp 35.000	Rp 700.000
Total				Rp 124.176.000

Sumber : Need Cake

Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



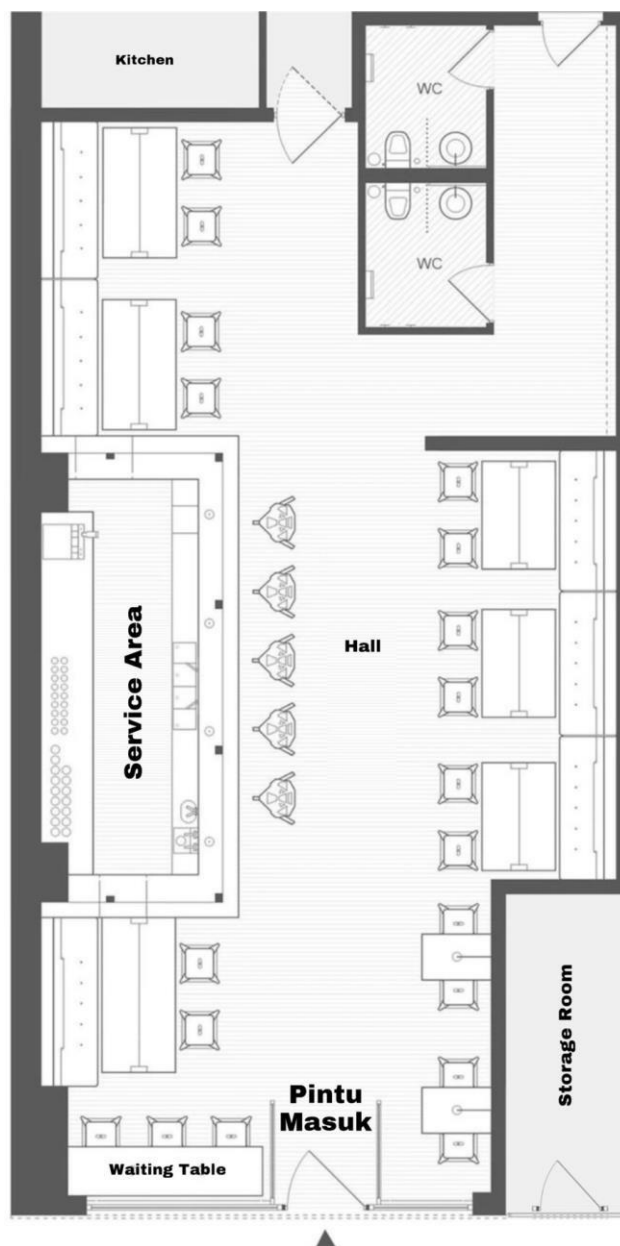
## 5.7 Layout Bangunan Usaha

Setiap tempat usaha mempunyai bangunan fisik untuk menjalankan bisnis. *Need*

*Cake* yang beralamat di pantai indah kapuk dengan luas 150 meter ( 5 x 12 ) , berikut layout bangunan fisik dari *Need Cake* :

Gambar 5. 1

Layout *Need Cake*



Sumber : *Need Cake*

© Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika KwikKian 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.



## BAB VI

### RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA

#### 6.1 Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Menurut *Gary Dessler (2014:4)*, Manajemen Sumber Daya Manusia adalah proses untuk memperoleh, melatih, menilai, dan mengompensasi karyawan, dan untuk mengurus relasi kerja mereka, kesehatan dan keselamatan mereka, serta hal-hal yang berhubungan dengan keadilan. Jam operasional *Need Cake* dari pukul 09:00 s/d 21.00 pada hari Senin s/d jumat dan 10.00 s/d 22.00 pada hari sabtu dan minggu .

*Need Cake* akan memperkerjakan karyawan untuk membantu pemilik bisnis dalam menjalankan usaha toko kue ini . *Need Cake* termasuk sebagai usaha baru yang nantinya akan memperhitungkan jumlah kebutuhan tenaga kerja dengan tepat agar usaha yang dijalankan lebih efektif dan efisien. Karyawan akan diseleksi sesuai syarat dan ketentuan yang telah ditentukan oleh toko kue *Need Cake* . Berikut ini adalah rincian rencana kebutuhan tenaga kerja *Need Cake* beserta dengan jabatannya:

**Tabel 6.1**

#### Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

NO	Jabatan	Jumlah pekerja
1	Manajer	1
2	Chef	2
3	Kasir	2
4	Pelayan	2
	TOTAL	7

Sumber : *Need Cake*



*Need Cake* mempunyai 7 karyawan dengan waktu kerja 7 jam sehari . *Need Cake*

mempunyai 2 jadwal di shift pagi membutuhkan 4 karyawan yang terdiri dari 1 personal asisten , 1 asisten dapur , 1 kasir dan 1 pelayan . sedangkan pada shift malam membutuhkan 1 asisten dapur , 1 kasir dan 1 pelayan dan semua karyawan diberikan waktu istirahat 1 jam secara bergantian dengan setiap karyawan agar *Need Cake* tetap berjalan .

## 6.2 proses rekrutmen dan seleksi tenaga kerja

Menurut *Gary Dessler* (2015:201) tujuan proses seleksi karyawan adalah untuk mencapai kesesuaian orang-pekerjaan. Hal ini dimaksudkan agar perusahaan mendapatkan karyawan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan perusahaan dan kemudian dapat dipekerjakan oleh perusahaan. Proses rekrutmen dan seleksi tenaga kerja di toko kue *Need Cake* akan dipilih sesuai dengan bidangnya . Berikut adalah proses seleksi karyawan *Need Cake* :

### a. Membuka lowongan pekerjaan

*Need Cake* akan Menyebarkan informasi lowongan pekerjaan melalui media sosial dan di website yang sering di lihat oleh orang yang akan mencari pekerjaan yaitu jobstreet. Dan para pelamar yang mendaftar harus mengirim CV (Curriculum Vitae) ke alamat email pemilik.

### b. Melakukan Seleksi

Dari semua pelamar yang sudah mengirimkan CV nya ke email pemilik , *Need Cake* akan melakukan Seleksi terlebih dahulu dengan memilih para pelamar yang mendekati dan yang memenuhi kriteria dan kualifikasi yang dibutuhkan untuk menempati setiap pekerjaan di toko kue *Need Cake*



### c. Pembuatan Jadwal Interview

**C** Hakipta milik IBI KKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Need Cake akan memanggil para pelamar yang sudah sesuai dengan kriteria dan kualifikasi toko kue *Need Cake*, para pelamar akan di telepon dan dikirimkan email untuk melakukan interview di waktu dan tempat yang disepakati.

### d. Daftar wawancara calon karyawan

Need Cake akan membuat daftar list pelamar yang akan di wawancara agar mempermudah pemilik dalam masing - masing identitas pelamar dan juga untuk mengetahui setiap kemampuan, kepribadian, dan karakter dari setiap individu .

### e. Penerimaan calon karyawan dan tanda tangan kontrak

Setelah menyelesaikan semua wawancara, Pemilik akan mulai memilih siapa calon karyawan yang sesuai dengan kriteria *Need Cake*, lalu pemilik akan menghubungi pelamar tersebut untuk menanda tangani kontrak dan langsung menjadwalkan pelatihan kerja.

### F. Melakukan pelatihan

Setelah para pelamar dihubungi dan di terima, para karyawan akan diberikan pelatihan sesuai bidang dan jabatannya masing - masing agar lebih mempermudah mereka bekerja

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.





### 6.3 Uraian Kerja

Uraian kerja adalah deskripsi tertulis dari perusahaan kepada karyawannya tentang apa yang harus dikerjakan dan tanggung jawab apa yang harus dilaksanakan karyawan sesuai dengan jabatannya. Berikut adalah uraian kerja dari setiap jabatan *Need Cake* :

#### 1) Manajer

Tugas dan tanggung jawab Manajer :

- a) Menyusun semua pesanan yang dipesan
- b) Membantu pemilik dalam pembuatan kue
- c) Bertanggung jawab atas rasa kue
- d) Mengawasi kinerja karyawan
- e) Mengelola keuangan
- f) Melakukan evaluasi kerja
- g) Menganalisis pesaing

#### 2) Chef

- a) Membuat dan menyiapkan kue kepada pelanggan
- b) Menyiapkan pesanan kepada para pelanggan
- c) Bertanggung jawab atas stok bahan baku
- d) Menjaga kebersihan dapur
- e) Bertanggung jawab atas kualitas makanan
- f) Mempunyai ide yang kreatif dalam pembuatan kue



### 3) Kasir

- a) Bertanggung jawab atas semua transaksi pembayaran masuk ataupun keluar
- b) Membantu memberikan informasi kepada pelanggan
- c) Teliti dalam pesanan yang dipesan oleh pelanggan
- d) Menyetorkan uang transaksi penjualan dan serah terima shift
- e) Bertanggung jawab atas laporan keuangan kepada pemilik

### 4) Pelayan

- a) Menyapa pelanggan dengan sopan
- b) Melayani pelanggan yang datang , dine -in , dan takeaway
- c) Mencatat pesanan pelanggan dengan teliti
- d) Menanggapi semua keluhan pelanggan dengan sopan

## 6.4 Spesifikasi dan kualifikasi jabatan

Spesifikasi dan kualifikasi jabatan berisi tentang syarat seseorang untuk dapat mengerjakan tugas-tugas jabatan dengan baik dari masing-masing bagian pekerjaan yang ada di toko kue Need Cake . Berikut adalah spesifikasi dan kualifikasi jabatan dari masing-masing bagian :

### 1) Manajer

- a) Wanita berumur 23 – 35 tahun
- b) Pendidikan S1 Manajemen perhotelan
- c) Mampu berkomunikasi dengan baik
- d) Jujur , disiplin , dapat dipercaya , dan bertanggung jawab

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



2) Chef

- a) Wanita / Pria berumur 21 – 35 tahun
- b) Memiliki pengalaman dibidang kuliner selama 1 tahun
- c) Memiliki wawasan luas tentang kuliner
- d) Disiplin dan bertanggung jawab dalam tugas

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3) Kasir

- a) Wanita berumur 18 – 25 tahun
- b) Pendidikan Min SMA/K sederajat.
- c) Mampu bekerja secara tim & shift
- d) Berpelangalaman Min 1 tahun
- e) Jujur dan bertanggung jawab

4) Pelayan

- a) Wanita berumur 18 – 25 tahun
- b) Berpenampilan menarik
- c) Pendidikan Min SMA/K sederajat.
- d) Dapat bekerja sama dengan tim / individu
- e) Jujur , sopan , rajin , ramah dan komunikatif

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.



## 6.5 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah suatu susunan komponen-komponen atau unit-unit kerja dalam sebuah organisasi. Struktur organisasi menunjukkan bahwa adanya pembagian kerja dan bagaimana fungsi atau kegiatan-kegiatan berbeda dikoordinasikan. Selain itu, struktur organisasi juga menunjukkan mengenai spesialisasi-spesialisasi dari pekerjaan, saluran perintah maupun penyampaian laporan.

Menurut *Stephen P Robbins dan Mary Coulter (2017:395)* ada beberapa struktur organisasi perusahaan, antara lain:

### 1. *Simple structure*

*An organizational design with little departmentalization, wide spans of control, centralized authority, and little formalization..* Artinya banyak perusahaan memulai usahanya dengan menggunakan struktur sederhana, dengan sedikit departementalisasi, kontrol yang luas, dan sentralisasi tinggi.

### 2. *Functional structure*

*An organizational design that groups together similar or related occupational specialties.* Artinya mengelompokkan spesialisasi pekerjaan yang sama dalam satu bagian

### 3. *Divisional structure*

*An organizational structure made up of separate, semiautonomous units or divisions.* Artinya terdiri dari beberapa unit atau divisi. Dalam struktur ini, setiap divisi memiliki otonomi yang terbatas, dengan memiliki manajer divisi yang memiliki kontrol atas unitnya, dan bertanggung jawab atas divisinya.



*Need Cake* menggunakan simple structure , karena usaha *Need Cake* termasuk usaha kecil dengan struktur organisasi yang sederhana . berikut dibawah inilah struktur organisasi *Need*

*Cake.*

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

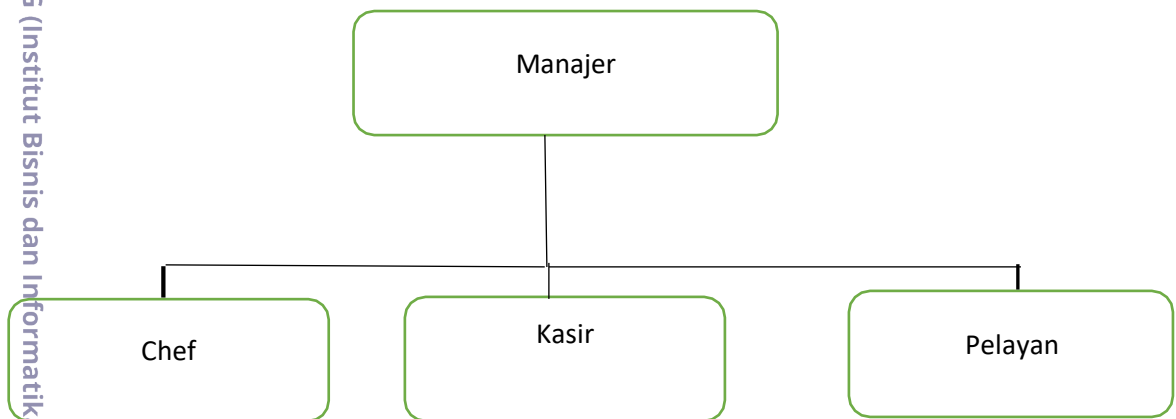
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

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.

**Bagan 6. 1**  
**Struktur Organisasi *Need Cake***



Sumber : *Need Cake*

### 6.6 Kompensasi dan Jasa Karyawan

Kompensasi adalah segala sesuatu yang berbentuk barang, jasa, dan uang yang merupakan kompensasi yang diterima karyawan karena jasanya yang dilibatkan pada organisasi. Kompensasi dan balas jasa yang dapat diberikan adalah berupa upah, gaji dan rewards lainnya. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No.40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional menyatakan gaji adalah hak pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada pekerja ditetapkan dan dibayar menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Berikut adalah daftar upah minimum provinsi tahun

2022



Gambar 6. 1

Daftar Upah Minimum Provinsi tahun 2022

C

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

No	Provinsi	Upah Minimum (Rp)
1	Aceh	Rp 3.166.460,00
2	Sumatera Utara	Rp 2.522.609,94
3	Sumatera Barat	Rp 2.512.539,00
4	Riau	Rp 2.938.564,01
5	Jambi	Rp 2.698.940,87
6	Sumatera Selatan	Rp 3.144.446,00
7	Bengkulu	Rp 2.238.094,31
8	Lampung	Rp 2.440.486,18
9	Bangka Belitung	Rp 3.264.884,00
10	Kepulauan Riau	Rp 3.050.172,00
11	DKI Jakarta	Rp 4.641.854,00
12	Jawa Barat	Rp 1.841.487,31
13	Jawa Tengah	Rp 1.812.935,43
14	D.I Yogyakarta	Rp 1.840.915,53
15	Jawa Timur	Rp 1.891.567,12
16	Banten	Rp 2.501.203,11
17	Bali	Rp 2.516.971,00

Sumber :

<https://www.google.com/amp/s/amp.kompas.com/tren/read/2022/05/20/103000565/daftar-lengkap-ump-2022--dki-jakarta-tertinggi-jawa-tengah-terendah>

Berikut adalah rincian gaji dan proyeksi kenaikan gaji dan THR karyawan untuk 5 tahun mendatang yang diberikan *Need Cake*

Tabel 6.2

Rincian gaji dan THR karyawan *Need Cake* tahun 2023

No	Jabatan	Jumlah Karyawan	Gaji Pokok / Bulan	Total Gaji / Bulan	Total Gaji / Tahun	THR	Total Keseluruhan
1	manajer	1	Rp 7.000.000	Rp 7.000.000	Rp 84.000.000	Rp 7.000.000	Rp 91.000.000
2	chef	2	Rp 6.000.000	Rp 12.000.000	Rp 144.000.000	Rp 12.000.000	Rp 156.000.000
3	kasir	2	Rp 4.700.000	Rp 9.400.000	Rp 112.800.000	Rp 9.400.000	Rp 122.200.000
4	pelayan	2	Rp 4.700.000	Rp 9.400.000	Rp 112.800.000	Rp 9.400.000	Rp 122.200.000
5	total	7	Rp 22.400.000	Rp 37.800.000	Rp 453.600.000	Rp 37.800.000	Rp 491.400.000

Sumber : *Need Cake*

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.



**Tabel 6.3**

**Proyeksi balas jasa *Need Cake* tahun 2023 -2027**

Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Biaya	Rp 491.400.000	Rp 531.203.400	Rp 574.230.875	Rp 620.743.576	671.023.806

Sumber : *Need Cake*

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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



## BAB VII

### RENCANA KEUANGAN

Rencana keuangan dalam sebuah bisnis akan membantu memproyeksikan anggaran dan kebutuhan dana yang direncanakan sehingga penggunaannya dapat secara efektif. Selain itu, rencana keuangan dapat membantu mengetahui kelayakan usaha yang dipengaruhi tingkat pengembalian.

#### 7.1. Sumber dan Penggunaan Dana

Sumber dana yang diperoleh *Need Cake* berasal dari modal dalam bentuk hibah dari orang tua penulis. Adapun penggunaan dana dan biaya sewa bangunan selama 2 tahun yang akan dirincikan berikut dengan jumlah dana yang dapat dilihat pada table dibawah ini:

**Table 7. 1**

**Proyeksi balas jasa *Need Cake* tahun 2023 -2027**

Kebutuhan Dana	Jumlah
Biaya Sewa Bangunan	Rp 380.000.000
Biaya Renovasi	Rp 295.000.000
Biaya Peralatan + Interior	Rp 148.336.860
Biaya Perlengkapan	Rp 50.360.000
Biaya Bahan Baku	Rp 187.270.000
Kas Awal	Rp 50.000.000
<b>Total</b>	<b>Rp 1.110.966.860</b>

Sumber : *Need Cake*





## 7.2. Biaya Pemasaran

Pemasaran adalah hal yang utama dalam pembukaan usaha apapun, kegiatan pemasaran perlu dilakukan dalam tahap awal agar masyarakat dapat mengetahui keberadaan usaha tersebut. Kegiatan pemasaran ini dilakukan untuk menarik perhatian para calon pelanggan agar tertarik untuk mendatangi tempat usaha tersebut dan akhirnya datang membeli dan menjadi konsumen. Pemasaran sangat berguna untuk mendapatkan konsumen dan meningkatkan angka pendapatan.. *Need Cake* memasarkan bisnisnya dengan mengundang artis food blogger dan memasarkan lewat media sosial agar penyebaran informasi dapat efektif dan menjangkau masyarakat luas. Biaya pemasaran di tahun pertama lebih besar karena untuk promosi pada awal pembukaan dilakukan secara besar-besaran. Berikut adalah biaya pemasaran *Need Cake* :

Table 7. 2

Biaya Pemasaran *Need Cake* Tahun 2023 – 2027

No	Keterangan	Tahun			
		2023	2024	2025	2026
1	jasa Artis	Rp 50.000.000			
2	jasa influencer	Rp 10.000.000			
3	Jasa Food Blogger	Rp 35.00			
4	Jasa promo Media S				

Sumber : *Need Cake*

## 7.3 Biaya Administrasi dan Umum

*Need Cake* memilih Bank Central Asia ( BCA) sebagai tempat menyimpan aset lancar berupa kas. Jasa bank juga digunakan sebagai sarana pembayaran yang menggunakan sistem transfer dengan pemasok dan pelanggan. Untuk menggunakan jasa Bank Central



Asia, terdapat biaya seperti pembuatan kartu ATM dan biaya administrasi setiap bulannya.

Biaya pembuatan kartu dikenakan saat pertama kali pembuatan akun Bank Central Asia, sedangkan biaya administrasi akan dikenakan setiap bulannya. Biaya pembuatan kartu pada tahun 2022 untuk kartu Platinum adalah sebesar Rp20.000 dengan biaya administrasi per bulan sebesar Rp 20.000 [tps://money.kompas.com/read/2022/05/20/184342126/rincian-biaya-admin-bca-setoran-awal-dan-saldo-minimal](https://money.kompas.com/read/2022/05/20/184342126/rincian-biaya-admin-bca-setoran-awal-dan-saldo-minimal).

**Table 7.3**

**Biaya Administrasi dan Umum *Need Cake* tahun 2023**

No	Keterangan	Biaya / Bulan	Biaya / Tahun
1	membuka tabungan ATM	Rp 20.000	-
2	Biaya Administrasi Bank	Rp 20.000	Rp 240.000
3	Sewa Mesin EDC	Rp 125.000	Rp 1.500.000
	Total	Rp 165.000	Rp 1.740.000

Sumber : *Need Cake*

**Table 7.4**

**Biaya Administrasi dan Umum *Need Cake* Tahun 2023 – 2027**

Sumber : *Need Cake*

#### 7.4 Biaya Tenaga Kerja

*Need Cake* menyesuaikan gaji karyawan berdasarkan jabatan dan tingkat umur di Jakarta, kenaikan gaji *Need Cake* sebesar 8,1% disetiap tahunnya dan termasuk dalam angka yang cukup tinggi . Hal ini dilakukan agar *Need Cake* bisa mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas dan mempunyai semangat kerja yang tinggi dan diharapkan tidak berpindah kerja

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)  
 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ke tempat lain. Biaya yang dikeluarkan untuk gaji karyawan cukup besar karena tenaga kerja merupakan faktor yang penting dalam menjaga kualitas dan pelayanan yang baik di *Need*

*Cake*. Berikut adalah rincian gaji dan proyeksi kenaikan gaji dan THR karyawan untuk 5 tahun mendatang yang diberikan *Need Cake* :

**Table 7. 5**

**Biaya Administrasi dan Umum *Need Cake* Tahun 2023 – 2027**

Sumber : *Need Cake*

**Table 7. 6**

**Proyeksi Balas Jasa *Need Cake* Tahun 2023 – 2027**

Sumber : *Need Cake*

**7.5 Biaya Penyusutan Peralatan**

Peralatan *Need Cake* disusutkan menggunakan metode garis lurus dengan umur ekonomis selama 5 tahun tanpa nilai sisa. Penyusutan diasumsikan bahwa beban setiap periode adalah sama. Penyusutan peralatan penting dilakukan agar pelaku bisnis mengetahui batas jangka waktu pemakaian peralatan dan kapan harus mengganti peralatan sehingga

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.



kegiatan bisnis tidak tertunda dengan adanya peralatan yang rusak secara tiba-tiba. Berikut biaya penyusutan peralatan *Need Cake* :

**Table 7. 7**

**Biaya Penyusutan Peralatan Need Cake**

Sumber : *Need Cake*

**7.6 Biaya Pemeliharaan**

Pengertian biaya pemeliharaan menurut Barry Render dan Jay Heizer 2001 menyatakan bahwa: “Biaya pemeliharaan adalah biaya yang meliputi segala aktivitas yang terlibat dalam penjagaan peralatan sistem dalam aturan kerja untuk itu harus diusahakan seminimal mungkin agar lebih memadai”.

Biaya pemeliharaan diasumsikan mengalami peningkatan sebesar 2,5% setiap tahunnya <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/01/06/harga-pangan-dan-energi-naik-bank-dunia-proyeksi-inflasi-indonesia-semakin-meroket> ,berikut adalah biaya pemeliharaan *Need Cake* :

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.



Table 7. 8

**Biaya Pemeliharaan *Need Cake* Tahun 2023**

No	Keterangan	Biaya / Bulan		Biaya / Tahun	
1	Pemeliharaan Bangunan	Rp	1.500.000	Rp	18.000.000
<b>Total</b>		<b>Rp</b>	<b>1.500.000</b>	<b>Rp</b>	<b>18.000.000</b>

Sumber : *Need Cake*

Table 7. 9

**Biaya Pemeliharaan *Need Cake* Tahun 2023-2027**

Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Biaya	Rp 18.000.000	Rp 18.450.000	Rp 18.911.250	Rp 19.384.031	Rp 19.868.632

Sumber : *Need Cake*

**7.7 Biaya Sewa Gedung / Bangunan**

*Need Cake* berlokasi dipantai indah kapuk , rukan golf island st no 10 , Jakarta. Biaya penyewaan bangunan sebesar Rp.380.000.000 per tahun dan diasumsikan akan naik 2,5% setiap tahunnya mengikuti angka inflasi berdasarkan (<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/01/06/harga-pangan-dan-energi-naik-bank-dunia-proyeksi-inflasi-indonesia-semakin-meroket>). Berikut adalah biaya sewa bangunan *Need Cake* :

C 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.



**Table 7. 10**

**Biaya sewa dan Renovasi *Need Cake* tahun 2023 – 2027**

Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Biaya Sewa	Rp 380.000.000	Rp 389.500.000	Rp 399.237.500	Rp 409.218.438	Rp 419.448.898
Biaya Renovasi	Rp 295.000.000	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>Rp 675.000.000</b>	<b>Rp 389.500.000</b>	<b>Rp 399.237.500</b>	<b>Rp 409.218.438</b>	<b>Rp 419.448.898</b>

Sumber : *Need Cake*

**7.8 Biaya Utilitas**

Biaya utilitas adalah biaya yang dikeluarkan oleh seseorang atau perusahaan berkaitan dengan biaya listrik, air, telephone, internet dan sebagainya.

**Table 7. 11**

**Biaya Utilitas *Need Cake* Tahun 2023**

No	Keterangan	Biaya / Bulan	Biaya / Tahun
1	Biaya Air	Rp 305.091	Rp 3.661.092
2	Biaya Listrik	Rp 4.218.271	Rp 50.619.252
3	Biaya Gas	Rp 2.608.000	Rp 31.296.000
4	Biaya Telepon + Internet	Rp 645.000	Rp 7.740.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 7.776.362</b>	<b>Rp 93.316.344</b>

Sumber : *Need Cake*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Institusit 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.



Table 7. 12

Biaya Utilitas *Need Cake* Tahun 2023 -2027

Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Biaya	Rp 93.316.344	Rp 95.649.253	Rp 98.040.484	Rp 100.491.496	Rp 103.003.783

Sumber : *Need Cake*

7.9 Biaya Peralatan , Perlengkapan , Bahan Baku Dan Interior

Dalam membuka suatu usaha, peralatan , perlengkapan, interior dan bahan baku merupakan faktor utama yang harus disediakan sebelum pembukaan usaha. Peralatan adalah barang yang digunakan perusahaan untuk mendukung jalannya pekerjaan. Peralatan dapat digunakan dengan jangka waktu yang panjang dan memiliki umur ekonomis lebih dari satu tahun lamanya.

Perlengkapan adalah barang yang dimiliki oleh suatu usaha yang bersifat habis pakai, biasanya perlengkapan untuk melengkapi kebutuhan usaha. Bahan baku adalah bahan yang digunakan untuk membuat produk jadi, bahan baku dapat berupa pangan segar dan pangan olahan yang digunakan untuk memproduksi produk jadi yang siap dihidangkan ke konsumen. Interior adalah komponen pendukung yang bisa mempercantik suatu tempat.

Berikut adalah daftar biaya peralatan, perlengkapan dan bahan baku *Need Cake* :

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

Ha 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.



Table 7. 13

Biaya Peralatan *Need Cake*

No	Peralatan	Unit	Harga	Total harga
1	Oven	3	Rp 3.000.000	Rp 9.000.000
2	Mixer	2	Rp 2.290.000	Rp 4.580.000
3	Mixer	1	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
4	Kompor gas	1	Rp 2.050.000	Rp 2.050.000
5	Loyang	10	Rp 58.000	Rp 580.000
6	Egg whisk	5	Rp 19.000	Rp 95.000
7	Spatula	5	Rp 30.000	Rp 150.000
8	Kuas	4	Rp 15.000	Rp 60.000
9	Gelas ukur	5	Rp 30.000	Rp 150.000
10	Timbangan	3	Rp 50.000	Rp 150.000
11	Sendok ukuran	2	Rp 30.000	Rp 60.000
12	Mangkok stainless kecil	10	Rp 10.000	Rp 100.000
13	Mangkok stainless besar	5	Rp 25.000	Rp 125.000
14	Cetakan huruf	2	Rp 22.000	Rp 44.000
15	Cetakan foundan	20	Rp 10.000	Rp 200.000
16	Papping bag	4	Rp 11.000	Rp 44.000
17	Sputit	24	Rp 5.000	Rp 120.000
18	Rak cooling	5	Rp 24.000	Rp 120.000
19	Gilingan	3	Rp 30.000	Rp 90.000
20	Slicer stainless	5	Rp 23.000	Rp 115.000
21	Turntable decorating	3	Rp 351.120	Rp 1.053.360
22	Scraper dough	5	Rp 17.900	Rp 89.500
23	Smoother polisher	3	Rp 20.000	Rp 60.000
24	Timer	4	Rp 12.500	Rp 50.000
25	Silicone backing	3	Rp 25.000	Rp 75.000
<b>Total</b>				<b>Rp 24.160.860</b>

Sumber : *Need Cake*

1. Ditaring mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan 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.

© Hak cipta milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
 Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang





Table 7. 14

Biaya Peralatan *Need Cake*

No	Perlengkapan	Unit	Harga / Unit	Total Harga
1	Paper Bag (100pcs)	50	Rp 150.000	Rp 7.500.000
2	Sendok Plastik (100pcs)	100	Rp 12.000	Rp 1.200.000
3	Garpu Plastik (100pcs)	100	Rp 11.000	Rp 1.100.000
4	box kue (50pcs)	200	Rp 100.000	Rp 20.000.000
5	pisau plastic (100pcs)	100	Rp 50.000	Rp 5.000.000
6	Plastik Klip (100pcs)	100	Rp 5.500	Rp 550.000
7	Plastik 2kg (100pcs)	300	Rp 4.950	Rp 1.485.000
8	Plastik Sampah (20pcs)	500	Rp 9.500	Rp 4.750.000
9	Stiker (100pcs)	500	Rp 15.000	Rp 7.500.000
10	Kabel Tis 20 cm (100pcs)	150	Rp 8.500	Rp 1.275.000
<b>Total</b>			<b>Rp 366.450</b>	<b>Rp 50.360.000</b>

Sumber : *Need Cake*

Table 7. 15

Biaya Perlengkapan *Need Cake* Tahun 2023 – 2027

Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Biaya	Rp 50.360.000	Rp 51.619.000	Rp 52.909.475	Rp 54.232.212	Rp 55.588.017

Sumber : *Need Cake*

Table 7. 16

Biaya Bahan Baku *Need Cake* Tahun 2023

No	Bahan Baku	Unit	Harga / Unit	Total Harga
1	tepung 25kg	300	Rp 177.000	Rp 53.100.000
2	susu cair 1 dus	100	Rp 195.000	Rp 19.500.000
3	susu bubuk 1 dus	100	Rp 510.000	Rp 51.000.000
4	mentega 2 kg	100	Rp 171.000	Rp 17.100.000
5	telur 1 peti	50	Rp 26.000	Rp 1.300.000
6	wipping cream 1L	100	Rp 30.000	Rp 3.000.000
7	pewarna makanan	30	Rp 2.000	Rp 60.000
8	cocoa powder	10	Rp 35.000	Rp 350.000
9	tepung maizena 1kg	100	Rp 16.000	Rp 1.600.000
10	coklat batang	50	Rp 20.000	Rp 1.000.000
11	minyak	50	Rp 44.000	Rp 2.200.000
12	perasa vanilla	30	Rp 150.000	Rp 4.500.000
13	perasa makanan	30	Rp 42.000	Rp 1.260.000
14	butter 2 kg	100	Rp 300.000	Rp 30.000.000
15	Gula Pasir 1kg	100	Rp 13.000	Rp 1.300.000
<b>Total</b>			<b>Rp 1.731.000</b>	<b>Rp 187.270.000</b>

Sumber : *Need Cake*

1. Ditaring 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.

©

Hak Cipta Milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Table 7. 17

Biaya Bahan Baku Need Cake Tahun 2023 -2027

Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Biaya	Rp 187.270.000	Rp 191.951.750	Rp 196.750.544	Rp 201.669.307	Rp 206.711.040

Sumber : Need Cake

Table 7. 18

Biaya Interior Need Cake

no	Interior	unit	harga	total harga
1	Meja panjang	4	Rp 2.200.000	Rp 8.800.000
2	Meja kecil	13	Rp 1.500.000	Rp 19.500.000
3	Kursi	30	Rp 500.000	Rp 15.000.000
4	Kursi tunggu	3	Rp 85.000	Rp 255.000
5	Meja dapur	2	Rp 500.000	Rp 1.000.000
6	Rak teko	1	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000
7	Rak etalase kaca	2	Rp 30.000.000	Rp 60.000.000
8	Speaker	2	Rp 700.000	Rp 1.400.000
9	AC	2	Rp 3.500.000	Rp 7.000.000
10	CCTV	5	Rp 485.000	Rp 2.425.000
11	Hiasan Kaca	10	Rp 21.000	Rp 210.000
12	Hiasan Kamar Mandi	3	Rp 12.000	Rp 36.000
13	papan harga	5	Rp 800.000	Rp 4.000.000
14	Lampu hias	1	Rp 350.000	Rp 350.000
15	Pot Bunga kecil	20	Rp 35.000	Rp 700.000
Total				Rp 124.176.000

Sumber : Need Cake

1. Dilarang menyalin atau menjiplak 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.



## 7.10 Proyeksi Keuangan

Anggaran untuk penyelenggaraan suatu usaha yang akan dijalankan disebut dengan proyeksi keuangan. Proyeksi keuangan secara umum memberi gambaran mengenai sirkulasi keuangan sebuah perusahaan, agar dapat memperkirakan jumlah biaya yang mungkin timbul dan proyeksi pendapatan yang akan dihasilkan untuk periode tertentu.

## 7.11 Proyeksi Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi menurut Gitman dan Zutter 2015, "*The income statement provides a financial summary of the firm's operating results during a specified period*".

Artinya Laporan laba rugi memberikan ringkasan keuangan dari hasil operasi perusahaan selama periode tertentu . Dengan adanya laba rugi dapat membantu perusahaan dalam keuangan, apakah aktivitas bisnis yang dilakukan mendapatkan net income yaitu pendapatan lebih besar daripada biaya atau mendapatkan net loss yaitu biaya lebih besar dari pendapatan. Berikut adalah proyeksi laporan laba rugi dari *Need Cake* :

© Hak cipta dimiliki oleh KIGS (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.



Table 7. 19

Proyeksi Laporan Laba Rugi Need Cake

Keterangan	Tahun				
	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Penjualan</b>	<b>Rp 1.707.235.192</b>	<b>Rp 1.917.951.135</b>	<b>Rp 2.133.851.952</b>	<b>Rp 2.397.223.179</b>	<b>Rp 2.693.101.067</b>
<b>Biaya Variabel :</b>					
Biaya Bahan Baku	Rp 220.160.000	Rp 225.664.000	Rp 231.305.600	Rp 237.088.240	Rp 243.015.446
Biaya Perlengkapan	Rp 50.360.000	Rp 51.619.000	Rp 52.909.475	Rp 54.232.212	Rp 55.588.017
Biaya Utilitas	Rp 93.316.344	Rp 95.649.253	Rp 98.040.484	Rp 100.491.496	Rp 103.003.783
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp 363.836.344</b>	<b>Rp 372.932.253</b>	<b>Rp 382.255.559</b>	<b>Rp 391.811.948</b>	<b>Rp 401.607.247</b>
<b>Biaya Tetap :</b>					
Biaya Sewa Bangunan	Rp 380.000.000	Rp 389.500.000	Rp 399.237.500	Rp 409.218.438	Rp 419.448.898
Biaya Renovasi Bangunan	Rp 295.000.000				
Biaya Tenaga Kerja	Rp 491.400.000	Rp 531.203.400	Rp 574.230.875	Rp 620.743.576	Rp 671.023.806
Biaya Pemasaran	Rp 105.000.000	Rp 15.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Biaya Administrasi dan Umum	Rp 1.740.000	Rp 1.783.500	Rp 1.828.088	Rp 1.873.790	Rp 1.920.634
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 18.272.600	Rp 18.272.600	Rp 18.272.600	Rp 18.272.600	Rp 18.272.600
Biaya Pemeliharaan	Rp 18.000.000	Rp 18.450.000	Rp 18.911.250	Rp 19.384.031	Rp 19.868.632
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp 1.309.412.600</b>	<b>Rp 974.209.500</b>	<b>Rp 1.013.480.313</b>	<b>Rp 1.070.492.435</b>	<b>Rp 1.131.534.571</b>
<b>Total Pengeluaran</b>	<b>Rp 1.673.248.944</b>	<b>Rp 1.347.141.753</b>	<b>Rp 1.395.735.872</b>	<b>Rp 1.462.304.383</b>	<b>Rp 1.533.141.817</b>
<b>Labar Sebelum Pajak</b>	<b>Rp 33.986.248</b>	<b>Rp 570.809.383</b>	<b>Rp 738.116.080</b>	<b>Rp 934.918.796</b>	<b>Rp 1.159.959.249</b>
<b>Pajak 0,5% (PP 23 Tahun 2018)</b>	<b>Rp 8.536.176</b>	<b>Rp 9.589.756</b>	<b>Rp 10.669.260</b>	<b>Rp 11.986.116</b>	<b>Rp 13.465.505</b>
<b>Labar Bersih</b>	<b>Rp 25.450.072</b>	<b>Rp 561.219.627</b>	<b>Rp 727.446.821</b>	<b>Rp 922.932.680</b>	<b>Rp 1.146.493.744</b>

Sumber : Need Cake

7.12 Proyeksi Laporan Arus Kas

Laporan arus kas menurut Gitman dan Zutter 2015 Laporan arus kas adalah ringkasan arus kas selama periode yang bersangkutan. Pernyataan tersebut memberikan wawasan tentang arus kas operasi, investasi dan pendanaan perusahaan dan mendasarkannya dengan perubahan kas dan surat berharga selama periode tersebut. Laporan arus kas menggambarkan posisi keuangan perusahaan. Proyeksi laporan arus kas menyajikan laporan keuangan yang berkaitan dengan aliran kas masuk dan aliran kas keluar sebagai dampak dari aktivitas bisnis dalam kurun waktu tertentu. Berikut adalah laporan arus kas *Need Cake* :



Table 7. 20

Proyeksi Laporan Laba Rugi Need Cake

Keterangan	Tahun					
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Arus Kas Masuk						
Modal Awal	Rp 1.110.966.860					
Penjualan		Rp 1.707.235.192	Rp 1.917.951.135	Rp 2.133.851.952	Rp 2.397	
Total Arus Kas Masuk	Rp 1.110.966.860	Rp 1.707.235.192	Rp 1.917.951.135	Rp 2.133.851.952	Rp	
Aliran Kas Keluar						
Biaya Peralatan	Rp 172.497.720					
Biaya Bahan Baku	Rp 48.575.000	Rp 220.160.000	Rp 225.664.000	Rp		
Biaya Perengkapan	Rp 4.196.667	Rp 50.360.000	Rp 51.619.00			
Biaya Utilitas		Rp 93.316.344	Rp 9			
Biaya Sewa Bangunan	Rp 380.000.000		Rp			
Biaya Renovasi Bangunan	Rp 295.000.000					
Biaya Tenaga Kerja		Rp 49				
Biaya Pemasaran		Rp				
Biaya Administrasi dan Umum						
Biaya Pemeliharaan						
Pajak						
Total Arus Kas Keluar						
Arus Kas Bersih						
Saldo Kas A						
Sal						

Sumber : Need Cake

7.13 Proyeksi Neraca

Neraca menurut Gitman dan Zutter 2015, Neraca menyajikan ringkasan laporan posisi keuangan perusahaan pada titik waktu tertentu . Neraca menampilkan proyeksi dari aset perusahaan dan keuangan perusahaan, yang merupakan hutang ataupun kewajiban.

Berikut adalah neraca *Need Cake* :

1. Diarahkan mengutip sebagian atau seluruh karya tulis 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.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 Institut Bisnis Informatika Kwik Kian Gie



**Table 7. 21**

**Proyeksi Laporan Neraca Need Cake**

Keterangan	Tahun					20
	2022	2023	2024	2025	2026	
<b>Aktiva</b>						
<b>Aktiva Lancar</b>						
Kas	Rp 210.697.473	Rp 929.420.146	Rp 1.508.912.373	Rp 2.254.631.793	Rp 3.	
Bahan Baku	Rp 48.575.000	Rp 220.160.000	Rp 225.664.000	Rp 231.305.600	R	
Perengkapan	Rp 4.196.667	Rp 50.360.000	Rp 51.619.000	Rp 52.909		
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>Rp 263.469.140</b>	<b>Rp 1.199.940.146</b>	<b>Rp 1.786.195.373</b>	<b>Rp</b>		
<b>Aktiva Tetap</b>						
Biaya Sewa Bangunan	Rp 380.000.000	Rp -	Rp 38			
Biaya Renovasi Bangunan	Rp 295.000.000					
Biaya Peralatan	Rp 172.497.720					
Biaya Akumulasi Penyusutan Peralatan		Rp				
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>Rp 847.497.720</b>	<b>Rp</b>				
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp 1.110.966</b>					
<b>Pasiva</b>						
<b>Modal Usaha</b>						
<b>Laba Ditahan</b>						
<b>Laba Tahun B</b>						
<b>Tota</b>						

Sumber : Need Cake

**7.14 Analisis Kelayakan Investasi**

Penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan menggunakan indikator-indikator berikut, yaitu Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Break Event Point (BEP).

**a) Payback Period (PP)**

Payback period menurut Gitman dan Zutter (2015:445), “The payback period is the amount of the time required for a firm to recover its initial investment in a project as calculated from cash inflows”. Payback Periode (PP) merupakan bagian dari analisis kelayakan usaha yang berguna untuk melihat jangka waktu pengembalian investasi atas

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.



usaha yang didirikan dan melihat seberapa lama keuntungan dapat menutupi pengeluaran investasi awal. karena semakin lama waktu pengembaliannya semakin tinggi risiko yang ditimbulkan. Suatu investasi dikatakan layak apabila tingkat pengembaliannya cepat, atau hasil payback periode lebih kecil dari umur investasi. Berikut adalah rincian perhitungan payback period *Need Cake* :

**Table 7. 22**  
**Analisis Payback Period**

Tahun	NCF	Investasi
2022		Rp 1.110.966.860
2023	Rp 43.722.672	Rp 1.067.244.188
2024	Rp 579.492.227	Rp 487.751.960
2025	Rp 745.719.421	
2026	Rp 941.205.280	
2027	Rp 1.164.766.344	

Sumber : *Need Cake*

Payback Period : ( Rp 487.751.960 / Rp 745.719.421 ) x 12 = 7,848828077

Payback Period : 2 tahun 7 bulan 25 hari

**b) Net Present Value (NPV)**

Net present value menurut Gitman dan Zutter 2015 “*A sophisticated capital budgeting technique; found by subtracting a project’s initial investment from the present value of its cash inflows discounted at a rate equal to the firm’s cost of capital*”. Yang artinya Teknik penganggaran modal yang canggih; ditemukan dengan mengurangi investasi awal proyek dari nilai sekarang dari arus kas masuknya yang didiskontokan pada tingkat yang sama dengan biaya modal perusahaan”.



Jika suatu proyek memiliki NPV positif berarti ada peningkatan kekayaan. Nilai

NPV positif menandakan investasi awal telah tertutupi, tingkat pengembalian yang diminta

telah terpenuhi, dan pengembalian yang melebihi dari investasi awal dan tingkat

pengembalian yang diminta telah diterima. Kriteria pengambilan keputusan dalam metode

NPV adalah sebagai berikut: apabila NPV memiliki nilai positif (lebih besar dari 0) maka

usaha tersebut layak untuk dijalankan karena memberikan manfaat bagi perusahaan, apabila

NPV memiliki nilai negatif (lebih kecil dari 0) maka usaha tersebut tidak layak untuk

dijalankan karena memberikan kerugian bagi perusahaan, apabila NPV sama dengan 0 maka

investasi yang dilakukan tidak mengakibatkan perusahaan untung ataupun merugi.

Penilaian investasi *Need Cake* menggunakan tingkat suku bunga kredit Bank

Indonesia sebesar 9,26% berdasarkan

periode 2021 ([https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah-](https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah-menurut-kelompok-bank.html)

[menurut-kelompok-bank.html](https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah-menurut-kelompok-bank.html)) . Berikut analisis Net cash flow *Need Cake* :

**Table 7. 23**

**Analisis Net Cash Flow *Need Cake***

Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
EAT	Rp 25.450.072	Rp 561.219.627	Rp 727.446.821	Rp 922.932.680	Rp 1.146.493.744
Penyusutan Peralatan	Rp 18.272.600	Rp 18.272.600	Rp 18.272.600	Rp 18.272.600	Rp 18.272.600
Net Cash Flow	Rp 43.722.672	Rp 579.492.227	Rp 745.719.421	Rp 941.205.280	Rp 1.164.766.344

Sumber : *Need Cake*

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.





**Table 7. 24**

**Analisis Net Present Value Need Cake**

Tahun	NCF	Df	PV of NCF
2023	Rp 43.722.672	0,91524803	Rp 40.017.090
2024	Rp 579.492.227	0,83767896	Rp 485.428.446
2025	Rp 745.719.421	0,76668402	Rp 571.731.163
2026	Rp 941.205.280	0,70170604	Rp 660.449.431
2027	Rp 1.164.766.344	0,64223507	Rp 748.053.798
<b>PV to NCF</b>			<b>Rp 2.505.679.928</b>
<b>Investasi</b>			<b>Rp 1.110.966.860</b>
<b>NPV</b>			<b>Rp 1.394.713.068</b>

Sumber : *Need Cake*

Berdasarkan perhitungan NPV diatas , hasil NPV Need Cake adalah Rp1.394.713.068 > 0 , yang berarti NPV + dan usaha bermanfaat serta layak untuk dijalankan .

**c) Profitability Index ( PI )**

Profitability index menurut Gitman dan Zutter (2015:451), disebut sebagai variasi dari aturan NPV. Untuk proyek yang memiliki arus kas keluar awal diikuti oleh arus kas masuk, indeks profitabilitas hanya sama dengan nilai arus kas masuk saat ini dibagi dengan arus kas keluar awal. Ketika perusahaan mengevaluasi peluang investasi menggunakan PI, aturan keputusan yang diikuti adalah berinvestasi dalam proyek ketika indeks lebih besar dari 1,0. PI lebih besar dari 1,0 menyiratkan bahwa nilai sekarang dari arus kas masuk lebih besar dari arus kas keluar awal, sehingga indeks profitabilitas lebih besar dari 1,0 sesuai dengan NPV lebih besar dari 0. Dengan kata lain, NPV dan metode PI akan selalu mengenai apakah investasi tertentu layak dilakukan atau tidak. Berikut adalah rumus yang digunakan dalam menghitung PI.

© Hak dipta milik IBI KKG (Institu Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Ditaring 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.



$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{CF_0}$$

Atau

$PI = \frac{PV \text{ of NCF}}{\text{Investasi}}$

$PI = \frac{Rp 2.505.679.928}{Rp 1.101.966.860} = Rp 2.255.404.746$

Berdasarkan perhitungan PI diatas, hasil PI *Need Cake* adalah  $2,26 > 1,0$  yang berarti PI positif dan usaha layak untuk dijalankan.

### 7.15 Analisis Break Event Point (BEP)

Break even point menurut Gitman dan Zutter (2015:561), Analisis titik impas yang digunakan untuk menunjukkan tingkat operasi yang diperlukan untuk menutupi semua biaya dan untuk mengevaluasi profitabilitas. terkait dengan berbagai tingkat penjualan; juga disebut analisis biaya-volume-laba. Break Even Point merupakan suatu kondisi dimana usaha tidak memperoleh laba atau penghasilan yang didapatkan sama dengan biaya yang dikeluarkan. BEP membantu perusahaan untuk mengetahui kapan laba dan rugi. BEP memiliki nilai tambah yaitu membantu perusahaan menentukan harga yang sesuai untuk mencegah kerugian, mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai untuk menghindari kerugian dan memperoleh profit. Nilai BEP ditentukan oleh beberapa faktor yaitu fixed cost (biaya tetap), price (harga jual per unit), dan variable cost (biaya variabel). Rumus yang digunakan dalam penentuan BEP adalah sebagai berikut.

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 IBI KKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



$$A. BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap (FC)}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel (VC)}}{\text{Total Pendapatan}}}$$

©

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Table 7. 25

Analisis Break Even Point Need Cake

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Marjin Kontribusi	BEP
2023	Rp 1.707.235.192	Rp 363.836.344	Rp 1.309.412.600	0,786885635	Rp 1.664.044.356
2024	Rp 1.917.951.135	Rp 372.932.253	Rp 974.209.500	0,805556958	Rp 1.209.361.411
2025	Rp 2.133.851.952	Rp 382.255.559	Rp 1.013.480.313	0,820861256	Rp 1.234.654.828
2026	Rp 2.397.223.179	Rp 391.811.948	Rp 1.070.492.435	0,836555915	Rp 1.279.642.418
2027	Rp 2.693.101.067	Rp 401.607.247	Rp 1.131.534.571	0,850875538	Rp 1.329.847.339

Sumber : *Need Cake*

Dari analisis BEP diatas, penjualan *Need Cake* setiap tahunnya lebih besar dari nilai BEP. Untuk itu dapat dikatakan bisnis layak untuk dijalani.

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.



## BAB VIII

### ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 © Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

#### 8.1 Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

Dalam suatu usaha pasti memiliki dampak bagi lingkungan sekitarnya baik dampak langsung atau secara tidak langsung. *Need Cake* yang bergerak di bidang food and beverages memberikan kontribusi pada lingkungan terutama pada kehidupan sosial. Berikut ini adalah dampak yang diberikan *Need Cake* kepada masyarakat sekitar.

##### a. Dampak pemasaran terhadap masyarakat

Dampak pemasaran yang dilakukan oleh *Need Cake* adalah membuat banyak orang mengetahui keberadaan toko kue *Need Cake*. Masyarakat sekitar sekiranya ingin mencoba varian baru dalam menyantap kue yang jarang di temui memungkinkan mencari informasi dan tertarik untuk datang ke toko kue *Need Cake*

Selain itu dengan pemasaran ini dapat membantu masyarakat mengetahui segala informasi tentang *Need Cake* seperti informasi promo atau diskon yang diadakan oleh toko kue *Need Cake*, tak hanya itu dengan pemasaran ini dapat berguna bagi masyarakat yang sedang mencari pekerjaan bisa mendapatkan informasi tambahan dan dapat bekerja di toko kue *Need Cake*.

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.



## b. Dampak produksi dan teknologi terhadap masyarakat

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Teknologi selalu berkembang pesat dari tahun ketahun , saat ini teknologi sudah menjadi sebagian dari kehidupan kita . Hal ini memudahkan *Need Cake* untuk memanfaatkan teknologi agar toko kue *Need Cake* dapat terus berkembang . Selain menyediakan pembayaran secara tunai , debit dan kredit , *Need Cake* juga menyediakan berbagai alat pembayaran non - tunai seperti OVO , Dana , Shopeepay dan Gopay yang sekarang ini sering digunakan oleh masyarakat luas sehingga memudahkan para pelanggan untuk membayar . *Need Cake* juga menyediakan wifi untuk para pelanggan yang datang ke *Need Cake* .

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## c. Dampak organisasi dan SDM terhadap masyarakat

Semua karyawan *Need Cake* mendapatkan pelatihan terlebih dahulu sebelum bekerja langsung menghadapi para pelanggan. Pelatihan ini dilakukan agar para karyawan dapat bekerja dengan baik dan memberikan para pelanggan kesan yang baik sehingga para pelanggan ingin datang kembali ke *Need Cake* . Semua karyawan akan dilatih sesuai dengan SOP *Need cake* untuk melayani konsumen secara maksimal

Pelatihan berguna untuk menjadikan pegawai sebagai citra baik perusahaan. *Need Cake* adalah usaha bidang *food and beverages* yang sangat mementingkan kepuasan para pelanggan lewat produk dan kesan yang telah diberikan. Jika dari awal karyawan tidak dilatih dan ditanami visi dan misi perusahaan, hal yang ditakutkan adalah mereka akan bertindak semaunya dan akan merusak citra perusahaan. Semua karyawan akan menjalani pelatihan bagaimana cara berinteraksi secara baik dan sopan kepada pelanggan, cara mengoperasikan alat-alat yang benar, mengatur waktu secara efisien dan selalu mengutamakan perusahaan.

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.



## 8.2 Dampak Terhadap Lingkungan

Dampak terhadap lingkungan yang diberikan oleh *Need Cake* adalah sebagai berikut :

### a. Dampak produksi dan teknologi terhadap lingkungan

Teknologi selalu berkembang dan semakin canggih, dengan adanya teknologi saat ini, memudahkan *Need Cake* dalam melakukan pemasaran. Dengan adanya teknologi *Need Cake* dapat memasarkan toko kue lewat media sosial, mengundang para artis, *food blogger* dan *influencer* untuk membantu memasarkan usaha toko kue *Need cake* lewat media sosial dan tiktok agar dikenal oleh masyarakat luas.

### b. Penanganan limbah yang dihasilkan akibat proses produksi

*Need Cake* menghasilkan limbah yang hampir sama dengan limbah rumah tangga sehingga tidak membahayakan bagi lingkungan. Untuk menangani limbah yang dihasilkan dari proses produksi , *Need Cake* melakukan pemisahaan sampah organik dan anorganik agar memudahkan pembuangan dan dapat di olah kembali .

## 8.3 Analisis Resiko Usaha

Menjalankan suatu usaha tidak dilihat dari keunggulan saja melainkan harus melihat dari semua sudut pandang kelemahan suatu bisnis. Dengan hal ini dilakukan agar konsistensi dari bisnis dapat berjalan dengan baik . Setiap usaha yang dijalankan pasti memiliki kelemahan dan hal ini menjadi tanggung jawab pemilik bisnis. Semakin banyak kelemahan dari usaha bisnis tersebut, maka semakin besar risiko yang didapat. Kelemahan ini dapat



dihindari apabila perusahaan mampu mengembangkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki. Risiko yang dimiliki *Need Cake* adalah :

- a. *Need Cake* belum dikenal masyarakat luas.
- b. Karyawan atau pemasok melakukan kecurangan
- c. Karyawan bersikap semaunya kepada pelanggan
- d. Pemasok bahan baku tidak tepat waktu atau mengalami kendala
- e. Munculnya pesaing baru

#### 8.4 Antisipasi Resiko Usaha

Berikut ialah rencana pengendalian yang akan dilakukan oleh *Need Cake* untuk mengatasi risiko usaha :

- a. Apabila *Need Cake* belum dikenal banyak orang, maka hal yang harus dilakukan adalah Melakukan promosi di sosial media agar masyarakat luas dapat mengetahui keberadaan toko kue ini dan juga dapat dibantu pemasaran dengan membayar jasa *influencer, food blogger* dan mempromosikannya lewat media sosial agar menjangkau masyarakat luas.
- b. Untuk menghindari kecurangan dari pihak pemasok dan karyawan, semua transaksi atau pembelian barang harus disertai bon pembelian jika tidak disertai bon pembelian maka pembelian akan gratis kepara pelanggan . Bon pembelian dan daftar barang yang dibeli akan direkapitulasi agar tidak terjadi pembayaran ganda, serta untuk mempermudah pemeriksaan barang. Semua barang yang datang juga dicek apakah benar sesuai dengan jumlah barang yang dibeli agar tidak terjadi kecurangan.



- c. Semua karyawan *Need Cake* akan melakukan pelatihan terlebih dulu sebelum berhadapan langsung dengan pelanggan agar pekerjaan sesuai dengan kualitas pelayanan yang diinginkan. Tetapi apabila masih ada karyawan yang bersikap tidak ramah kepada pelanggan, maka karyawan tersebut akan dipanggil dan diberi peringatan dan kembali melakukan pelatihan lagi sampai siap untuk kembali bekerja.
- d. Apabila pemasok bahan baku tidak datang tepat waktu atau mengalami suatu kendala, *Need Cake* selalu mempunyai pemasok cadangan sehingga bisnis akan selalu berjalan dengan lancar.
- e. *Need Cake* akan selalu berinovasi dan menjaga kualitas dan rasa kue yang konsisten, sehingga apabila ada pesaing baru yang muncul, *Need Cake* akan selalu bisa mengalahkan pesaing tersebut.

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.





## BAB IX RINGKASAN EKSEKUTIF



© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

### 9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

#### a. Konsep Bisnis

*Need Cake* merupakan bisnis yang bergerak di bidang food and beverages yang menawarkan produk kue yang enak dan berkualitas sekaligus mempunyai tempat yang nyaman dan cocok untuk berkumpul bersama teman keluarga atau mengerjakan pekerjaan. Pemilihan nama *Need Cake* agar mudah di ingat dibenak konsumen saat mencari kue ulang tahun. *Need Cake* mempunyai 2 Jam operasional di hari weekday pukul 10.00 - 21.00 dan di hari weekend pukul 10.00 - 22.00 dan setiap pukul 20.00 *Need Cake* memberikan diskon 50% untuk semua jenis kue yang tersedia di toko kue *Need Cake*.

#### b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari *Need Cake* adalah menjadi toko kue yang mempunyai citra rasa yang lezat dan berkualitas. Visi dari *Need Cake* adalah menyediakan kue dengan kualitas terbaik dengan harga terjangkau yang bersaing dan memberikan layanan kepada konsumen yang memuaskan

Misi dari *Need Cake* adalah :

- 1) Konsisten dalam menjaga kualitas kue
- 2) Terus berinovasi dalam variasi berbagai design kue
- 3) Memberikan pelayanan baik dan sopan kepada pelanggan
- 4) Menjaga kebersihan dengan baik

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.



### c. Produk

Produk yang ditawarkan oleh *Need Cake* adalah berbagai jenis kue tart , kue pastry dan donat , lalu ada menu special pada toko kue *Need Cake* yaitu baileys cake dan klepon cake karena kedua kue ini jarang di temukan di toko kue lainnya . *Need Cake* menyajikan kue dan minuman dengan mengutamakan konsisten , kualitas dan cita rasa .

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### d. Persaingan

Setiap semua jenis usaha pasti memiliki pesaingnya masing - masing . *Need Cake* memiliki pesaing yaitu wanderbakes dan Dewandaru Bakery Kedua toko kue ini memang telah mendapatkan kepercayaan di benak pelanggan, tetapi penulis yakin dengan strategi pemasaran dan diferensiasi yang telah dibuat maka *Need Cake* dapat bersaing sehat dengan kedua toko kue tersebut .

### e. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar *Need Cake* adalah wanita orang tua dan anak - anak dengan usia 15-60 tahun yang berprofesi sebagai pelajar/mahasiswa, karyawan, wirausaha, ataupun ibu rumah tangga. Untuk kelompok pendapatan *Need Cake* akan berfokus pada kelompok masyarakat kelas menengah atas.

### f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan *Need Cake* adalah melakukan pemasaran melalui media sosial seperti Instagram dan Tiktok, serta mengundang artis, influencer dan food blogger untuk membantu memperkenalkan dan memperluas toko

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.



kue *Need Cake* kepada masyarakat luas. *Need Cake* akan meminta para pelanggan untuk follow instagram *Need Cake* karena disana akan banyak informasi tentang promo atau diskon pada toko kue *Need Cake* seperti event valentine, halloween, natal, tahun baru dan lain sebagainya. Evaluasi terhadap metode pemasaran akan dilakukan secara berkala untuk mengetahui sejauh mana efektivitas dari media promosi yang digunakan.

**g. Tim Manajemen**

*Need Cake* merupakan usaha kecil dengan struktur organisasi yang sederhana, dimana pemilik berperan juga sebagai manajer cafe yang membawahi langsung para karyawan *Need Cake* yang memiliki 7 orang pegawai yaitu chef, kasir dan pelayan. Seluruh karyawan bertanggung jawab kepada manajer. Tugas manajer sendiri adalah mengawasi jalannya operasional bisnis, kinerja para karyawan dan memberikan keputusan akhir demi kelancaran bisnis.

**h. Kelayakan Keuangan**

Penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan indikator-indikator seperti berikut ini :

**Table 9. 1 Analisis Kelayakan Usaha Need Cake**

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period ( PP)</i>	5 tahun	2 Tahun 7 Bulan 25 Hari	Layak
<i>Net Present Value ( NPV)</i>	NPV > 0	1.394.713.068	Layak
<i>Profitabilty Index ( PI)</i>	PI > 1	2,505679928	Layak
<i>Break Even Point ( BEP )</i>	Penjualan > nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP/tahun	Layak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Hak Cipta milk IBI RKG (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.



## 9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah dilakukan perhitungan proyeksi keuangan berdasarkan pada BAB VII yang bertujuan untuk memiliki gambaran mengenai perputaran keuangan *Need Cake*, memperkirakan pengeluaran dengan mengestimasi jumlah biaya yang mungkin timbul, proyeksi modal, anggaran pendapatan dan lain sebagainya untuk beberapa tahun yang mendatang. Dan melakukan analisis kelayakan bisnis dengan

Penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan di didirikan dapat diketahui dengan

Indikator *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Break Even Point (BEP)*. Maka, dapat disimpulkan dari keseluruhan perencanaan bisnis dan analisis kelayakan keuangan dan investasi menunjukkan bahwa usaha *Need Cake* layak untuk dijalankan karena :

- a. *Payback Period* : 2 Tahun 7 Bulan 25 Hari
- b. *Net Present Value* : 1.394.713.068
- c. *Profitability Index* : 2,505679928
- d. *Break Even Point* : Penjualan > Nilai BEP



DAFTAR PUSTAKA

David Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Dessler Gary (2015), *Human Resource Management*. Edisi 14, United States: Pearson.

Gitman, Lawrence J., Chad J., Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*. Edisi.14, Global Edition, Pearson Education

Haizer Jay, Barry Render, Chuck Munsuin (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*. Edisi.12, Global Edition, Pierson Education

Kotler Philip, Gary Armstrong (2015), *Principles of Marketing*. Edisi.15, Global Edition, Pearson Education

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

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, Italy: Pearson Education.

Kotler Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United States: Pearson Education.

Robbins, Stepen P., Mary Coulter (2016), *Management*, Edisi 13, New York: Pearson Education Limited.

© 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.



Grafik perkembangan penjualan kue January 2022 , <https://trends.google.co.id/>

<https://kemenperin.go.id/artikel/22485/Industri-Makanan-dan-Minuman-Diakselerasi-Menuju-Transformasi-Digital>

daftar lengkap UMP 2022 ,

<https://www.google.com/amp/s/amp.kompas.com/tren/read/2022/05/20/103000565/daftar-lengkap-ump-2022--dki-jakarta-tertinggi-jawa-tengah-terendah>

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Lembaran Negara RI Tahun 2008, No. 93. Menteri Hukum dan HAM. Jakarta.*

Badan Kebijakan Fiskal (2021), Pemerintah dan DPR Sepakati Asumsi Dasar Ekonomi Makro dan Target Pembangunan, diakses pada Januari 2022,

<https://fiskal.kemenkeu.go.id/baca /2021/06/09/215641112515761-pemerintah-dan-dpr-sepakati-asumsi-dasar-ekonomi- makro-dan-target-pembangunan>

Sofyan (2022), Biaya Admin Tabungan BCA 2022 : Semua Jenis Rekening & ATM, diakses pada Januari 2022,

<https://www.biayatarif.com/biaya-admin-tabungan-bca/>

Jayani Dwi Hadya (2022), Harga Pangan dan Energi Naik, Bank Dunia Proyeksi Inflasi Indonesia Semakin Meroket, diakses pada Januari 2022,

<https://databoks.katadata.co.id /datapublish/2022/01/06/harga-pangan-dan-energi-naik-bank-dunia-proyeksi-inflasi-indonesia-semakin-meroket>

Badan Pusat Statistik (2021), Suku Bunga Kredit Rupiah Menurut Kelompok Bank 2021, diakses pada Januari 2022,

<https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah -menurut-kelompok-bank.html>

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh isi 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Biaya Bahan Baku *Need Cake* Tahun 2023

No	Bahan Baku	Unit	Harga / Unit	Total Harga
1	tepung 25kg	300	Rp 177.000	Rp 53.100.000
2	susu cair 1 dus	100	Rp 195.000	Rp 19.500.000
3	susu bubuk 1 dus	100	Rp 510.000	Rp 51.000.000
4	mentega 2 kg	200	Rp 171.000	Rp 34.200.000
5	telur 1 peti	50	Rp 26.000	Rp 1.300.000
6	wipping cream 1L	300	Rp 30.000	Rp 9.000.000
7	pewarna makanan	30	Rp 10.000	Rp 300.000
8	cocoa powder	100	Rp 35.000	Rp 3.500.000
9	tepung maizena 1kg	300	Rp 16.000	Rp 4.800.000
10	coklat batang	100	Rp 20.000	Rp 2.000.000
11	minyak	100	Rp 44.000	Rp 4.400.000
12	perasa vanilla	30	Rp 150.000	Rp 4.500.000
13	perasa makanan	30	Rp 42.000	Rp 1.260.000
14	butter 2 kg	100	Rp 300.000	Rp 30.000.000
15	Gula Pasir 1kg	100	Rp 13.000	Rp 1.300.000
	<b>Total</b>		<b>Rp 1.739.000</b>	<b>Rp 220.160.000</b>

© 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.



**Lampiran 2 Proyeksi Biaya Bahan Baku Need Cake Tahun 2023-2027**

Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Biaya	Rp 220.160.000	Rp 225.664.000	Rp 231.305.600	Rp 237.088.240	Rp 243.015.446

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

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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**





### Lampiran 3 Kelompok tarif air

#### I. TARIF AIR PERKELOMPOK PELANGGAN & BESARNYA PEMAKAIAN

NO	KELOMPOK PELANGGAN	Blok Pemakaian & Tarif Air per m3		
		0 - 10 m3 Rp.	11 - 20 m3 Rp.	> 20 m3 Rp.
1	Kelompok I	1.050,-	1.050,-	1.050,-
2	Kelompok II	1.050,-	1.050,-	1.575,-
3	Kelompok III A	3.550,-	4.700,-	5.500,-
4	Kelompok III B	4.900,-	6.000,-	7.450,-
5	kelompok IV A	6.825,-	8.150,-	9.800,-
6	Kelompok IV B	12.550,-	12.550,-	12.550,-
7	kelompok V / Khusus	14.650,-	14.650,-	14.650,-

#### II. URAIAN KELOMPOK / GOLONGAN PELANGGAN

<p><b>KELOMPOK I</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tempat Ibadah</li> <li>- Hidran dan Ledeng Umum</li> <li>- Asrama Badan Sosial</li> <li>- Rumah Yatim Piatu</li> <li>- dan sejenisnya</li> </ul>	<p><b>KELOMPOK II</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rumah Sakit Pemerintah</li> <li>- Rumah Tangga Sangat Sederhana</li> <li>- Rumah Susun Sangat Sederhana</li> <li>- dan sejenisnya</li> </ul>	<p><b>KELOMPOK III A</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rumah Tangga Sederhana</li> <li>- Rumah Susun Sederhana</li> <li>- Stasiun Air &amp; Mobil Tangki</li> <li>- dan sejenisnya</li> </ul>
<p><b>KELOMPOK III B</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rumah Tangga Menengah</li> <li>- Rumah Susun Menengah</li> <li>- Kios Warung</li> <li>- Bengkel Kecil</li> <li>- Usaha Kecil Dalam Rumah Tangga</li> <li>- Lembaga Swasta Non Komersial</li> <li>- Usaha Kecil</li> <li>- dan sejenisnya</li> </ul>	<p><b>KELOMPOK IV A</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rumah Tangga di atas Menengah</li> <li>- Kedutaan / Konsulat</li> <li>- Kantor Instansi Pemerintah</li> <li>- Kantor Perwakilan Asing</li> <li>- Lembaga Swasta Komersial</li> <li>- Institusi Pendidikan / Kursus</li> <li>- Instansi TNI</li> <li>- Usaha Menengah</li> <li>- Usaha Menengah dalam Rumah Tangga</li> <li>- Tempat Pangkas Rambut</li> <li>- Penjahit</li> <li>- Rumah Makan / Restoran</li> <li>- Rumah Sakit Swasta / Poliklinik/ Laboratorium</li> <li>- Praktek Dokter</li> <li>- Kantor Pengacara</li> <li>- Hotel Melati / Non Bintang</li> <li>- Industri Kecil</li> <li>- Rumah Susun di Atas Menengah</li> <li>- Bengkel Menengah</li> <li>- dan sejenisnya</li> </ul>	<p><b>KELOMPOK IV B</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hotel Berbintang 1, 2, 3 / Motel / Cottage</li> <li>- Steambath / Salon Kecantikan</li> <li>- Night Club / kafe</li> <li>- Bank</li> <li>- Service Station, Bengkel Besar</li> <li>- Perusahaan Perdagangan / Niaga / Ruko /Rukan</li> <li>- Hotel Berbintang 4, 5</li> <li>- Gedung Bertingkat Tinggi, Apartemen / Kondominium</li> <li>- Pabrik Es</li> <li>- Pabrik Makanan / Minuman</li> <li>- Pabrik Kimia / Obat / Kosmetik</li> <li>- Pabrik / Gudang / Perindustrian</li> <li>- Pabrik Tekstil</li> <li>- Pergudangan / Industri Lainnya</li> <li>- Tongkang Air</li> <li>- PT Jaya Ancol</li> <li>- dan sejenisnya</li> </ul>
<p><b>KELOMPOK V / Khusus</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- BPP Tanjung Priok</li> <li>- dan sejenisnya</li> </ul>		

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
- Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang  
© Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

**Lampiran 4 Tarif Tenaga Listrik**



**PENETAPAN  
PENYESUAIAN TARIF TENAGA LISTRIK (TARIFF ADJUSTMENT)  
JANUARI - MARET 2022**

NO.	KOD. TARIF	BATAS DAYA	REGULER		PRA BAYAR (Rp/kWh)
			BIAYA BEBAN (Rp/kVA/bulan)	BIAYA PEMAKAIAN (Rp/kWh) DAN BIAYA kVArh (Rp/kVArh)	
1.	R-1/TR	900 VA-RTM	*)	1.352,00	1.352,00
2.	R-1/TR	1.300 VA	*)	1.444,70	1.444,70
3.	R-1/TR	2.200 VA	*)	1.444,70	1.444,70
4.	R-2/TR	3.500 VA s.d. 5.500 VA	*)	1.444,70	1.444,70
5.	R-3/TR	6.600 VA ke atas	*)	1.444,70	1.444,70
6.	B-2/TR	6.600 VA s.d. 200 kVA	*)	1.444,70	1.444,70
7.	B-3/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = $K \times 1.035,78$ Blok LWBP = 1.035,78 kVArh = 1.114,74 *	-
8.	I-3/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = $K \times 1.035,78$ Blok LWBP = 1.035,78 kVArh = 1.114,74 *	-
9.	I-4/TT	30.000 kVA ke atas	***)	Blok WBP dan Blok LWBP = 996,74 kVArh = 996,74 *	-
10.	P-1/TR	6.600 VA s.d. 200 kVA	*)	1.444,70	1.444,70
11.	P-2/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = $K \times 1.035,78$ Blok LWBP = 1.035,78 kVArh = 1.114,74 *	-
12.	P-3/TR		*)	1.444,70	1.444,70
13.	L/TR, TM, TT		-	1.644,52	-

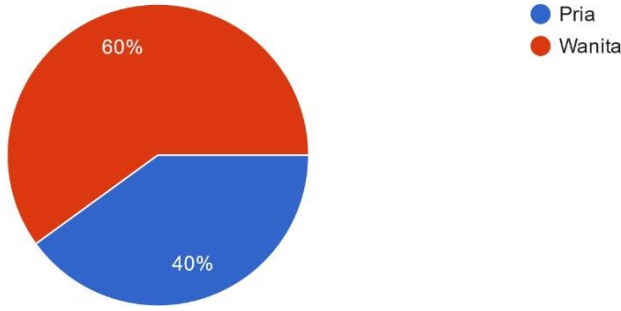
**catatan:**  
 Diterapkan Rekening Minimum (RM):  
 RM1 = 40 (Jam Nyala) x Daya tersambung (kVA) x Biaya Pemakaian.  
 Diterapkan Rekening Minimum (RM):  
 RM2 = 40 (Jam Nyala) x Daya tersambung (kVA) x Biaya Pemakaian LWBP.  
 Jam nyala : kWh per bulan dibagi dengan kVA tersambung.  
 Diterapkan Rekening Minimum (RM):  
 RM3 = 40 (Jam Nyala) x Daya tersambung (kVA) x Biaya Pemakaian WBP dan LWBP.  
 Jam nyala : kWh per bulan dibagi dengan kVA tersambung.  
 Biaya kelebihan pemakaian daya reaktif (kVArh) dikenakan dalam hal faktor daya rata-rata setiap bulan kurang dari 0,85 (delapan puluh lima per seratus).  
 K : Faktor perbandingan antara harga WBP dan LWBP sesuai dengan karakteristik beban sistem kelistrikan setempat ( $1,4 \leq K \leq 2$ ), ditetapkan oleh Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Perusahaan Listrik Negara.  
 WBP : Waktu Beban Puncak.  
 LWBP : Luar Waktu Beban Puncak.

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.

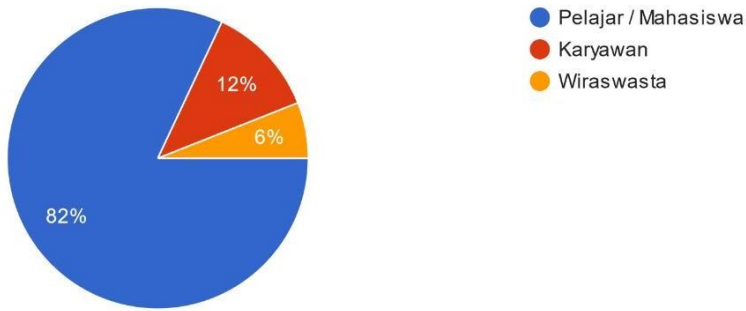
**Lampiran 5 Hasil Kuisiner Need Cake**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**  
**Instititit Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

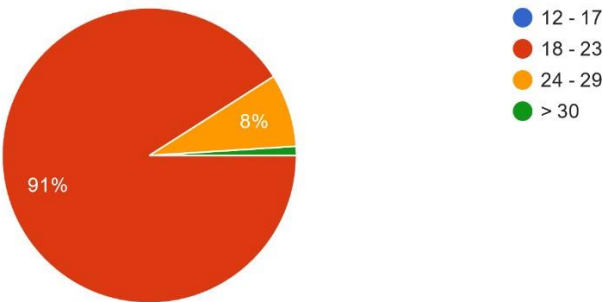
**Jenis Kelamin**  
100 responses



**Pekerjaan**  
100 responses



**Usia**  
100 responses

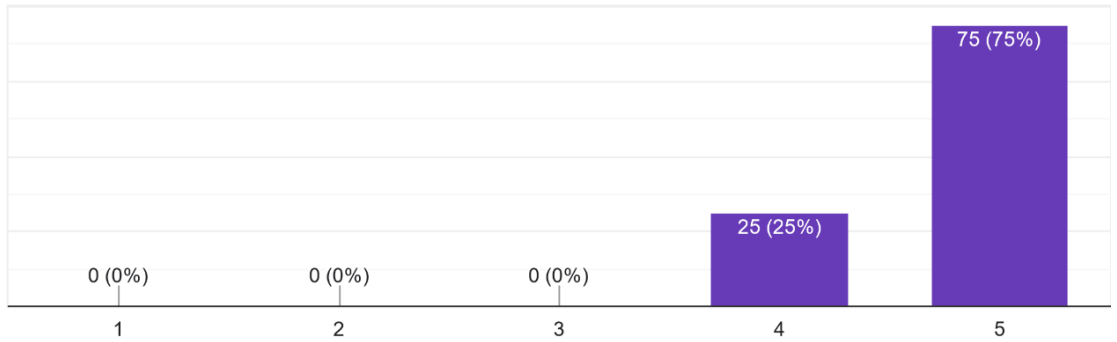


1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



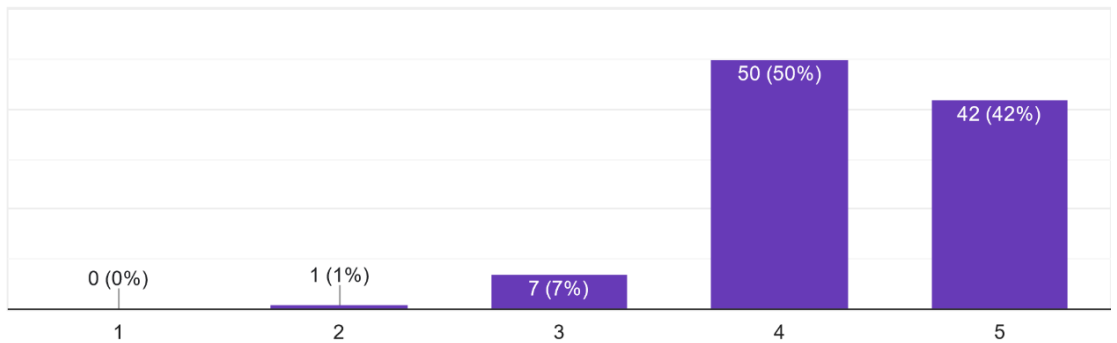
Apakah Cita Rasa Produk Merupakan Faktor Utama pada Toko Kue ?

100 responses



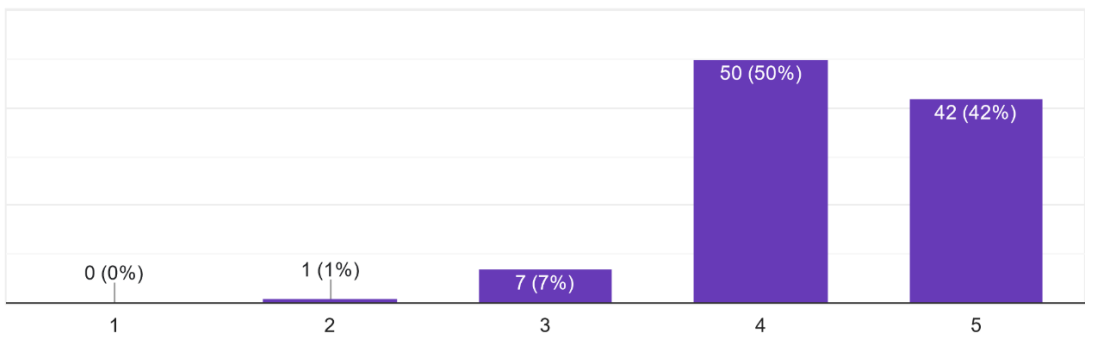
Apakah Lokasi Usaha Merupakan Faktor Penting dalam Toko Kue ?

100 responses



Apakah Lokasi Usaha Merupakan Faktor Penting dalam Toko Kue ?

100 responses



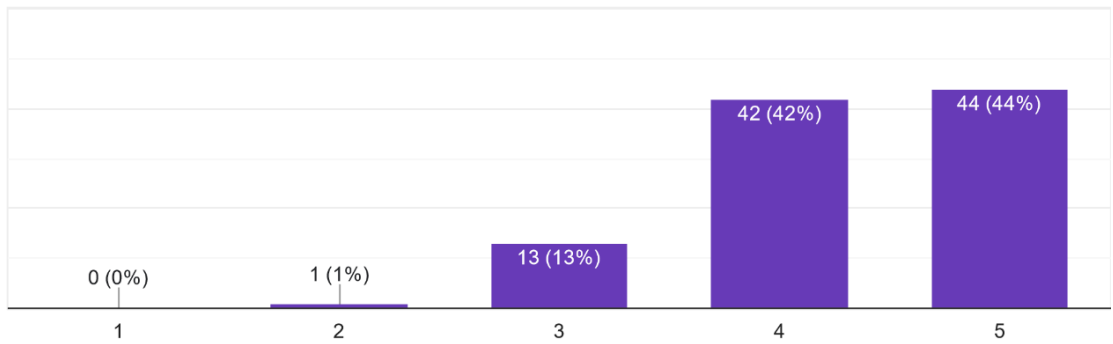
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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



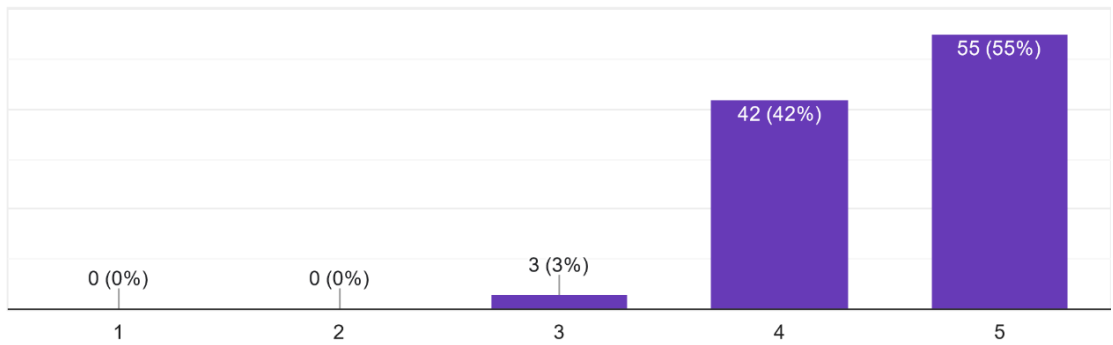
Apakah Merek Merupakan Faktor Utama pada Toko Kue ?

100 responses



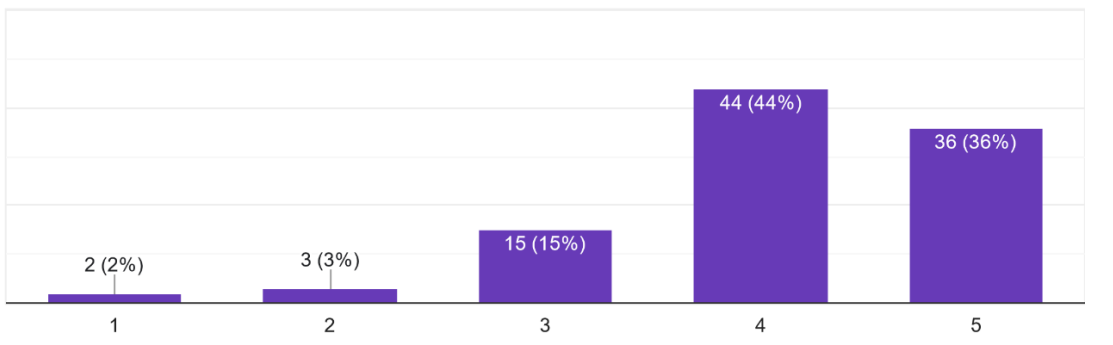
Apakah Pelayanan Yang Baik Merupakan Faktor Utama pada Toko Kue ?

100 responses



Apakah Promo / Diskon Merupakan Faktor Utama pada Toko Kue ?

100 responses



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 Hak Cipta Milik IBI KKG (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.

## Lampiran 6 Hasil Tes Plagiarism



### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

The screenshot displays a plagiarism detection interface. On the left, a document titled "RANCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA" is being scanned. The document content includes the name "Kwik Kian Gie School of Business" and "Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie". A red box highlights a 19% match. On the right, a "Match Overview" table lists the following matches:

Match Number	Source	Match Percentage
1	eprints.kwikkiangie.ac.id Internet Source	11%
2	jurnal.kwikkiangie.ac.id Internet Source	3%
3	www.scribd.com Internet Source	1%
4	id.123dok.com Internet Source	1%
5	text-id.123dok.com Internet Source	1%
6	Submitted to Surabaya ... Student Paper	1%
7	repository.unpar.ac.id Internet Source	<1%
8	repository.uinjambi.ac.id Internet Source	<1%
9	digilibadmin.unismuh.a... Internet Source	<1%
10	Submitted to Universita... Student Paper	<1%

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.







**PERSETUJUAN RESUME  
KARYA AKHIR MAHASISWA**

**© Hak Cipta Milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

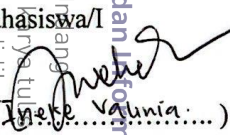
Telah diterima dari

Nama Mahasiswa / I : Ineke Vaunia

NIM : 78180332 Tanggal Sidang : 22 September 2022

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha "Need Cake"  
di pantai Indah Kapuk 2 (PIK2)

Jakarta, 02 / 10 / 2022

Mahasiswa/I  
  
( Ineke Vaunia )

Pembimbing  
  
( Brastoro, S.E., M.M. )

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.