

**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA
DESSERT “HUGO DESSERTS”
DI JAKARTA**

Oleh:

Indah Nesyia Merdika

NIM: 70190378

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat

Untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis

Konsentrasi Kewirausahaan



**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
JAKARTA
SEPTEMBER 2023**

© 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

PENGESAHAN

**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA
DESSERT “HUGO DESSERTS”
DI JAKARTA**

Diajukan Oleh :

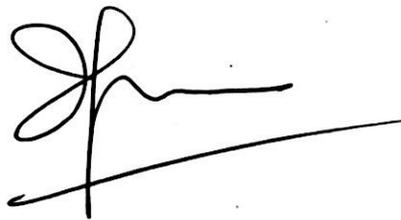
Nama: Indah Nesyia Merdika

NIM: 70190378

Jakarta, 15 September 2023

Disetujui Oleh :

Pembimbing



(Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.)

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

SEPTEMBER 2023

ii

© 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.





KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus sebagai sumber kekuatan, semangat dan sumber kehidupan, berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Penulisan rencana bisnis ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis selama proses penyusunan rencana bisnis, baik berupa bimbingan, nasihat, petunjuk maupun dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis khususnya ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang baik dan dengan penuh kesabaran serta perhatian untuk bersedia menyumbangkan tenaga, pikiran dan waktu untuk memberikan bimbingan, kritik dan masukan-masukan berharga dalam skripsi ini.
2. Seluruh dosen Kwik Kian Gie School of Business yang telah mengajar dan memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama menjalankan proses kuliah sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan S1 (Strata Satu).
3. Para staf perpustakaan Kwik Kian Gie School of Business yang senantiasa membantu penulis dalam proses penulisan skripsi ini.
4. Bapak Nyap Liong dan Ibu Lee Pin selaku orang tua, serta Oina, Ridik, dan Desy selaku saudara penulis yang senantiasa mendukung, membimbing dan selalu mendoakan untuk terselesainya skripsi ini.
5. Teman-teman dan komunitas (PD Maleakhi), sahabat-sahabat (William Jonathan, Agus Fance Waruwu, Wawan Yonathan, Yolanda Veren, Kerenhapukh Apriliani), Grup seperjuangan kuliah (Laurensya Wijaya, Kentrio Tantama, Rizky Basuki,



Vinca, Akbar, dan Michael) serta teman-teman lainnya yang tidak dapat disebutkan

③ satu per satu yang selalu memberikan dukungan dan masukan kepada penulis.

6. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu penulis selama ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan dan penulisan rencana bisnis ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis berharap rencana bisnis ini dapat bermanfaat dan menjadi referensi yang baik bagi para pembaca, Akhir kata, penulis memohon maaf bila terdapat kekurangan atau ketidaksempurnaan yang kurang berkenan dihati pembaca. Terimakasih.

Jakarta, September 2023

Indah Nesyia Merdika

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.



ABSTRAK

Indah Nesyia Merdika / 70190378 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Dessert “Hugo Desserts” di Jakarta / Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

“Hugo Desserts” merupakan sebuah bisnis yang bergerak dibidang kuliner khususnya *desserts* yang menjual produk yaitu Premium Creamy Coffee Jelly. *Dessert* berbahan dasar kopi ini dihidangkan dengan cara yang unik dan berbeda yaitu perpaduan antara *creamy coffee* dengan *jelly* dadu yang juga beraroma kopi.

“Hugo Desserts” saat ini hanya memiliki satu menu, akan tetapi Hugo Desserts akan mengembangkan varian menu lainnya dengan tetap mempertahankan ciri khas dari Hugo Desserts itu sendiri.

Untuk dapat memperkenalkan dan memasarkan produk ke masyarakat, Hugo Desserts memanfaatkan platform media sosial yaitu TikTok dan Instagram. Dengan menggunakan layanan iklan berbayar, Hugo Desserts akan membuat konten-konten yang menarik untuk dapat menarik perhatian konsumen untuk mencoba produk yang ditawarkan oleh Hugo Desserts. Selain itu, Hugo Desserts juga akan melakukan *endorsement* kepada beberapa *influencer* atau artis yang memiliki banyak pengikut di media sosial.

Bekerja sama dengan mitra pengantaran (Gojek dan Grab) dan E-commerce (Shopee dan Tokopedia) Hugo Desserts akan memastikan produk dapat sampai ke tangan konsumen dalam keadaan baik. Pemesanan oleh konsumen dapat dilakukan secara Online melalui E-Commerce (Shopee dan Tokopedia), dengan lokasi produksi yang berada di Komplek Puri Marina Ancol, Jakarta Utara.

Hugo Desserts termasuk sebuah usaha mikro karena memiliki investasi awal sebesar Rp 49.715.500 (Empat Puluh Sembilan Juta Tujuh Ratus Lima Belas Ribu Lima Ratus Rupiah) sebagai modal awal pendirian usaha.

Hugo Desserts memiliki proyeksi penjualan yang terbilang baik karena mampu memperoleh laba yang stabil setiap tahunnya yang dapat dilihat langsung pada laporan arus kas yang menunjukkan hasil positif pada tahun pertama usaha berjalan sampai 4 tahun berikutnya (2024 – 2028). Selain itu jika dilihat dari uji kelayakan bisnis yang dilakukan oleh Hugo Desserts diperoleh hasil “layak” dengan memperhitungkan Payback Period (PP) dalam jangka waktu 8 bulan dengan nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp 2.328.293.224 (Dua milyar tiga ratus dua puluh delapan juta dua ratus sembilan puluh tiga ribu dua ratus dua puluh empat perak), nilai Profitability Index (PI) lebih besar dari 1 (Satu) yaitu 51,47, dan nilai Break Even Point (BEP) yang selalu lebih rendah dari nilai penjualan (Sales) setiap tahunnya menyatakan usaha dessert “Hugo Desserts” layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : “Hugo Desserts”, Dessert, Kopi

1. Dilarang menjiplak atau menyalin seluruhnya atau sebagian dari tulisan ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

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

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



ABSTRACT

Indah Nesyia Merdika / 70190378 / 2023 / Business Plan for Establishing a Dessert Business "Hugo Desserts" in Jakarta / Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

"Hugo Desserts" is a business operating in the culinary sector, especially desserts, which sells products, namely Premium Creamy Coffee Jelly. This coffee-based dessert is served in a unique and different way, namely a combination of creamy coffee with diced jelly which also has the aroma of coffee.

"Hugo Desserts" currently only has one menu, but Hugo Desserts will develop other menu variants while maintaining the characteristics of Hugo Desserts itself.

To be able to introduce and market products to the public, Hugo Desserts utilizes social media platforms, namely TikTok and Instagram. By using paid advertising services, Hugo Desserts will create interesting content to attract consumers' attention to try the products offered by Hugo Desserts. Apart from that, Hugo Desserts will also endorse several influencers or artists who have many followers on social media.

Working together with delivery partners (Gojek and Grab) and E-commerce (Shopee and Tokopedia) Hugo Desserts will ensure that products reach consumers in good condition. Orders by consumers can be made online via E-Commerce (Shopee and Tokopedia), with the production location being in the Puri Marina Ancol Complex, North Jakarta.

Hugo Desserts is a micro business because it has an initial investment of IDR 49,715,500 (Forty Nine Million Seven Hundred Fifteen Thousand Five Hundred Rupiah) as initial capital for establishing the business.

Hugo Desserts has fairly good sales projections because it is able to obtain stable profits every year which can be seen directly in the cash flow report which shows positive results in the first year of business until the next 4 years (2024 - 2028). Apart from that, if you look at the business feasibility test carried out by Hugo Desserts, it obtained "decent" results by taking into account the Payback Period (PP) within a period of 8 months with a Net Present Value (NPV) of IDR 2,328,293,224 (Two billion three hundred and twenty eight million two hundred ninety three thousand two hundred twenty four silver), the Profitability Index (PI) value is greater than 1 (One), namely 51.47, and the Break Even Point (BEP) value is always lower than the sales value (Sales) every year declares the dessert business "Hugo Desserts" worthy of running.

Keywords: "Hugo Desserts", Desserts, Coffee

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
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Ide Bisnis	1
B. Gambaran Usaha	2
C. Besarnya Peluang Bisnis	4
D. Kebutuhan Dana	5
BAB II LATAR BELAKANG PERUSAHAAN	6
A. Data Perusahaan	6
B. Biodata Pemilik Usaha	6
C. Jenis dan Ukuran usaha	7
BAB III ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING	10
A. Trend dan Pertumbuhan Industri	10
B. Analisis Pesaing	11
C. Analisis PESTEL	13
D. Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Persaingan model Porter (<i>Porter Five Forces Business Model</i>)	18
E. Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses (<i>Competitive Profile Matrix / CPM</i>)	20
F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (<i>SWOT Analysis</i>)	23
BAB IV ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN	27
A. Produk Yang Dihasilkan	27
B. Gambaran Pasar	32
C. Target Pasar Yang Dituju	34
D. Strategi Pemasaran	36
E. Strategi Promosi	39
BAB V RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL	41
A. Proses Operasi	41





B.	Nama Pemasok	43
C.	Deskripsi Rencana Operasi.....	44
D.	Rencana Alur Produk atau Jasa	49
E.	Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan.....	49
F.	Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha	51
BAB VI RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA		55
1.	Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja.....	55
2.	Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja	55
3.	Uraian Kerja (<i>Job Description</i>)	58
4.	Spesifikasi dan Kualifikasi jabatan.....	60
5.	Struktur Organisasi Hugo Desserts	61
6.	Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan	62
BAB VII RENCANA KEUANGAN		64
1.	Sumber dan Penggunaan Dana	64
2.	Biaya Pemasaran Tahunan.....	64
3.	Biaya Administrasi dan Umum	66
4.	Biaya Tenaga Kerja.....	66
5.	Biaya Penyusutan Peralatan.....	69
6.	Biaya Pemeliharaan	69
7.	Biaya Sewa Ruko	70
8.	Biaya Peralatan dan perlengkapan.....	70
9.	Biaya Bahan Baku / HPP Produk	73
10.	Proyeksi Keuangan	73
11.	Analisis kelayakan Usaha	78
12.	Analisis Break Even Point (BEP)	81
BAB VIII ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA		83
1.	Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar.....	83
2.	Dampak Terhadap Lingkungan.....	84
3.	Analisis Risiko Usaha.....	85
4.	Antisipasi Risiko Usaha	87
BAB IX RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI		88
A.	Kegiatan Usaha.....	88
B.	Rekomendasi Visibilitas Usaha	92
DAFTAR PUSTAKA		94
LAMPIRAN		96

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	Kebutuhan Dana Hugo Desserts	5
Tabel 2.1	Pesaing Hugo Desserts	12
Tabel 3.2	CPM Hugo Desserts	23
Tabel 3.3	SWOT Matrix dari Hugo Desserts	26
Tabel 4.1	Proyeksi Penjualan Hugo Desserts Tahun 2024	33
Tabel 4.2	Proyeksi Penjualan Hugo Desserts tahun 2024-2028	33
Tabel 4.3	Anggaran Penjualan Produk Hugo Desserts	34
Tabel 4.4	Harga-Harga Produk Hugo Desserts	38
Tabel 5.1	Peralatan Operasional Hugo Desserts	42
Tabel 5.2	Perlengkapan Operasional Hugo Desserts	42
Tabel 5.3	Daftar Pihak Pemasok Hugo Desserts	43
Tabel 5.4	Rincian Rencana Hugo Desserts	48
Tabel 5.5	Rincian Kebutuhan Bahan Baku Hugo Desserts	50
Tabel 5.6	Rincian Kebutuhan Bahan Pengemasan Hugo Desserts	51
Tabel 5.7	Rincian Kebutuhan Peralatan Hugo Desserts	52
Tabel 5.8	Rincian Teknologi Software Hugo Desserts	54
Tabel 6.1	Rencana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja Hugo Desserts	55
Tabel 6.2	Rincian Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan Tahun 2024	62
Tabel 6.3	Proyeksi Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan Tahun 2024-2028	63
Tabel 7.1	Anggaran Kebutuhan Dana Usaha Hugo Desserts	64
Tabel 7.2	Anggaran Pemasaran Hugo Desserts Tahun 2024	65
Tabel 7.3	Anggaran Pemasaran Hugo Desserts Tahun 2024-2028	65
Tabel 7.4	Biaya Administrasi Hugo Desserts	66
Tabel 7.5	Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2024	67
Tabel 7.6	Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2025	67
Tabel 7.7	Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2026	67
Tabel 7.8	Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2027	68
Tabel 7.9	Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2028	68
Tabel 7.10	Proyeksi Penyusutan Peralatan Hugo Desserts Tahun 2024-2028	69
Tabel 7.11	Biaya Pemeliharaan Peralatan Tahun 2024-2028	69
Tabel 7.12	Anggaran Sewa Ruko Tahun 2024-2028	70
Tabel 7.13	Biaya Peralatan Hugo Desserts	71

© Hak cipta Kwik Kian Gie dan Informasinya dilindungi undang-undang. Semua hak cipta dan informasi ini tanpa mencahkan sumber.

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 7.14 Biaya Perlengkapan Hugo Desserts	72
Tabel 7.15 Proyeksi Biaya Perlengkapan Hugo Desserts Tahun 2024-2028.....	72
Tabel 7.16 Proyeksi Total HPP Produk Hugo Desserts Tahun 2024-2028	73
Tabel 7.17 Laporan Laba Rugi Hugo Desserts Tahun 2024-2028.....	74
Tabel 7.18 Laporan Arus Kas Hugo Desserts Tahun 2024-2028.....	76
Tabel 7.19 Proyeksi Neraca Hugo Desserts Tahun 2024-2028	77
Tabel 7.20 Payback Period Hugo Desserts Tahun 2024-2028.....	79
Tabel 7.21 Analisis NPV Hugo Desserts	80
Tabel 7.22 Analisis Break Even Point Hugo Desserts Tahun 2024-2028.....	82
Tabel 9.1 Analisis Kelayakan Visibilitas Usaha Hugo Desserts Tahun 2024-2028.....	92
Tabel 9.2 Analisis Break Even Point Visibilitas usaha Hugo Desserts	93



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	3.1 Produksi Kopi di Indonesia	10
Gambar	3.2 Lima Kekuatan Persaingan Model Porter	18
Gambar	4.1 Menu “Premium Creamy Coffee Jelly 400ml” by Hugo Desserts	28
Gambar	4.2 Menu “Prosperity Package” by Hugo Desserts	28
Gambar	4.3 Menu “CNY Hampers Premium” by Hugo Desserts.....	29
Gambar	4.4 Menu “Mudik Lebaran” by Hugo Desserts	29
Gambar	4.5 Menu “Minal Aidin” by Hugo Desserts	30
Gambar	4.6 Menu “Lebaran Hampers Premium” by Hugo Desserts.....	30
Gambar	4.7 Menu “Pink Bag with Gold Xmas Pendant” by Hugo Desserts.....	31
Gambar	4.8 Menu “Taro & Fuchia” by Hugo Desserts.....	31
Gambar	4.9 Logo Hugo Desserts	32
Gambar	4.10 Saluran Distribusi Hugo Desserts.....	39
Gambar	5.1 Proses Produksi Hugo Desserts	41
Gambar	5.2 Alur Pemesanan Hugo Desserts.....	49
Gambar	5.3 Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan Hugo Desserts	49
Gambar	6.1 Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja Hugo Desserts	56
Gambar	6.2 Struktur Organisasi Hugo Desserts.....	61

Copyright © Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner CPM Hugo Desserts	96
Lampiran 2 : Kuesioner Penentuan Bobot Faktor Internal dan Faktor Eksternal	102
Lampiran 3 : Kuesioner Minat Masyarakat Terhadap Produk Coffee Jelly	107
Lampiran 4 : Kuesioner Hasil Turnitin	108

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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 I

PENDAHULUAN



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Ide Bisnis

Budaya minum kopi telah sejak lama berkembang di Indonesia, tepatnya sejak zaman kolonial Belanda. Pada awalnya, minum kopi merupakan kebiasaan yang dilakukan oleh orang-orang Belanda atas hasil tanam paksa yang dilakukan terhadap masyarakat Indonesia. Menurut beberapa literatur, kopi di Indonesia pertama kali dibawa oleh pria berkebangsaan Belanda sekitar tahun 1646 yang mendapatkan biji arabika mocca dari Arab. Seiring berjalannya waktu, kebiasaan minum kopi pun membudaya di Indonesia.

Sejak dulu, budaya minum kopi masyarakat Indonesia cenderung tinggi yang mana sangat identik dengan kebiasaan kaum pria. Akan tetapi, kini minum kopi tidak lagi hanya sebagai budaya tapi sudah menjadi gaya hidup masyarakat yang tidak hanya identik dengan kaum pria saja tetapi juga kaum wanita.

Menurut data Organisasi Kopi Internasional atau *International Coffee Organization (ICO)* terbukti bahwa tingkat konsumsi kopi di Indonesia melonjak hingga 174 persen pada 2016 dan tumbuh sebesar 44 persen di tahun 2019. Sebanyak 4,8 juta kantong kopi (60kg) dikonsumsi selama periode tahun kopi 2018-2019. Yang berarti setara dengan 288 ribu ton kopi dan merupakan yang tertinggi se-Asia Tenggara dan Oceania (13,5%). Hal ini seiring dengan maraknya kafe dan kedai kopi kekinian yang berkembang secara pesat. Hanya dalam tempo 3 tahun, jumlah kedai kopi tumbuh dari 1000-an di 2016 menjadi 2950-an di 2019 (www.indocoffee.id). Angka ini menunjukkan persaingan bisnis yang cukup ketat mengingat banyaknya pemain untuk bisnis kedai kopi yang berkembang di masyarakat.

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.



Melihat persaingan bisnis yang cukup ketat ini, penulis ingin mengembangkan sebuah bisnis minuman kopi dengan bentuk yang unik dan berbeda dari minuman kopi yang ditawarkan oleh banyak kedai kopi pada umumnya. Bisnis ini diberi nama “Hugo Desserts” yang bergerak dalam bidang usaha kuliner yang focus pada dessert berbahan dasar kopi, dengan produknya yaitu *Premium Creamy Coffee Jelly*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

B. Gambaran Usaha

1. Bidang Usaha

Hugo Desserts merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang kuliner minuman atau *dessert* yang menawarkan produk berupa *Premium Creamy Coffee Jelly*. *Premium Creamy Coffee Jelly* oleh Hugo Desserts ini dibuat dengan bahan dasar kopi rahasia yang aman bagi lambung dan memiliki tingkat kemanisan yang pas.

2. Visi

Menurut Edison (2018 : 26), Visi merupakan pernyataan atau cita-cita yang ingin dicapai oleh sebuah organisasi/organisasi ke depan dan lebih terkonsentrasi kepada program jangka panjang. Visi adalah pernyataan strategis. Oleh karena itu, visi harus jelas karena memiliki peran sebagai arah atau focus organisasi, sehingga kegiatan organisasi dapat berjalan bersamaan dan harmonis menuju sesuatu yang telah di sepakati bersama.

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.



Visi dari Hugo Desserts adalah:

Menjadikan Hugo Desserts sebagai bisnis *dessert* yang digemari oleh masyarakat luas, dengan penyajian *dessert* yang berkualitas, konsisten dan otentik yang mudah dikenal dan didapatkan.

Dengan visi ini, Hugo Desserts memiliki impian yang besar untuk dapat menjadi salah satu bisnis *dessert* yang dipercaya oleh masyarakat untuk menjadi teman melewati hari.

3. Misi

Menurut Edison (2018 : 26) Misi merupakan “pernyataan-pernyataan yang menyatakan fungsi pokok, yang menjadi alasan keberadaan organisasi”. Pada organisasi berorientasi profit atau unit bisnis, pernyataan misi merupakan realisasi yang akan menjadikan suatu organisasi mampu menghasilkan produk dan jasa berkualitas yang memenuhi kebutuhan, keinginan dan harapan pelanggannya. Sedangkan pada organisasi non profit seperti pemerintahan maka, pernyataan misi merupakan realisasi yang akan menjadikan organisasi mampu memberikan pelayanan yang berkualitas dan memenuhi keinginan masyarakat pengguna dan stakeholders lainnya.

Misi Hugo Desserts adalah:

1. Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap keberadaan brand Hugo Desserts
2. Menyajikan *dessert* dengan kualitas rasa yang terbaik dari bahan-bahan yang premium
3. Memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen

© 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. Tujuan

Dalam mengembangkan sebuah bisnis pasti memiliki target yang ingin dicapai dalam kurun waktu tertentu. Penetapan tujuan merupakan hal yang penting, karena dari sinilah seorang pebisnis dapat menentukan cara atau strategi apa yang akan digunakan untuk mengembangkan usahanya.

Tujuan yang ingin dicapai oleh Hugo Desserts adalah:

1. Membangun citra merek yang baik
2. Menjaga dan meningkatkan kepuasan konsumen
3. Memperluas pangsa pasar menjadi lebih luas ke seluruh Indonesia.

C. Besarnya Peluang Bisnis

Dalam dunia bisnis, setiap bidang usaha berkaitan erat dengan persaingan dagang, hal ini juga yang dihadapi oleh Hugo Desserts. Sebagai sebuah bisnis yang bergerak di bidang kuliner, menjadi tantangan tersendiri bagi Hugo Desserts untuk dapat menghadirkan dessert dengan cita rasa yang disukai oleh masyarakat dan bagaimana produk ini dapat menarik perhatian masyarakat secara luas. Bagaimana produk yang di produksi dapat laku dipasaran menjadi fokus utama Hugo Desserts, sehingga seluruh upaya dilakukan agar dapat menciptakan produk *dessert* dengan kualitas terbaik.

Dessert Creamy Coffee Jelly belum banyak dikenal oleh masyarakat Indonesia, inilah yang menjadi salah satu faktor penyebab belum banyaknya bisnis yang menjual produk dessert yang satu ini. Akan tetapi Hugo Desserts memiliki beberapa pesaing, yaitu Delicia Krasiva dan Blue Sky Pudding yang menjual produk sejenis yaitu *Creamy Coffee Jelly*. Produk *dessert* ini memang belum banyak dikenal

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.



oleh masyarakat, akan tetapi melihat ketertarikan yang besar dari masyarakat Indonesia terhadap minuman berbahan dasar kopi menjadi alasan Hugo Desserts yakin produknya akan bisa menjangkau pasar secara luas.

Hugo Desserts yakin produk *Premium Creamy Coffee Jelly* ini dapat menarik perhatian masyarakat, bahkan menjadi trend minuman kopi yang baru dengan cita rasa yang khas dan bentuk yang unik. Untuk mengenalkan produk ini kepada masyarakat, akan dilakukan pemasaran dengan cara yang menarik sehingga tingkat penjualan diharapkan akan meningkat.

D. Kebutuhan Dana

Tabel 1.1
Kebutuhan Dana Hugo Desserts (dalam Rupiah)

Kas Awal	10.000.000
Biaya Peralatan	12.851.000
Biaya Perlengkapan	392.000
Biaya Bahan Baku	3.615.000
Biaya Bahan Baku Pengemasan	10.806.500
Biaya Pemasaran	12.400.000
Biaya Pelatihan Karyawan	1.500.000
Hak Paten Merek	500.000
Total	52.064.500

Sumber: Hugo Desserts

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.

BAB II

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Data Perusahaan

1. Nama Perusahaan : Hugo Desserts
2. Bidang Usaha : Kuliner
3. Jenis Produk /Jasa : Minuman/*Dessert*
4. Alamat Perusahaan : Jl. Puri Marina Raya, Ancol, Jakarta Utara
5. No telp/ HP : 081345261889
6. Akun Media Sosial : @hugodesserts
7. Mulai Berdiri : 7 Juni 2020

B. Biodata Pemilik Usaha

1. Nama : Indah Nesyia Merdika
2. Jabatan : Manager
3. Tempat dan Tanggal lahir : Sanggau, 17 Agustus 2001
4. Alamat Rumah : Jalan Yos Sudarso, Sunter
5. No telepon : 081347641233
6. Alamat E-mail : indah.nesyia@gmail.com
7. Pendidikan terakhir : SMA

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.



C. Jenis dan Ukuran usaha

Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan menengah (UMKM) Bab 1 pasal 1 dijelaskan bahwa :

© 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. Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

2. Usaha Kecil

Usaha Kecil 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 dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

3. Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

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. Usaha Besar

Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM Bab IV Pasal 6 juga menguraikan kriteria UMKM, yaitu:

1. Usaha Mikro

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;

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

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

Hugo Desserts merupakan bisnis yang bergerak di bidang kuliner minuman atau *desserts* yang akan dijalankan secara perorangan berbentuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Hugo Desserts memiliki perkiraan pendapatan diatas 300 Juta rupiah dan dikategorikan sebagai usaha kecil yang memiliki perolehan pendapatan maksimal sebesar 2,5 Milyar rupiah. Bisnis Hugo Desserts ini akan dijalankan dan di kelola secara langsung oleh Penulis dibantu dengan 3 tenaga kerja.

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

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

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

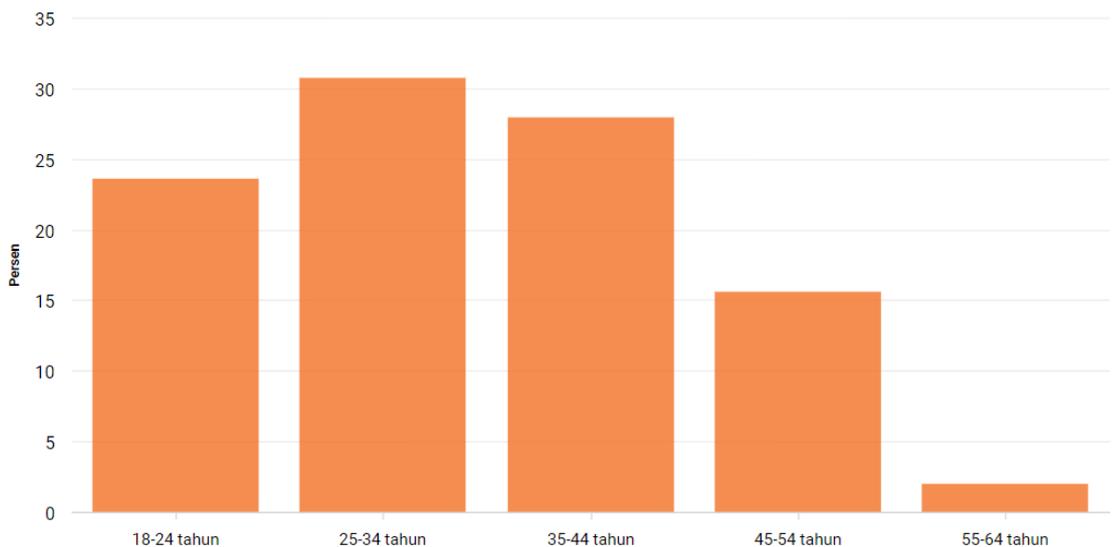
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Menurut laporan *Statista Global Consumer Survey* pada Oktober 2020 menunjukkan, orang-orang berusia 25-34 tahun di Indonesia paling banyak mengonsumsi makanan penutup, yakni 30,8%. Sebanyak 28% orang yang mengonsumsi makanan penutup berasal dari kelompok usia 35-44 tahun dan 23,6% berusia 18-24 tahun. Sementara itu, hanya sedikit orang berusia di atas 45 tahun yang mengonsumsi makanan penutup. Proporsinya sebesar 15,6% untuk usia 45-54 tahun dan 2% untuk usia 55-64 tahun (www.databoks.katadata.co.id).

Gambar 3.1

Proporsi Konsumen Makanan Penutup di Indonesia Berdasarkan Usia (Oktober 2020)



Sumber: *KataData.com*

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.



Makanan penutup (dessert) kini tidak lagi hanya menjadi sebuah kebiasaan,

tetapi telah menjadi gaya hidup bagi sebagian kalangan masyarakat. Menurut Kevindra Prianto Soemantri, kemudahan dalam mengakses informasi terbaru seputar dessert, menjadi salah satu alasan makanan penutup semakin populer di Indonesia. Tren dessert ini semakin meningkat juga disebabkan oleh pendapatan anak muda yang kian bertambah, khususnya di Jakarta. Sebagai ibu kota sekaligus kota bisnis, pendapatan orang muda saat ini dinilai lebih tinggi daripada 10-20 tahun lalu. Adanya kenaikan pendapatan membuat tren dessert meningkat dari tahun ke tahun. Hal ini berkaitan erat dengan hubungan permintaan dan penawaran.

Melihat *tren* dessert yang cukup tinggi di Indonesia membuat banyak produsen dessert berlomba untuk menciptakan produk dessert yang tidak biasa dengan penyajian yang unik. Hal inilah yang menjadi alasan Penulis membuat produk *Premium Creamy Coffee Jelly*. *Coffee jelly* sendiri bukanlah barang baru di dunia *dessert*. Makanan ini pertama kali dibuat disalah satu kedai kopi di Jepang pada tahun 1960. Dan sejak itu menjadi camilan yang populer di Jepang terutama pada saat musim panas. Saat ini, coffee jelly telah menyebar ke seluruh dunia termasuk Indonesia.

B. Analisis Pesaing

Sebuah bisnis pasti memiliki kekuatan dan kelemahan tersendiri. Tidak ada satupun bisnis yang memiliki kekuatan atau kelemahan yang sama pada setiap bidang yang ada. Selain itu, bisnis juga tidak lepas dari yang namanya persaingan. Persaingan yang ada dalam bisnis menciptakan pertumbuhan industri sebagai dampak dari persaingan bisnis yang menuntut para pebisnis untuk meningkatkan nilai kreativitas dan inovasi pada produk yang ditawarkan. Kreativitas dan inovasi

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



ini sangat dibutuhkan demi menjaga royalti dan kepuasan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan. Tingkat keberhasilan sebuah bisnis juga ditentukan oleh kemampuan seorang pebisnis dalam melihat kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh para pesaing. Penting untuk para pebisnis untuk dapat memanfaatkan peluang-peluang yang ada untuk dapat mengembangkan usaha.

Analisis data pesaing sangat penting untuk dilakukan. Karena melalui data itulah perusahaan dapat membandingkan kelebihan dan kekurangan yang dimiliki antara bisnis yang dikelola sendiri dengan bisnis pesaing. Dari data ini juga dapat dilakukan evaluasi mengenai kekurangan yang dimiliki agar dapat menyaingi kelebihan yang dimiliki oleh pesaing. Hal ini juga yang dilakukan oleh Penulis untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh para pesaing. Berikut tabel dari pengamatan Penulis:

Tabel 3.1

Tabel Pesaing Hugo Desserts

Pesaing	Kekuatan	Kelemahan
Delicia Krasiva	Terdapat menu lain selain Coffee Jelly, telah memulai bisnis sejak 2016, memiliki banyak pengikut di Instagram, penilaian dari konsumen yang cukup baik	Menggunakan kemasan jar plastik yang rawan pecah saat pengiriman, pemesanan bersifat pre-order,

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.



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.

Blue Sky Pudding	Harga yang terjangkau, terdapat beberapa varian <i>topping</i> , penilaian dari konsumen yang cukup baik, menerima pesanan dalam jumlah banyak	Menggunakan kemasan jar plastic yang rawan pecah saat pengiriman, hanya tersedia di Bandung, pemesanan hanya dapat dilakukan melalui pesan di <i>WhatsApp</i> ,
------------------	--	---

C. Analisis PESTEL

1. *Politic* (Politik)

Pandemi Covid-19 yang melanda dunia beberapa tahun yang lalu mengakibatkan terjadinya perubahan pada pola hidup masyarakat di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Jika dibandingkan dengan beberapa tahun yang lalu, kondisi Indonesia saat ini sudah kembali pulih. Namun, tidak bisa disangkal bahwa pandemik tersebut membawa pola hidup yang baru bagi masyarakat.

Pandemi Covid-19 beberapa tahun yang lalu mengakibatkan pemerintah membuat sebuah kebijakan yang tidak memperbolehkan dibukanya rumah makan atau kafe sementara waktu untuk meminimalisir penyebaran virus Covid-19. Akibatnya, banyak usaha yang tidak bisa mendapatkan pemasukan dan berakhir dengan gulung tikar. Sejak saat itu, para pebisnis harus memutar otak untuk mencari cara agar bisnis tetap dapat menghasilkan profit. Salah satu cara yang digunakan adalah dengan menjalankan bisnis dari rumah.

Akan tetapi, bisnis makanan atau minuman berkembang cukup pesat pada masa pandemi Covid-19. *Vice President Corporate Affairs Gojek Food*



Ecosystem Rosel Lavina menyebutkan transaksi pesan-antar makanan daring melalui GoFood meningkat sebesar 20 persen selama pandemi Covid-19, terutama karena diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa kota (www.antaranews.com). Data tersebut menyebutkan bahwa sekitar 94 persen UMKM bergabung di ekosistem GoFood saat pandemi Covid-19, yang mana UMKM tersebut berskala mikro atau rumah tangga. Hal inilah yang menjadi peluang Hugo Desserts untuk dapat menjual dan mendistribusikan produk ke konsumen, mengingat adanya peningkatan pemesanan makanan/minuman melalui mitra pesan antar yang pesat.

2. *Economic* (Ekonomi)

Pandemi Covid-19 yang terjadi beberapa tahun yang lalu sangat mempengaruhi perekonomian dunia, juga perekonomian Indonesia. Hal ini dilihat dari terjadinya penurunan tingkat konsumsi masyarakat yang mengakibatkan para pebisnis mengalami penurunan pendapatan. Kondisi ekonomi saat itu menyebabkan konsumen menjadi lebih berhati-hati dalam berbelanja. Menurut laporan McKinsey, tepatnya sebesar 83% konsumen lebih berhati-hati dalam membelanjakan uang dan 65% konsumen mengurangi pengeluaran (www.sirclo.com).

Saat ini, seiring berjalannya waktu, perekonomian Indonesia mulai bangkit dan sedikit demi sedikit mulai pulih. Pemerintah berhasil menangani pandemi dengan baik sehingga perekonomian bisa bangkit dan masyarakat bisa beraktivitas kembali seperti biasanya. Pertumbuhan ekonomi yang baik ini juga meningkatkan tingkat pembelian masyarakat. Industri makanan dan minuman menjadi industri yang paling berpengaruh dalam menunjang perekonomian. Hal inilah yang menjadi peluang Hugo Desserts untuk dapat memasuki industri

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



minuman atau *dessert* melihat laju pertumbuhan ekonomi yang semakin membaik.

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

3. *Social* (Sosial)

Di era digital saat ini, semua orang dapat dengan mudah mengakses informasi kapan saja dan dimana saja. Informasi apapun yang dibutuhkan masyarakat dapat diakses dengan mudah di internet, mulai dari fashion, kecantikan, makanan, bahkan kesehatan. Kemudahan informasi inilah yang akhirnya merubah gaya hidup masyarakat menjadi lebih peduli terhadap kebutuhannya, salah satunya kesehatan.

Di masa kini, masyarakat mulai paham dan mengerti bagaimana menjaga kesehatan tubuh dan bagaimana mencegah penyakit-penyakit yang berbahaya bagi kesehatan. Seperti yang kita ketahui, banyak dari para pecinta kopi yang kesulitan dalam menemukan kopi yang tepat dan aman dilambung.

4. *Technology* (Teknologi)

Teknologi telah mengalami pertumbuhan yang pesat. Telah banyak bermunculan teknologi yang memiliki banyak manfaat dan berperan penting dalam kehidupan. Peranan tersebut tidak terlepas dari unsur ekonomi. Dengan adanya teknologi pembangunan ekonomi menjadi semakin berkembang. Teknologi juga hadir untuk memberikan kemudahan dalam mencari ataupun membagikan informasi. Orang-orang dapat dengan mudah untuk mengakses informasi apa saja yang mereka butuhkan di internet. Hal inilah yang dimanfaatkan oleh para pelaku usaha untuk memasarkan produk mereka dengan lebih efektif. Penggunaan teknologi sebagai strategi pemasaran yang digunakan merupakan pengertian dari digital marketing.

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.



Mengutip buku Digital Marketing (2020), pemasaran barang atau jasa yang ditargetkan, terukur, dan interaktif dengan menggunakan teknologi digital. Digital marketing merupakan strategi pemasaran yang menggunakan teknologi digital, perangkat elektronik, internet untuk menjangkau konsumen, seperti dikutip dari WebFX. Hal itu membedakan dengan strategi pemasaran konvensional yang menggunakan medium iklan cetak dan papan reklame. Jaringan Internet menjadi andalan untuk digital marketing membangun identitas merek dan mengembangkan pemasaran.

Dengan perkembangan teknologi inilah, Hugo Desserts dapat melakukan promosi dengan lebih luas melalui beberapa platform digital yang tersedia. Hugo Desserts akan menggunakan digital marketing sebagai strategi pemasaran yang dipilih untuk dapat memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas. Selain itu, platform *food delivery* juga akan dimanfaatkan untuk memberikan kemudahan kepada konsumen dalam melakukan pemesanan secara *online*.

5. *Environment* (Lingkungan)

Lingkungan adalah salah satu faktor penting bagi jalannya sebuah bisnis. Untuk menjaga keseimbangan lingkungan, para pelaku bisnis dituntut untuk menggunakan bahan-bahan yang ramah lingkungan. Mulai dari kemasan hingga produk yang ditawarkan harus ramah lingkungan agar tidak menimbulkan pencemaran dan kerusakan lingkungan. Hal ini juga yang disadari oleh masyarakat tentang pentingnya memilih produk yang ramah lingkungan.

Hal inilah yang menjadi alasan Hugo Desserts untuk menciptakan produk yang ramah lingkungan. Oleh sebab itu, Hugo Dessert menggunakan bahan-

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.



bahan yang ramah lingkungan seperti menggunakan jar kaca sebagai pengganti plastik, sendok dari kayu, dan *corrugated box* (box karton).

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

6. *Legal* (Hukum)

Indonesia merupakan negara hukum, hal ini tertuang dalam UUD 1945 pasal 1 ayat 3. Sebagai negara hukum, tentu ada banyak kebijakan yang bersifat mutlak yang harus ditaati oleh seluruh masyarakat Indonesia tanpa terkecuali termasuk para pelaku usaha. Oleh sebab itu, penting bagi para pelaku usaha untuk mengetahui dan memahami hukum-hukum yang berlaku dengan tujuan untuk menghindari pelanggaran atau sanksi.

Untuk mendirikan sebuah bisnis UMKM, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu:

- a. Warga Negara Indonesia (WNI)
- b. Memiliki Nomor Induk Kependudukan (NIK)
- c. Memiliki usaha UMKM
- d. Bukan sebagai pegawai BUMN, BUMD, PNS, dan TNI/POLRI
- e. Memiliki Surat Keterangan Usaha (jika memiliki KTP dan domisili usaha yang berbeda)
- f. Tidak dalam masa pinjaman di bank atau Kredit Usaha rakyat (KUR)

Sebelum lanjut ke tahap pendaftaran, pelaku bisnis perlu terlebih dahulu memastikan bahwa UMKM yang sedang dijalani atau ingin daftarkan telah memiliki dokumen legalitas sebagai bukti kepemilikan. Dokumen legalitas untuk UMKM tersebut yaitu Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Nomor Induk Berusaha (NIB) untuk usaha mikro dan kecil, dan Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK) (kontrakhukum.com/). Saat ini, pendaftaran SIUP dapat dilakukan secara online sehingga sangat

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.

memudahkan para pelaku bisnis dalam mendaftarkan bisnisnya. Secara tidak langsung, kemudahan ini menjadi peluang bagi Hugo Desserts agar dapat menjalankan bisnisnya dengan lancar.

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

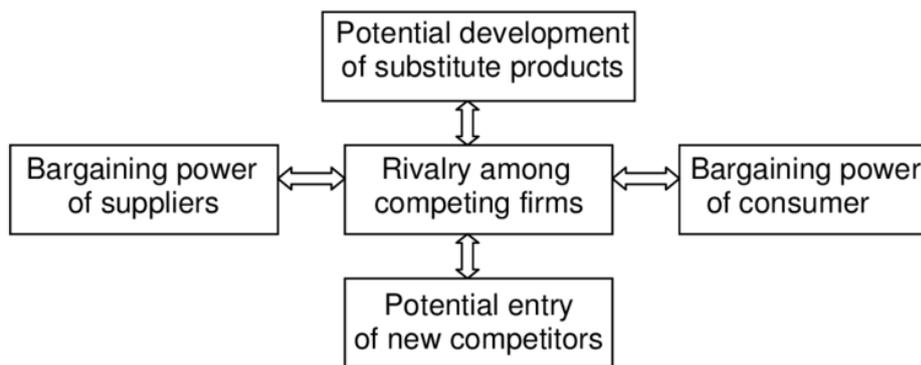
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

D. Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Persaingan model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)

Perkembangan bisnis Hugo Desserts dapat dianalisis menggunakan *Porter Five Forces Model*. *Porter Five Forces Model* adalah sebuah metode atau kerangka kerja yang digunakan untuk mengetahui kekuatan yang dimiliki oleh sebuah industri berdasarkan faktor-faktor eksternal perusahaan. Model ini pertama kali ditemukan dan dikembangkan oleh Michael E. Porter. Berikut gambar dari Lima Kekuatan Persaingan menurut Porter:

Gambar 3.2

Lima Kekuatan Persaingan Model Porter



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



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. Ancaman Pendetang Baru

Kemudahan dalam membuat perizinan usaha menciptakan banyaknya pendatang baru yang membuat bisnis sejenis ditambah lagi dengan besarnya peluang yang dimiliki di pasar. Para pendatang baru yang membuka bisnis sejenis ini menjadi ancaman yang sangat mempengaruhi keberlangsungan bisnis yang kita jalani. Dalam upaya menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat ini, penulis akan menggunakan berbagai platform media sosial dengan maksimal untuk memasarkan dan mengenalkan produk yang Hugo Desserts tawarkan kepada masyarakat. Penulis juga akan memanfaatkan aplikasi *food delivery* untuk membantu konsumen melakukan pemesanan dengan lebih mudah.

2. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok

Pemasok memiliki peran yang sangat penting bagi keberlangsungan sebuah bisnis, terutama bagi bisnis yang bergerak di bidang kuliner seperti Hugo Desserts. Tanpa bahan baku yang didapatkan dari pemasok, akan menjadi kesulitan dan hambatan dalam proses produksi. Oleh sebab itu, penting bagi penulis selaku pelaku usaha untuk membangun hubungan yang baik dengan pemasok untuk mendapatkan bahan baku yang berkualitas dengan harga yang sesuai keinginan penulis.

3. Ancaman Produk atau Jasa Pengganti

Hadirnya produk atau jasa pengganti menjadi ancaman yang cukup serius untuk bisnis di bidang kuliner seperti Hugo Desserts. Produk pengganti ini mempunyai peluang besar untuk menggeser produk yang ditawarkan oleh Hugo Desserts. Sebagai pelaku usaha, penulis perlu mewaspadai adanya ancaman dari berbagai produk pengganti yang memiliki konsep yang menarik dan

© 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.



memiliki harga yang lebih murah. Hugo Desserts akan berupaya untuk menjadikan kepuasan pelanggan sebagai fokus utama dengan tetap menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Juga terus berusaha untuk berinovasi pada produk-produk selanjutnya.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4. Kekuatan Penawaran Pembeli

Konsumen akan selalu mencari produk yang sesuai dengan apa yang mereka butuhkan dan inginkan. Oleh sebab itu, Hugo Desserts perlu menarik perhatian konsumen dengan pemasaran produk yang menarik dan selalu menjaga kualitas dari produk yang ditawarkan. Yang tidak kalah penting, Hugo Desserts memberikan pelayanan yang terbaik untuk menjaga kepuasan konsumen atas pelayanan yang diberikan oleh Hugo Desserts. Hal ini dilakukan untuk menjaga loyalitas konsumen atas produk yang ditawarkan Hugo Desserts.

5. Persaingan Antar Perusahaan

Persaingan antar perusahaan berdampak bagi Hugo Desserts. Oleh sebab itu, Hugo Desserts perlu menjaga hubungan agar tetap baik dengan para pesaing usaha. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk menghindari kecurangan dalam bersaing merebut konsumen, sehingga diharapkan Hugo Desserts dapat bersaing secara sehat dengan para pesaing. Sebuah bisnis harus menonjolkan kelebihan dan keunggulan yang dimilikinya agar konsumen loyal terhadap produk yang ditawarkan.

E. Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses (Competitive Profile Matrix / CPM)

Menurut Fred R. David dalam jurnalnya yang berjudul *Strategic Management Concepts and Cases* dikatakan bahwa “*The Competitive Matrix (CPM) identifies a firm’s major competitors and its particular strengths and weakness in relation to a*

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.



sample firm's strategic position". Dengan kata lain, Matriks Profil Kompetitif

C digunakan untuk mengidentifikasi pesaing utama perusahaan serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh pesaing khususnya dalam kaitannya dengan posisi strategis perusahaan.

Analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) dilakukan dengan menyeluruh (baik secara eksternal maupun internal) dengan tujuan untuk memudahkan proses analisa yang dilakukan secara komparatif antara Hugo Desserts dan para pesaing.

1. *Critical Success Factors*

Critical Success Factors adalah beberapa bidang dan aktivitas utama organisasi yang harus berjalan dengan baik agar bisnis dapat terus berkembang. Faktor ini menjadi factor utama yang menjadi penentu dari keberhasilan yang diraih setelah diberlakukannya analisis mandalam dari lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Jika nilai atau peringkat yang diperoleh tinggi berarti perusahaan telah mengambil langkah dan strategi yang tepat. Begitu pula sebaliknya, jika nilai atau peringkat yang diperoleh rendah berarti perusahaan langkah atau strategi yang diambil belum cukup baik atau kurang maksimal.

2. *Weight (Pembobotan)*

Pembobotan dalam *Competitive Profile Matrix* menunjukkan tingkat kepentingan relative dari faktor kesuksesan sebuah perusahaan. Bobot 0,0 menunjukkan bahwa faktor kesuksesan yang diperoleh tidak penting. Sementara bobot 1,0 menunjukkan bahwa faktor kesuksesan terbilang penting. Dari semua bobot yang dihitung harus sama dengan 1,0. Jika tidak sama dengan 1,0 disimpulkan bahwa telah terjadi kesalahan dalam meletakkan bobot pada salah satu faktor kesuksesan yang ada sehingga harus diperbaiki.

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



3. *Rating (Peringkat)*

Peringkat dalam *Competitive Profile Matrix* (CPM) menunjukkan bagaimana respon perusahaan sebagai penentu keberhasilan sebuah usaha. Semakin tinggi nilai atau peringkat yang diraih menunjukkan respon yang baik dari perusahaan terhadap *Critical Success Factor*. Begitu pula sebaliknya, semakin rendah nilai atau peringkat yang diraih menunjukkan respon yang kurang baik dari perusahaan terhadap *Critical Success Factor*. Kisaran nilai peringkat dalam CPM ini kisaran 1,0 – 4,0 yang dapat ditetapkan untuk berbagai jenis faktor.

4. *Total Weight Score*

Total Weight Score adalah jumlah semua nilai dengan total skor tertimbang. Nilai akhir dari total skor tertimbang harus berada di antara rentang 0,1 (rendah) ke 4,0 (tinggi). Nilai rata – rata tertimbang untuk *Competitive Profile Matrix* adalah 2,5 dimana setiap perusahaan dengan total skor dibawah 2,5 dianggap lemah, sedangkan jika total tertimbang lebih dari 2,5 akan dianggap sebagai perusahaan yang kuat.

Berikut tabel dari analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) Hugo Desserts:

© 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.



Tabel 3.2

Analisis CPM Hugo Desserts

No	Critical Success Factor	Weight	Hugo Desserts		Delicia Krasiva		Blue Sky Pudding	
			Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
1	Harga Produk	0,148	3	0,444	4	0,592	3	0,444
2	Kualitas Rasa	0,154	4	0,616	3	0,462	3	0,462
3	Brand Produk	0,123	3	0,369	4	0,492	3	0,369
4	Bahan Baku	0,146	3	0,438	3	0,438	3	0,438
5	Kemasan Produk	0,140	4	0,56	2	0,28	4	0,56
6	Produk Tanpa Bahan Pengawet	0,148	4	0,592	4	0,592	3	0,444
7	Metode Pemesanan	0,142	3	0,426	3	0,426	2	0,284
	Total	1	24	3,445	23	3,282	21	3,001

Sumber: Hugo Desserts

F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Menurut Kotler dan Armstrong (2018 : 80) analisis SWOT adalah evaluasi keseluruhan dari Kekuatan (S), Kelemahan (W), Peluang (O), dan Ancaman (T) sebuah perusahaan. Analisis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan.

Strength merupakan gambaran dari kekuatan atau kelebihan yang dimiliki perusahaan dari hasil analisis yang dilakukan dengan melakukan perbandingan kekuatan antara perusahaan dengan para pesaing. Apabila perusahaan memiliki keunggulan baik dalam kualitas ataupun pengemasan, maka keunggulan ini dapat digunakan untuk mengisi segmen pasar dengan sajian kualitas yang lebih baik.

Kebalikan dari *Strength*, *Weakness* merupakan gambaran dari kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan dari hasil analisis yang dilakukan dengan melakukan perbandingan kelemahan antara yang dimiliki oleh perusahaan dengan yang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: a. Penulisan hanya untuk keperluan 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.



dimiliki oleh para pesaing. Kelemahan ini perlu diantisipasi karena dapat menyebabkan gangguan yang besar bagi keberlangsungan perusahaan. Hal ini perlu diperhatikan oleh pebisnis agar tidak terjadi kekalahan dalam persaingan produk di pasar.

Opportunities merupakan gambaran dari peluang yang dimiliki oleh perusahaan. Dari gambaran inilah akan dihasilkan sebuah peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk menciptakan ide-ide menarik yang membantu perkembangan perusahaan.

Threats merupakan gambaran dari ancaman yang dimiliki oleh perusahaan. Ancaman ini menjadi faktor utama yang mengancam dan mempengaruhi keberhasilan dari berdirinya sebuah perusahaan. Ancaman akan menghadapkan perusahaan kepada kondisi-kondisi yang tidak menguntungkan dan mengakibatkan kehancuran sebuah perusahaan.

Dengan melakukan analisis SWOT, perusahaan akan memiliki informasi atau data yang membantu perusahaan untuk menciptakan strategi yang menentukan keberlangsungan perusahaan di masa yang akan datang. Berikut merupakan analisis SWOT bisnis Hugo Desserts:

1. *Strengths* (Kekuatan)

1. Menggunakan bahan baku alami dan berkualitas tinggi
2. Harga yang relatif lebih terjangkau daripada pesaing `
3. Rasa yang khas dan nikmat
4. Kemasan yang unik
5. Menggunakan jenis kopi dan bahan rahasia tertentu sehingga produk dijamin aman dilambung meskipun berbahan dasar kopi



6. Mudahnya metode pemesanan karena Hugo Dessert juga bekerja sama dengan jasa pesan-antar (*Go-Food, Grab-Food*)

7. Produk yang bebas pengawet

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

2. Weakness (Kelemahan)

1. Varian rasa produk yang masih sangat terbatas

2. *Brand Awareness* yang masih rendah

3. Area distribusi produk yang masih terbatas (hanya di daerah Jabodetabek)

4. Hugo Dessert belum memiliki toko resmi karena selama ini hanya mengandalkan penjualan online

3. Opportunities (Peluang)

1. Tingginya minat orang Indonesia terhadap *desserts*.

2. Produk dapat dinikmati seluruh kalangan usia

3. Belum memiliki banyak pesaing untuk produk sejenis

4. Perkembangan teknologi yang semakin memudahkan pelaku bisnis untuk melakukan pemasaran dan distribusi produk

5. Bahan baku yang mudah untuk ditemukan

4. Threats (Ancaman)

1. Banyaknya kompetitor bisnis *desserts*.

2. Meningkatnya kesadaran masyarakat untuk mengurangi konsumsi gula

3. Harga bahan baku yang cenderung tidak stabil

4. Selera masyarakat yang cepat berubah

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.



Tabel 3.3

SWOT Matrix dari Hugo Desserts

<p>Internal Strengths :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku yang berkualitas tinggi 2. Harga yang lebih terjangkau 3. Konsep & kemasan produk yang menarik 4. Rasa yang khas dan nikmat 5. Jenis kopi pilihan yang aman di lambung 6. Mudah nya metode pemesanan karena secara online 	<p>Internal Weaknesses :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk dengan bahan alami cenderung tidak tahan lama 2. Varian rasa yang masih terbatas 3. Brand Awareness yang masih rendah 4. Area distribusi yang masih terbatas (Jabodetabek) 5. Belum memiliki outlet resmi dan hanya mengandalkan penjualan online
<p>External Opportunities :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tingginya minat orang Indonesia terhadap makanan penutup 2. Produk cenderung dapat diterima seluruh kalangan usia 3. Belum memiliki banyak kompetitor 4. Perkembangan teknologi yang semakin memudahkan pemasaran dan distribusi 5. Bahan baku mudah ditemukan 	<p>(SO Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan media sosial sebagai sarana pemasaran (S1,S2,S3,S4,S5,S6,O1,O2,O3,O4) 2. Menjalin kerja sama dengan pihak ke-tiga untuk mengembangkan kualitas layanan dan produk mislanya konsultan bisnis (S1,S4,O2,O4) 3. Mendaftar ke layanan antar makanan online (S6,O1,O4)
<p>External Threats :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku cenderung tidak stabil 2. Tantangan dalam menjaga kualitas rasa agar tidak berubah 3. Selera masyarakat yang cepat berubah 	<p>(ST Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti tren yang ada, dan membuat penyesuaian dengan tren tersebut (S3,T1) 2. Memberikan edukasi ke masyarakat mengenai bahan-bahan sehat yang digunakan (S1,S5,T1,T2)
<p>(WO Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Berinovasi untuk mengembangkan varian produk (W1,W2,O1,O2,O5) 2. Mencari inovasi agar produk dapat tahan lebih lama dan dapat dikirmkan ke luar kota (W1,W4,O1,O4) 	<p>(WT Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat SOP untuk menghadirkan rasa dan layanan yang lebih konsisten (W2,T1,T4) 2. Membuat proyeksi rutin strategi penjualan dan kinerja tiap bulan (W3,T3)

Sumber : Hugo Desserts

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Ditarang 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



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Produk Yang Dihasilkan

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa Hugo Desserts merupakan bisnis yang bergerak di bidang kuliner minuman dengan produknya yaitu Premium Creamy Coffee Jelly. Secara singkat, Premium Creamy Coffee Jelly merupakan dessert berbahan dasar kopi, memiliki tekstur yang creamy, ditambah potongan-potongan jelly yang juga berbahan dasar kopi yang dibentuk kotak-kotak kecil seperti dadu sebagai pelengkap creamy coffee-nya. Premium Creamy Coffee Jelly ini dijual dalam jar kaca berukuran 400ml. Hugo Desserts juga menyediakan paket hampers special hari raya, seperti Hari Imlek, Hari Lebaran, dan Hari Natal.

Produk yang ditawarkan oleh Hugo Desserts merupakan produk yang dihasilkan dari bahan-bahan premium, sehingga terjamin kualitasnya. Selain itu, Premium Creamy Coffee Jelly by Hugo Desserts ini juga aman di lambung sehingga dapat dinikmati oleh para pecinta minuman kopi dengan tenang. Hal ini karena selama proses produksi, Hugo Desserts melakukan survey dari sampel produksi untuk mencari hasil yang memiliki kualitas terbaik.

Hugo Desserts sendiri merupakan pecinta minuman kopi. Berikut penulis sajikan gambar-gambar produk yang ditawarkan oleh Hugo Desserts:

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 4.1

Menu “Premium Creamy Coffee Jelly 400ml” by Hugo Desserts



Sumber : Hugo Desserts

Gambar 4.2

Menu “Prosperity Package” by Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

© 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

Menu “CNY Hampers Premium” by Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

Gambar 4.4

Menu “Mudik Lebaran” by Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

© 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.

Gambar 4.5

Menu “Minal Aidin” by Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

Gambar 4.6

Menu “Lebaran Hampers Premium” by Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

© 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 4.7

Menu “Pink Bag with Gold Xmas Pendant” by Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

Gambar 4.8

Menu “Taro & Fuchia” by Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

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



Yang juga tidak kalah penting dalam pendirian sebuah bisnis adalah logo atau

simbol dari perusahaan itu sendiri. Hal ini karena sebuah bisnis atau perusahaan dikenal dari logo usaha, sehingga logo membantu perusahaan agar dapat dikenali oleh calon pelanggan dengan mudah. Selain itu, logo juga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap sebuah brand apalagi brand yang besar, tidak sedikit ditemukan logo brand besar yang diplesetkan bahkan ditiru agar dapat mengelabui pelanggan. Berikut logo dari Hugo Desserts:

Gambar 4.9

Logo Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

B Gambaran Pasar

Ramalan penjualan merupakan hal yang sangat penting dalam pertimbangan yang dilakukan ketika ingin membuat sebuah bisnis atau usaha. Dalam ramalan penjualan ini penulis akan menyajikan proyeksi penjualan Hugo Desserts selama 5 tahun dengan periode 2024 – 2028 yang mana proyeksi ini akan berguna bagi Hugo Desserts untuk memperkirakan estimasi total penjualan yang diperoleh selama bisnis berjalan. Sehingga dari proyeksi penjualan ini penulis dapat membuat strategi yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan.

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 tabel proyeksi penjualan Hugo Desserts paada periode 2024 – 2028:

Tabel 4.1

Proyeksi Penjualan Hugo Desserts Tahun 2024

Bulan	Total Penjualan
Januari	880
Februari	970
Maret	1040
April	1100
Mei	1020
Juni	1020
Juli	1160
Agustus	1160
September	1160
Oktober	1300
November	1300
Desember	1350
Total	13.460 unit

Sumber: Hugo Desserts

Tabel 4.2

Proyeksi Penjualan Hugo Desserts Tahun 2024-2028

Tahun	Total Penjualan (unit)
2024	13.460
2025	15.479
2026	17.801
2027	21.361
2028	25.633

Sumber: Tabel 4.1

Tabel 4.2 menunjukkan proyeksi ramalan penjualan produk Hugo Desserts dari tahun 2024 hingga 2028 dengan asumsi peningkatan pada tahun kedua dan ketiga sebesar 15%, dan pada tahun keempat dan tahun kelima sebesar 20%.

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



Tabel 4.3

Anggaran Penjualan Produk Hugo Desserts Tahun 2024 – 2028 (dalam Rupiah)

Tahun	Volume	Harga	Total Penjualan
2024	13.460	56.000	753.760.000
2025	15.479	58.000	897.782.000
2026	17.801	60.000	1.068.051.000
2027	21.361	62.000	1.324.383.240
2028	25.633	64.000	1.640.526.336

Sumber: Tabel 4.2

Tabel 4.3 menunjukkan angka total penjualan Hugo Desserts yang dihasilkan dengan dikali dengan harga jual. Harga produk diproyeksikan naik sebesar Rp 2.000 per tahun sehingga total anggaran penjualan Hugo Desserts pada tahun 2024 sebesar Rp 753.760.000 dan pada 2028 sebesar Rp 1.640.526.336.

C Target Pasar Yang Dituju

Sebelum mendirikan sebuah bisnis atau usaha akan lebih baik jika pelaku usaha menentukan target pasar yang ingin dituju. Hal ini dilakukan untuk dapat menentukan pasar yang berpotensi untuk menjadi fokus utama. Hal yang dapat dilakukan untuk menentukan target pasar ini adalah dengan membagi segmentasi pasar menjadi kelompok-kelompok yang lebih kecil berdasarkan kebutuhan, karakteristik, atau sifat yang memerlukan produk dan strategi pemasaran untuk masing-masing segmen.

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.



Strategi pengelompokan segmentasi pasar dapat dilakukan dengan mengelompokkan segmen-segmen yang ada berdasarkan segmentasi geografis, demografis, psikologis, dan tingkah laku. Berikut pembagian segmentasi pasar Hugo Desserts:

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Segmentasi Geografis

Segmentasi Geografis merupakan pengelompokan atau pembagian pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda, misalnya negara, pulau, provinsi, kota, dan iklim/cuaca. Pada segmentasi geografis Hugo Desserts memilih Jabodetabek sebagai fokus utama penjualan produk dikarenakan produk yang tidak tahan lama di suhu ruang.

2. Segmentasi Demografis

Segmentasi Demografis merupakan pengelompokan atau pembagian pasar menjadi beberapa variabel yang berbeda, misalnya usia, pendapatan, dan jenis kelamin. Pada segmentasi demografis Hugo desserts menargetkan calon pelanggan dari rentang usia remaja yaitu 17 tahun sampai dengan orang dewasa pada usia 50 tahun, baik laki-laki maupun perempuan dari kalangan menengah keatas. Hal ini mengingat saat ini penggemar *desserts* tidak hanya dari kalangan laki-laki saja, tetapi juga perempuan.

3. Segmentasi Psikografis

Segmentasi Psikografis merupakan pengelompokan atau pembagian pasar menjadi kelompok-kelompok yang berbeda, misalnya kelas sosial, gaya hidup, dan kepribadian. Dalam hal ini Hugo Desserts menargetkan calon konsumen berdasarkan gaya hidup. Seperti yang kita ketahui bahwa desserts sudah menjadi



makanan penutup yang melekat di masyarakat sehingga Hugo Desserts memilih gaya hidup sebagai segmentasi yang dipilih.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

D. Strategi Pemasaran

1. *Differentiation*

Product Differentiation (diferensiasi produk) merupakan sebuah strategi yang dilakukan dengan menciptakan perbedaan antara produk yang dihasilkan oleh perusahaan dengan produk yang dihasilkan oleh pesaing. Dalam hal ini, Hugo Desserts tidak hanya menjual *Coffee Jelly* seperti produk pesaing tetapi juga menciptakan produk yang berbeda dari segi tekstur, rasa, bahan baku, dan kemasan yang dibuat lebih menarik. *Coffee jelly* yang diproduksi oleh Hugo Desserts memiliki konsep yang *creamy*, membuat wujud atau tampilan produk yang disajikan berbeda dari *coffee jelly* lainnya.

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.



2. *Positioning*

Kotler & Keller (2018:292) mendefinisikan positioning (pemosisian produk) sebagai suatu tindakan penentuan posisi pasar untuk menunjukkan bagaimana suatu produk dapat dibedakan dari produk pesaing. Berdasarkan definisi ini Hugo Desserts memposisikan brand sebagai salah satu dari special coffee dessert di Indonesia yang tidak hanya menyajikan dessert kopi yang enak dan sehat tetapi juga unik dan menarik dari segi kemasan. Sehingga diharapkan mampu mempertahankan dan meningkatkan kepuasan pelanggan Hugo Desserts.

3. *Penetapan Harga*

Hugo Desserts menggunakan metode penetapan harga berdasarkan nilai (*Value Based Pricing*). Penetapan harga ini dilakukan berdasarkan persepsi konsumen terhadap nilai dari produk yang ditawarkan. Penetapan harga harus dapat menawarkan kombinasi antara kualitas dan layanan yang tepat pada harga yang ditetapkan. Dengan demikian, perusahaan tidak melakukan penambahan harga atau biaya karena adanya persaingan bisnis tetapi memberikan pelayanan dengan nilai tambah untuk mendefinisikan produk yang ditawarkan kepada pelanggan. Dalam hal ini, Hugo Desserts mengutamakan kepuasan konsumen dengan tujuan untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen terhadap *brand* dan produk yang ditawarkan.

Berikut harga-harga produk yang diproduksi oleh Hugo Desserts:

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.



Tabel 4.4

Harga-harga Produk Hugo Desserts

Nama Produk	Harga
Premium Creamy Coffee Jelly 400ml	Rp56.000,00
Prosperity Package	Rp248.000,00
Lunar Package	Rp160.000,00
CNY Hampers Premium	Rp145.000,00
Mudik Lebaran	Rp248.000,00
Minal Aidin	Rp138.000,00
Lebaran Hampers Premium	Rp198.000,00
Pink Bag with Gold Xmas Pendant	Rp195.000,00
Taro & Fuchia	Rp135.000,00

Sumber: Hugo Desserts

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

4. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan penyaluran produk atau jasa dari penjual ke pihak-pihak yang terkait seperti konsumen/pelanggan. Produk atau jasa tidak dapat sampai ke tangan konsumen jika tidak ditentukan saluran distribusi apa yang akan digunakan untuk menyalurkan produk tersebut. Oleh sebab itu, penting untuk menetapkan saluran distribusi yang akan digunakan.

Dalam hal ini, Hugo Desserts menggunakan saluran distribusi langsung. Saluran distribusi dilakukan secara langsung oleh Hugo Desserts dengan menyalurkan produknya tanpa perantara atau tangan kedua. Saluran distribusi langsung ini dilakukan dengan pemesanan yang secara langsung dilakukan oleh pelanggan pada aplikasi pesan antar online seperti Gofood, Grab Food, Shopee Food, serta pemesanan melalui WhatsApp & Instagram.

Gambar 4.10

Saluran Distribusi Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

E. Strategi Promosi

1. Advertising

Menurut Andrews dan Shimp (2018:182) *advertising* atau iklan adalah suatu bentuk komunikasi berbayar dan termediasi dari sumber yang dapat diidentifikasi, yang dirancang untuk membujuk penerima agar mengambil beberapa tindakan, sekarang atau di masa depan. Dalam hal ini, Hugo Desserts melakukan promosi melalui media sosial, melihat perkembangan teknologi yang sangat pesat saat ini. Perkembangan teknologi ini menciptakan kemudahan dalam menggunakan media sosial untuk mengenalkan produk yang dihasilkan kepada masyarakat atau calon konsumen. Inilah yang dimanfaatkan oleh Hugo Desserts sebagai salah satu strategi pemasaran yang efektif untuk digunakan.

2. Sales Promotion

Menurut Kotler & Armstrong (2018:425) *sales promotion* atau promosi penjualan adalah insentif yang diberikan untuk waktu yang terbatas untuk merangsang pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa.





3. Direct Marketing

Direct marketing merupakan salah satu metode pemasaran yang berkomunikasi langsung dengan konsumen tanpa melalui perantara dari pihak ketiga. Prinsip direct marketing adalah pendekatan kepada konsumen yang mana hampir sama dengan *personal selling*. Yang membedakan ialah *direct marketing* atau pemasaran secara langsung ini dilakukan menggunakan suatu platform atau media untuk berkomunikasi dengan pelanggannya tanpa membutuhkan perantara dari pihak ketiga.

Hugo Dessert akan menggunakan platform media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk membagikan informasi mengenai promo-promo menarik kepada masyarakat atau calon konsumen. Hugo Desserts sangat menjaga hubungan baik dengan konsumen, hal ini dilakukan agar konsumen yang sudah pernah datang berkenan untuk datang kembali di kemudian hari. Upaya ini akan terus dipertahankan oleh Hugo Desserts dimulai dari menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan sehingga kepuasan konsumen dapat diwujudkan.

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

BAB V

RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Proses Operasi

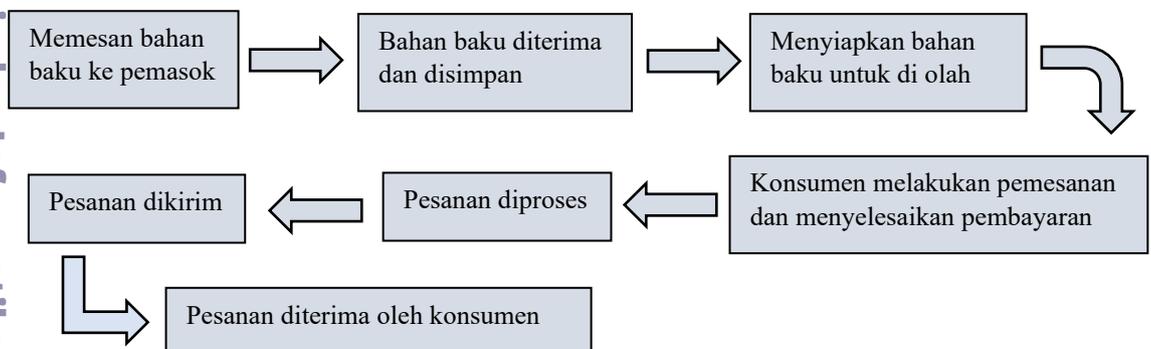
Proses operasi merupakan suatu aktivitas yang menciptakan produk/jasa agar dapat dijual kepada konsumen, atau yang lebih diketahui sebagai manajemen operasi.

Proses ini melibatkan tenaga manusia, bahan-bahan baku, dan peralatan yang menghasilkan produk-produk bernilai lebih. Menurut Rony E. Utama (2019:14) manajemen operasional merupakan proses pengambilan keputusan tentang penggunaan sumber daya dari kegiatan produksi dalam rangka menghasilkan barang atau jasa sehingga mencapai sasaran, yaitu tepat waktu, tepat jumlah, dan tepat mutu, dengan alokasi biaya yang efisien dan efektif. Dengan kata lain, manajemen operasional menjadi sebuah proses yang penting dalam mengelola input menjadi suatu output sehingga dapat memberikan value bagi konsumen. Hugo Desserts juga mengelola proses produksi mulai dari tahapan penyediaan bahan baku

hingga proses distribusi ke konsumen. Berikut merupakan proses operasi dari Hugo Desserts.

Gambar 5.1

Proses Produksi Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

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.



1. Daftar Peralatan Operasional

Tabel 5.1

Peralatan Operasional Hugo Desserts

No	Nama Peralatan	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1	Kompor Gas	1	Rp 500.000	Rp 500.000
2	Panci	2	Rp 160.000	Rp 320.000
3	Spatula	2	Rp 25.000	Rp 50.000
4	Pisau	2	Rp 25.000	Rp 50.000
5	Gunting	2	Rp 10.000	Rp 20.000
6	Talenan	2	Rp 35.000	Rp 70.000
7	Gelas Takar	2	Rp 20.000	Rp 40.000
8	Whisk / Pengaduk	2	Rp 18.000	Rp 36.000
9	Kulkas Polytron New Belleza Inverter 2 Pintu	1	Rp 7.287.000	Rp 7.287.000
10	Printer Thermal	1	Rp 500.000	Rp 500.000
11	Apron	2	Rp 30.000	Rp 60.000
12	AC	1	Rp 3.700.000	Rp 3.700.000
13	Lampu	4	Rp 30.000	Rp 120.000
14	Galon	2	Rp 30.000	Rp 60.000
15	Lap Dapur/lusin	1	Rp 18.000	Rp 18.000
16	Sarung Tangan plastic (100pcs/pack)	4	Rp 5.000	Rp 20.000
Total				Rp 12.851.000

Sumber: Shopee

2. Daftar Perlengkapan Operasional

Tabel 5.2

Perlengkapan Operasional Hugo Desserts

No	Nama Perlengkapan	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
2	Sabun Cuci Tangan (1L)	12	Rp 17.000,00	Rp 204.000,00
3	Sabun Cuci Piring (1L)	12	Rp 15.000,00	Rp 180.000,00
4	Alat Tulis Kerja	1	Rp 50.000,00	Rp 50.000,00
5	Banner	1	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00
Total				Rp 534.000

Sumber: Shopee



Pembelian peralatan operasional akan dilakukan setiap 6 bulan sekali atau 2 kali dalam satu tahun. Sehingga berdasarkan Tabel 5.2 biaya peralatan yang dibutuhkan untuk keperluan selama 6 bulan adalah sebesar Rp. 534.000 atau Rp. 784.000 dalam satu tahun.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

B. Nama Pemasok

Supplier atau pemasok merupakan pihak yang memasok bahan baku untuk Hugo Desserts yang nanti kemudian akan diolah. Berikut merupakan daftar pemasok Hugo Desserts.

Tabel 5.3

Daftar Pihak Pemasok Hugo Desserts

No	Nama Pemasok	Alamat	No Telepon/Web	Kategori
1	Diamond Supermarket	Jl. Permata Artha Gading No.18, RW.8, Klp. Gading Bar., Kec. Klp. Gading, Jkt Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14240	(021) 45863828	Jelly Plain, Kopi Bubuk, Fresh Cream, Susu Kental Manis, dan Susu Evaporated
2	Mamoshop	Jakarta Utara	Shopee: https://shp.ee/euamr2d	Jar Kaca, pita
3	Ratna Printing	Jl. Waru No.14, RT04/RW7, Rawamangun, Kec.Pulo Gadung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13220	0821-6972-2331	Stiker label
4	Kardoesnya	Jakarta Barat	Shopee: https://shp.ee/94xyidn	Box packing, paperbag, dan plastik bening
5	PT. Balina Agung Perkasa Depo Sunter	Jl. Agung Timur 2 No.39, RT.10/RW.11, Sunter Jaya, Kec. Tj. Priok, Jkt Utara,	0877-2797-0384	Air Galon

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.



		Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14350		
6	Tempenation.id	Jakarta Selatan	https://tokopedia.link/h6gEFOq6aCb	Keranjang, anyam bag, pink bag, paper bag
7	Berkat Jaya Mandiri	TM Harco Glodok, Hayam Wuruk Street, RT.1/RW.6, Mangga Besar, West Jakarta City,	0857-7001-5891	Bubble Wrap, tali rami

Sumber: Hugo Desserts

C. Deskripsi Rencana Operasi

Rencana operasi disusun oleh seorang pebisnis sebelum membuka bisnisnya sehingga diharapkan dapat berjalan sesuai dengan rencana. Dengan adanya perencanaan operasi, bisnis dapat berjalan sesuai dengan *track* dan meminimalisir pekerjaan yang tidak maksimal. Berikut ini deskripsi rencana operasi Hugo Desserts.

a. Analisis Kelayakan Bisnis

Analisis kelayakan bisnis merupakan langkah pertama yang dilakukan sebelum memulai usaha. Dalam analisis ini diperhitungkan modal yang dibutuhkan, rencana keuangan, analisis permintaan dan penawaran, analisis pemasaran, memperkirakan sumber daya manusia yang dibutuhkan, hingga memperkirakan pendapatan yang akan didapatkan. Semua kegiatan yang dilakukan dalam analisis kelayakan bisnis ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar peluang bisnis dan mengukur potensi pasar jika bisnis tersebut dijalankan.

b. Menentukan Pemasok

Dalam menentukan pemasok, penting untuk melakukan survey mengenai harga dan lokasi dari pemasok tersebut. Karena pemasok merupakan hal yang sangat



penting bagi keberlangsungan sebuah bisnis, maka seorang pebisnis harus mencari pemasok yang dapat dipercaya untuk menyuplai bahan baku yang dibutuhkan. Pemasok yang terpilih harus dapat dipercaya baik dari segi kualitas, harga, pelayanan, dan kecepatan dalam mengirim bahan baku yang dibutuhkan. Setelah pemasok ditentukan, maka perlu dibuat perjanjian antara pebisnis dan pemasok mengenai suplai bahan baku sehingga tidak terjadi hambatan atau kelalaian dalam menyalurkan bahan baku yang telah disepakati.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

c. Pendaftaran NPWP

Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) adalah nomor yang diberikan kepada Wajib Pajak sebagai sarana dalam administrasi perpajakan yang dipergunakan sebagai tanda pengenal diri atau identitas Wajib Pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya. Saat ini NPWP ini dapat didaftarkan dengan mendatangi langsung kantor pelayan pajak atau dapat melakukan pendaftaran secara *online* melalui website Direktorat Jendral Pajak (www.pajak.go.id).

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi untuk mengajukan pembuatan NPWP sebagai berikut:

1. Mempersiapkan Fotokopi Akta Pendirian atau dokumen pendirian beserta perubahan bagi Wajib Pajak Badan dalam negeri atau surat penunjukkan dari kantor pusat bagi badan usaha tetap,
2. Mempersiapkan fotokopi NPWP, fotokopi paspor dan surat keterangan tempat tinggal dari salah satu perndiri perusahaan
3. Mempersiapkan fotokopi dokumen izin usaha yang diterbitkan oleh instansi berwenang

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. Pendaftaran NIB

NIB atau Nomor Induk berusaha merupakan identitas seorang pebisnis atau pelaku bisnis yang diterbitkan oleh lembaga OSS. Setelah NIB dimiliki, maka seorang pebisnis bisa mengajukan Izin Usaha dan Izin Komersial atau Operasional sesuai dengan bidang usahanya masing-masing. NIB sendiri terdiri dari 13 digit angka yang merekam tanda tangan elektronik dan telah dilengkapi dengan pengaman. Saat ini, pembuatan NIB dapat dilakukan secara *online* melalui OSS (*Online Single Submission*) sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko. OSS ini ditujukan untuk semua perusahaan yang ingin mengajukan izin usaha di Indonesia, baik itu dalam bentuk perorangan maupun badan usaha, UMKM atau non UMKM.

e. Pembelian peralatan dan Perlengkapan

Setelah pendaftaran NPWP dan NIB selesai, Hugo Desserts akan memulai proses pembelian peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan untuk menunjang kegiatan operasional bisnis. Proses pembelian peralatan dan perlengkapan ini akan dilakukan bertahap untuk memastikan seluruh kebutuhan terlengkapi.

f. Merekrut tenaga kerja dan memberikan pelatihan

Informasi mengenai perekrutan tenaga kerja yang dibutuhkan oleh Hugo Desserts akan disampaikan platform pencarian kerja resmi seperti LinkedIn. Selain itu, informasi lowongan pekerjaan juga akan diberitakan di media sosial seperti Instagram. Setelah data-data pelamar diterima, akan dilakukan seleksi dengan melakukan tes skill dapur, wawancara, dan dilihat dari pengalaman kerja

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



yang dimiliki. Setelah tahap seleksi selesai dilakukan dan calon tenaga kerja telah dipilih, maka proses selanjutnya adalah pelatihan bagi calon tenaga kerja terpilih.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

g. Pemesanan bahan baku ke pemasok

Setelah tahap-tahap sebelumnya selesai dilakukan, maka tahap berikutnya adalah memesan bahan baku ke pemasok. Pemesanan bahan-bahan yang diperlukan ini dilakukan Hugo Dessert ke beberapa pemasok baik secara *offline* maupun *online* melalui *e-commerce*.

h. Melakukan promosi

Promosi dilakukan untuk dapat mengenalkan produk dan menarik perhatian masyarakat agar tertarik mencoba produk yang ditawarkan oleh Hugo Desserts. Promosi akan dilakukan secara *online* melalui media sosial seperti Instagram dan TikTok, juga dengan membagikan informasi mengenai promo-promo menarik kepada masyarakat atau calon konsumen.

i. Memulai operasi

Setelah langkah-langkah dalam rencana operasi selesai dilakukan, maka Hugo Desserts siap untuk mulai membuka bisnisnya. Dengan persiapan yang matang, diharapkan Hugo Desserts dapat membuka usahanya dengan baik dan mencapai target yang ditetapkan.

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 5.4

Rincian Rencana Operasi Hugo Desserts

Kegiatan	Agustus 2023				September 2023				Oktober 2023				November 2023				Desember 2023				Januari 2024			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Analisis Kelayakan Bisnis	█	█	█	█																				
Menentukan Pemasok			█	█	█	█																		
Pendaftaran NPWP							█	█																
Pendaftaran NIB									█															
Pembelian peralatan dan perlengkapan									█	█	█													
Merekrut tenaga kerja dan memberikan pelatihan													█	█	█	█								
Pemesanan bahan baku ke pemasok																	█	█	█	█				
Melakukan promosi																		█	█	█	█	█	█	█
Memulai operasi																					█	█	█	█

Sumber: Hugo Desserts

1. Dilarang mengutip, menyalin, atau menggunakan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
2. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

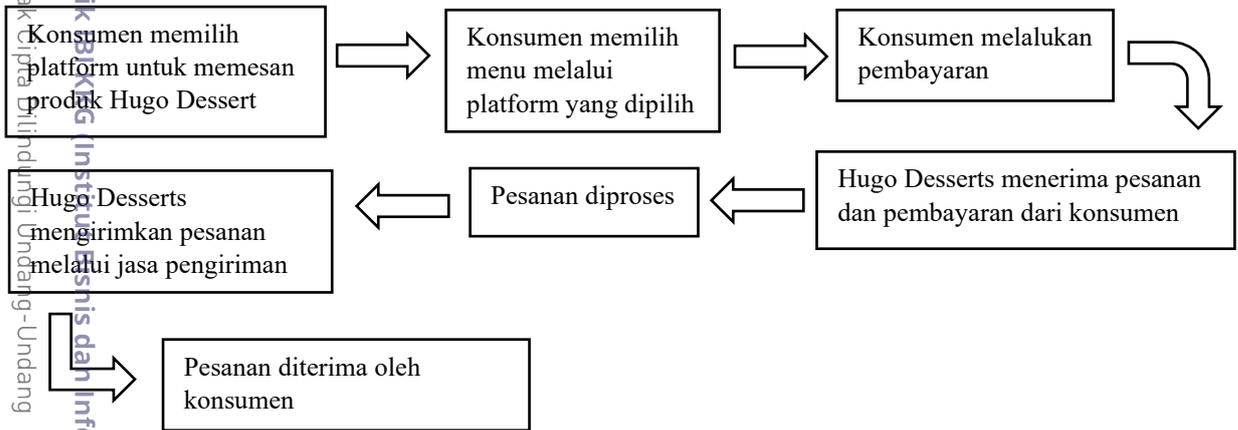


D. Rencana Alur Produk atau Jasa

Berikut alur pemesanan produk Hugo Desserts:

Gambar 5.2

Alur Pemesanan Hugo Desserts



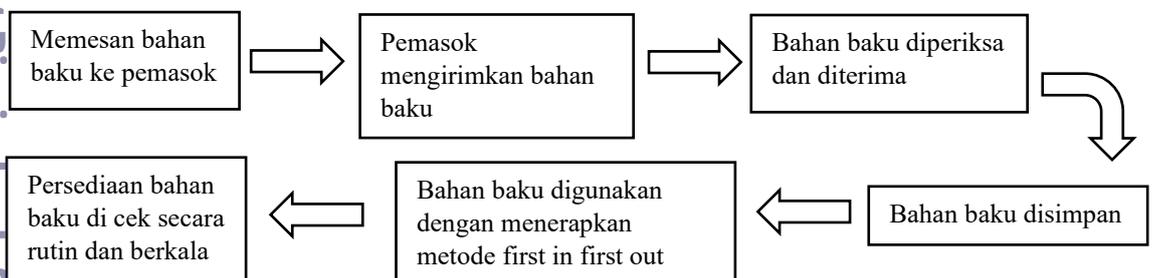
Sumber: Hugo Desserts

E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Berikut alur pembelian dan penggunaan bahan persediaan Hugo Desserts:

Gambar 5.3

Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

Hak cipta milik IBIKKG (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.



Pembelian bahan baku dilakukan setiap 1 bulan sekali dengan alasan untuk menjaga kualitas bahan baku tetap baik, adanya keterbatasan tempat penyimpanan dan agar penggunaan bahan baku dapat digunakan secara efisien sehingga tidak ada bahan baku yang kurang atau berlebihan. Berikut adalah rincian kebutuhan bahan baku bulan pertama Hugo Desserts:

Tabel 5.5

Rincian Kebutuhan Bahan Baku Hugo Desserts

Bahan Baku	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
Jelly Plain Nutrijell	32	3.500	112.000
Kopi Bubuk Arabika	5	75.000	375.000
Fresh Cream Greenfield	32	85.000	2.720.000
Susu Kental Manis Frisian Flag	8	15.000	120.000
Susu Evaporated Carnation	16	18.000	288.000
Total			3.615.000

Sumber: Hugo Desserts

Selain bahan baku utama, Hugo Desserts juga membutuhkan bahan baku pengemasan. Bahan pengemasan ini dibutuhkan untuk memastikan kondisi produk sampai ke tangan konsumen dalam keadaan baik dan menambah nilai produk yang ditawarkan oleh Hugo Desserts. Berikut adalah rincian kebutuhan bahan baku pengemasan bulan pertama Hugo Desserts:

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.



Tabel 5.6

Rincian Kebutuhan Bahan Pengemasan Hugo Desserts

No	Nama Peralatan	Jumlah (unit)	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Jar Kaca	880	8.000	7.040.000
2	Pita (20 Meter)	2	10.000	20.000
3	Sticker	880	500	440.000
4	Box	880	3.000	2.640.000
5	Plastic bening (120lbr/bungkus)	8	17.000	136.000
6	Bubble wrap 125cm x 50meter	2	125.000	250.000
7	Tags & Greeting Card	880	300	264.000
8	Tali Rami (50 Meter)	3	5.500	16.500
Total				10.806.500

Sumber: Hugo Desserts

Berdasarkan tabel 5.6 diatas, kebutuhan bahan baku pengemasan yang dibutuhkan Hugo Desserts pada bulan pertama yaitu sebesar Rp 10.806.500. Kebutuhan bahan baku pengemasan ini akan terus meningkat seiring dengan bertambahnya kebutuhan pengemasan berdasarkan peningkatan proyeksi penjualan tiap bulan dan adanya event hari raya besar seperti Imlek, Lebaran, dan Natal yang membutuhkan lebih banyak item-item detail pada pengemasannya.

F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Perkembangan teknologi yang pesat memberikan keuntungan dalam banyak aspek kehidupan, termasuk bisnis. Teknologi membantu memberikan kemudahan bagi para pebisnis dalam proses operasi, mulai dari produksi, distribusi, dan kegiatan operasional lain yang mendukung keberlangsungana bisnis. Perkembangan teknologi juga membantu sebuah bisnis dalam melakukan pemasaran produknya ke masyarakat. Berikut rincian kebutuhan teknologi yang dibutuhkan Hugo Desserts:

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

Hak Dikpta Dilindungi Undang-Undang

1. Urut-urutan 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 BIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin BIKKG.



Tabel 5.7

Rincian Kebutuhan Peralatan Bisnis Hugo Desserts

Kebutuhan Peralatan Hugo Desserts	Gambar
<p>Kulkas Polytron New Belleza Inverter 2 Pintu</p>	
<p>Panci</p>	
<p>Kompor gas</p>	
<p>Spatula</p>	

© Himpunan Cipta Diliindungi 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.

<p>Pisau</p> <p>© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	
<p>Gunting</p>	
<p>Talenan</p>	
<p>Gelas Takar</p>	
<p>Whisk / pengaduk</p>	

Sumber: Hugo Desserts





Tabel 5.8

Rincian Teknologi Software Hugo Desserts

Software	Kegunaan
Canva	Untuk mengedit atau membuat desain grafis dan video konten
Instagram	Sebagai platform yang membantu menyampaikan informasi mengenai promo dan diskon, memasang konten-konten iklan, dan membantu pemasaran digital
TikTok	Untuk mengenalkan dan mempromosikan produk ke masyarakat, dan membantu menyampaikan informasi mengenai promo dan diskon
Microsoft Office	Untuk membantu pencatatan keuangan dan pengolahan data-data
Aplikasi Pengantaran (Gojek & Grab)	Sebagai penyedia jasa pengantaran produk ke tangan konsumen

Sumber: Hugo Desserts

© 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.



BAB VI

RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Menurut Hasibuan (2019:10) Manajemen SDM (Sumber Daya Manusia) adalah ilmu dan seni mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat. Sebagai bisnis UMKM yang menawarkan produk desserts, Hugo Desserts tentu membutuhkan sumber daya manusia untuk menjalankan kegiatan-kegiatan operasional yang ada. Karena Hugo Desserts masih tergolong usaha kecil, maka belum membutuhkan tenaga kerja dalam jumlah besar. Berikut adalah rincian kebutuhan tenaga kerja Hugo Desserts:

Tabel 6.1

Rencana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja Hugo Desserts

No	Bidang	Jumlah
1	Manajer	1
2	Bagian Produksi	1
3	Admin Finance	1
4	Admin Marketing	1
Total		4

Sumber: Hugo Desserts

2. Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja

Untuk mendapatkan tenaga kerja yang sesuai dengan bidang yang dibutuhkan, perlu dilakukan rekrutmen dan seleksi tenaga kerja. Menurut Sudiro (2020:190) Rekrutmen adalah serangkaian aktivitas mencari dan memikat pelamar kerja

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.

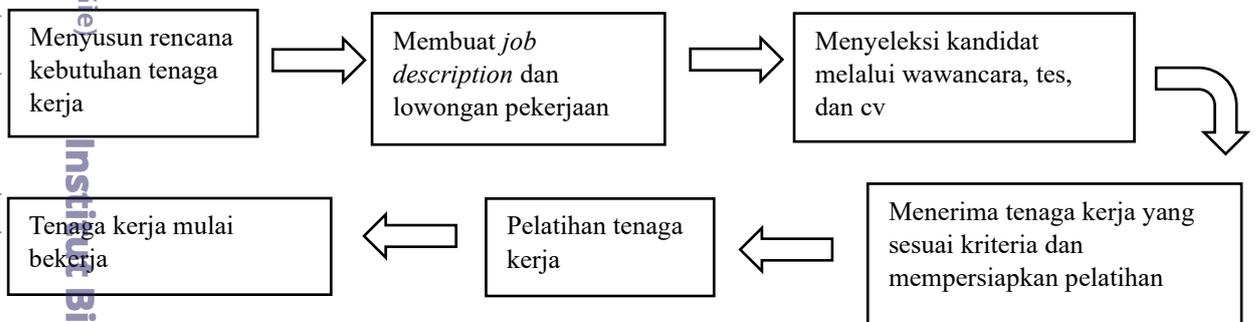


dengan motivasi, kemampuan, keahlian dan pengetahuan yang di identifikasikan dalam perencanaan pegawai”. Dan menurut Teguh (Sunarsi, 2018:17) “Seleksi adalah proses yang terdiri dari berbagai langkah yang spesifik dari kelompok pelamar yang paling cocok dan memenuhi syarat untuk jabatan tertentu”. Proses rekrutmen dan seleksi merupakan tahapan yang sangat penting karena kinerja para tenaga kerja akan mempengaruhi keberhasilan sebuah bisnis untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Oleh sebab itu perlu dilakukan kualifikasi yang baik dari kemampuan maupun sikap para pelamar sehingga ditemukan tenaga kerja yang andal di setiap bidang-bidang yang dibutuhkan.

Hugo Desserts melakukan tahap rekrutmen dan seleksi untuk mendapatkan tenaga kerja yang andal dan sesuai dengan kualifikasi di bidang-bidang yang dibutuhkan. Berikut merupakan gambaran proses rekrutmen dan seleksi tenaga kerja EatBowl.

Gambar 6.1

Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

a. Menyusun rencana kebutuhan tenaga kerja

Langkah pertama yang dilakukan oleh Hugo Desserts sebelum membuka lowongan pekerjaan adalah menyusun rencana kebutuhan tenaga kerja. Hal ini dilakukan untuk dapat mengetahui dan memperkirakan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan.

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



- b. Membuat job description dan membuka lowongan pekerjaan

Langkah kedua setelah Menyusun rencana kebutuhan tenaga kerja adalah membuat job description dan membuka lowongan pekerjaan. Pada tahap ini Hugo Desserts akan membuat rincian *job description* dari setiap posisi pekerjaan yang dibutuhkan, yang mana *job description* ini berisi penjabaran kerja, jabatan, dan tanggung jawab dari setiap posisi tersebut. Selanjutnya, Hugo Desserts akan membuka lowongan pekerjaan di platform resmi lowongan pekerjaan (seperti LinkedIn, Jobstreet, Indeed) dan di sosial media (Instagram).

- c. Menyeleksi kandidat berdasarkan CV, wawancara, dan tes.

1. Menyeleksi kandidat berdasarkan CV

Setelah CV dari para pelamar terkumpul, tahap selanjutnya yang akan dilakukan adalah melakukan seleksi. Sebelum melakukan wawancara langsung dengan para pelamar, akan dilakukan seleksi dari CV yang telah dikirim oleh para pelamar terlebih dahulu. Hal ini dilakukan untuk mengetahui beberapa poin penting seperti pengalaman kerja/ pengalamn di bidang terkait, kemampuan (skill), dan latar belakang dari para pelamar.

2. Menyeleksi kandidat berdasarkan wawancara

Para pelamar yang lolos tahap seleksi CV akan masuk ke tahap seleksi wawancara yang akan dilakukan oleh owner secara satu per satu terhadap para pelamar. Wawancara ini dilakukan untuk mengetahui kepribadian pelamar dan menjadi salah satu cara untuk menemukan dan menentukan kecocokan antara karakteristik pelamar dengan persyaratan jabatan yang dibutuhkan.

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



3. Menyeleksi kandidat berdasarkan tes

Tahap terakhir pada tahap seleksi adalah seleksi berdasarkan tes. Seleksi tes ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui personalitas atau kepribadian dari masing-masing pekerja, mengetahui kemampuan berpikir, karakter, dan kepribadian calon pelamar kerja dengan menggunakan tes psikotest.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

d. Menerima tenaga kerja yang sesuai kriteria dan mempersiapkan pelatihan

Setelah rangkaian proses seleksi selesai dilakukan, tahap selanjutnya adalah menghubungi para pelamar yang lolos tahap seleksi dan diterima sebagai karyawan Hugo Desserts. Hugo Desserts akan menghubungi para karyawan yang diterima untuk datang ke lokasi usaha Hugo Desserts. Di tahap inilah akan dilakukan *briefing*, negosiasi gaji, dan penandatanganan kontrak kerja.

e. Pelatihan tenaga kerja

Hugo Desserts akan mengadakan pelatihan terlebih dahulu terhadap para tenaga kerja terpilih sebelum mulai bekerja. Proses pelatihan ini akan diselenggarakan dan dipandu langsung oleh owner. Tahap ini dilakukan dengan tujuan untuk mempersiapkan para tenaga kerja agar siap untuk bekerja di bidangnya masing-masing.

3. Uraian Kerja (*Job Description*)

Job description merupakan deskripsi mengenai tugas, tanggung jawab, dan fungsi dari sebuah bidang pekerjaan. Dalam uraian kerja terdapat detail-detail mengenai tugas yang akan atau harus dilakukan, juga sebagai acuan dalam menjalankan pekerjaan sehingga menjadi lebih maksimal. Berikut adalah uraian kerja dari setiap bidang pekerjaan di Hugo Desserts:

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. Manager
 - a. Merekrut dan menyeleksi calon tenaga kerja
 - b. Mengawasi seluruh kegiatan operasional dari tiap bagian/departement
 - c. Memegang kendali penuh terhadap seluruh kegiatan bisnis
 - d. Membuat peraturan dan kebijakan kerja
 - e. Menentukan strategi pemasaran dan penjualan
 - f. Mengambil keputusan-keputusan penting terhadap kelangsungan usaha
2. Bagian Produksi
 - a. Menyiapkan bahan baku untuk di proses
 - b. Mengelola bahan baku
 - c. Memastikan dan mengawasi mutu bahan baku
 - d. Memeriksa dan memastikan ketersediaan bahan baku di penyimpanan
 - e. Melakukan pengemasan produk
3. Admin Finance
 - a. Membuat pembukuan harian
 - b. Melakukan pencatatan pesanan/order
 - c. Menyusun pembukuan / laporan keuangan harian
4. Admin Marketing
 - a. Melakukan promosi
 - b. Membuat konten (portofolio produk) foto atau video
 - c. Posting secara periodic di media sosial
 - d. Membuat laporan transaksi penjualan (yang administrative pindah ke finance)
 - e. Maintain semua media sosial
 - f. Melayani chat dari konsumen

© 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. Spesifikasi dan Kualifikasi jabatan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Spesifikasi dan kualifikasi jabatan merupakan persyaratan minimal yang harus dimiliki dan dipenuhi oleh seseorang yang menduduki suatu jabatan, agar seseorang tersebut dapat menjalankan dan melaksanakan tugas atau job description yang telah diberikan dengan baik dan penuh tanggung jawab. Pada spesifikasi jabatan ditentukan kemampuan atau bakat yang harus dimiliki oleh calon karyawan dalam menjalankan pekerjaannya. Spesifikasi jabatan berisikan ringkasan pekerjaan yang lengkap dan jelas yang disertai oleh kualifikasi yang dibutuhkan oleh calon pemangku jabatan tersebut. Seorang karyawan dapat bekerja dengan baik jika ditempatkan pada posisi jabatan yang sesuai dengan minat serta kemampuan karyawan tersebut. Dengan menempatkan karyawan pada suatu jabatan yang sesuai dengan spesifikasi dan kualifikasi yang dimiliki.

Berikut spesifikasi dan kualifikasi untuk setiap jabatan di Hugo Desserts:

1. Manajer
 - a. Usia minimal 25 tahun-35 tahun
 - b. Minimal pendidikan S1 (Manajemen , Administrasi bisnis)
 - c. Memiliki kemampuan dalam memecahkan suatu masalah
 - d. Memiliki jiwa kepemimpinan, mampu bekerja sama dengan tim
 - e. Mampu mengoperasikan software yang digunakan oleh perusahaan, seperti: Ms.Office, Canva, Instagram, dan Tiktok
2. Bagian Produksi
 - a. Usia minimal 25 tahun dan maksimal 40 tahun
 - b. Minimal Pendidikan SMK (jurusan studi tata boga)
 - c. Memiliki passion dan skills di bidang memasak
 - d. Memiliki pengalaman kerja di dapur minimal 1 tahun

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.



e. Memiliki ketelitian dan dapat fokus saat bekerja

3. Admin Finance

- a. Usia minimal 25 tahun dan maksimal 35 tahun
- b. Minimal pendidikan SMK (jurusan studi perkantoran)
- c. Memiliki pengalaman kerja dibidang yang sejenis
- d. Mampu berkomunikasi dengan baik
- e. Memiliki rasa tanggung jawab, disiplin dan teliti

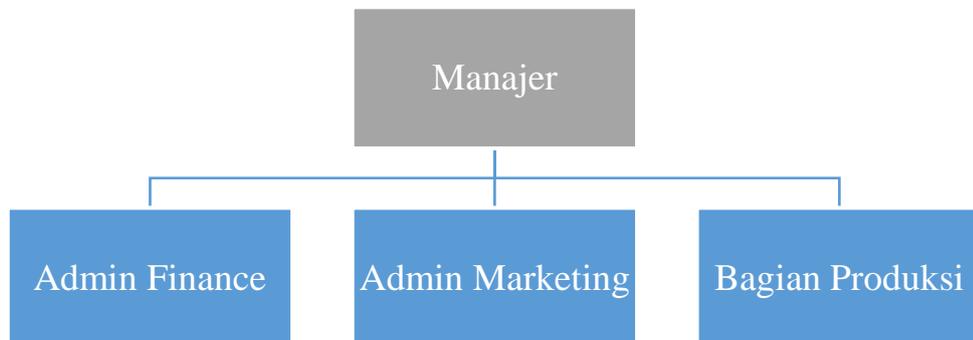
4. Admin Marketing

- a. Usia Minimal 25 tahun
- b. Minimal pendidikan S1 (Desain Komunikasi Fisual)
- c. Memiliki kemampuan mengedit flyer atau poster
- d. Mampu mengoperasikan software yang digunakan oleh perusahaan, seperti: Ms.Office, Canva, Instagram, dan Tiktok
- e. Memiliki keterampilan berkomunikasi yang baik

5. Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar 6.2

Struktur Organisasi Hugo Desserts



Sumber: Hugo Desserts

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. 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.



Gambar 6.2 diatas menunjukkan bahwa jabatan tertinggi pada struktur organisasi Hugo Desserts dipegang oleh manajer dan membawahi admin finance, admin marketing, dan bagian produksi.

6. Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan

Dalam menentukan gaji pokok kepada karyawan, Hugo Desserts yang tergolong usaha kecil mengacu pada gaji rata – rata karyawan di Jakarta tahun 2023 serta mengikuti ketentuan berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 36 Tahun 2021 Pasal 36, yaitu :

1. Tidak wajib menerapkan upah minimum.
2. Ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pengusaha dan pekerja
3. Paling sedikit 50% dari rata-rata konsumsi masyarakat tingkat provinsi
4. Paling sedikit 25% di atas garis kemiskinan tingkat provinsi.

Sedangkan untuk ketentuan Tunjangan Hari Raya (THR) mengacu pada Peraturan Menteri Ketenagakerjaan (Permenaker) Nomor 6 Tahun 2016 tentang THR Keagamaan bagi Pekerja/Buruh di Perusahaan, yaitu pemberian THR sebesar 1 bulan gaji pokok. Berikut rincian kompensasi dan balas jasa karyawan Hugo Desserts :

Tabel 6.2

Rincian Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan Tahun 2024 (dalam Rupiah)

	Jumlah Pegawai	Gaji/ Bulan	THR	Gaji/ Tahun
Manager	1	6.000.000	2.000.000	74.000.000
Finance	1	5.000.000	1.666.667	61.666.667
Admin Marketing	1	5.000.000	1.666.667	61.666.667
Produksi	1	5.000.000	1.666.667	61.666.667
Total				259.000.000

Sumber: Hugo Desserts

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



Tabel 6.3

Proyeksi Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan Tahun 2024-2028 (dalam Rupiah)

Keterangan	2024	2025	2026	2027	2028
Total gaji karyawan per tahun	259.000.000	Rp273.000.000	283.400.000	Rp283.400.000	Rp293.800.000

Sumber: Tabel 6.2

Pemberian THR pada tahun pertama dihitung berdasarkan bulan Hari Raya Ramadhan dibagi 12 bulan dikali dengan gaji dalam satu bulan $((4/12) * Rp. 6.000.000)$. Pada tahun kedua dan seterusnya, THR diberikan sebesar 1 kali gaji dalam satu bulan.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang menyalin atau mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipannya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penelitian, statistik 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.



BAB VII

RENCANA KEUANGAN

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Sumber dan Penggunaan Dana

Sumber dana merupakan sebuah aspek penting dalam pertimbangan pendirian usaha yang mana sumber dana ini akan menjadi modal awal dalam mendirikan usaha yang diinginkan. Oleh sebab itu penting untuk menentukan dari mana sumber dana ini berasal. Ada beberapa sumber dana yang dapat dimanfaatkan untuk membangun bisnis, yaitu tabungan pribadi, pinjaman bank, investor, hibah, dan lain-lain. Dalam hal ini, Hugo Desserts memiliki sumber dana yang bersumber dari tabungan pribadi dan hibah dari orang tua. Total sumber dana ini berjumlah

Tabel 7.1

Anggaran Kebutuhan Dana Usaha Hugo Desserts (dalam Rupiah)

Kas Awal	10.000.000
Biaya Peralatan	12.851.000
Biaya Perlengkapan	392.000
Biaya Bahan Baku	3.615.000
Biaya Bahan Baku Pengemasan	10.806.500
Biaya Pemasaran	12.400.000
Biaya Pelatihan Karyawan	1.500.000
Hak Paten Merek	500.000
Total	52.064.500

Sumber: Hugo Desserts

2. Biaya Pemasaran Tahunan

Strategi pemasaran berperan penting bagi perkembangan bisnis yang baru berkembang. Strategi pemasaran dilakukan dengan tujuan untuk mengenalkan produk atau jasa yang ditawarkan kepada masyarakat luas sehingga mereka

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.



mengenal dan mengetahui produk atau jasa tersebut. Dalam menjalankan strategi pemasarannya Hugo Desserts akan melakukan pemasaran secara *online* melalui media sosial, hal ini karena pemasaran secara *online* dinilai lebih efektif untuk memasarkan produk yang ditawarkan oleh Hugo Desserts. Selain itu pemasaran melalui media sosial lebih efektif untuk meningkatkan *brand awareness* Hugo Desserts ke masyarakat luas, terkhusus di daerah Jabodetabek. Pemasaran secara *online* atau digital marketing yang akan dilakukan oleh Hugo Desserts berupa pemasangan iklan atau *ads* melalui *platform* media sosial seperti Instagram dan TikTok. Lewat platform media sosial inilah Hugo Desserts juga akan membangun citra merek untuk meningkatkan branding Hugo Desserts. Berikut tabel anggaran pemasaran Hugo Desserts tahun 2024-2028:

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

Tabel 7.2

Anggaran Pemasaran Hugo Desserts Tahun 2024

No	Komponen Biaya	Biaya/6 Bulan (Rp)	Total Biaya/Tahun (Rp)
1	Instagram Ads	2.160.000	4.320.000
2	TikTok Ads	540.000	1.080.000
3	Endorse Influencer	3.500.000	7.000.000
Total		6.200.000	12.400.000

Sumber: Hugo Desserts

Tabel 7.3

Anggaran Pemasaran Hugo Desserts Tahun 2024-2028 (dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Pemasaran
2024	12.400.000
2025	13.640.000
2026	15.004.000
2027	16.504.400
2028	18.154.840

Sumber: Tabel 7.3



Dalam hal ini, Hugo Desserts akan mengalokasikan biaya pemasaran dengan asumsi

kenaikan biaya 10% pertahun

3. Biaya Administrasi dan Umum

Dalam menjalankan usahanya, Hugo Desserts menggunakan Bank BCA dalam melakukan transaksi dan menyimpan dana usaha. Biaya administrasi yang dikeluarkan adalah sebagai berikut :

Tabel 7.4

Biaya Administrasi Hugo Desserts (dalam Rupiah)

Keterangan	2024	2025	2026	2027	2028
Biaya Adm per bulan	17.000	17.000	18.000	18.000	19.000
Biaya Adm per tahun	204.000	209.000	214.000	219.000	225.000

Sumber: Bank BCA

Berdasarkan Tabel 7.4, biaya administrasi dan umum diasumsikan mengalami peningkatan sebesar 2,5% sesuai dengan target inflasi yang ingin dicapai oleh Bank Indonesia (www.bi.go.id/id) .

4. Biaya Tenaga Kerja

Penentuan biaya tenaga kerja ditentukan berdasarkan kesepakatan antara Hugo Desserts dengan para karyawan pada awal kontrak kerja yang mengacu pada kuantitas dan tingkat kesulitan pekerjaan. Pemberian biaya/gaji pokok telah disampaikan kepada para karyawan dan telah mencapai kesepakatan bersama. Selain gaji pokok, menurut Peraturan Menteri Ketenagakerjaan (Permenaker) Nomor 6 Tahun 2016, pemilik perusahaan juga wajib untuk memberikan THR bagi karyawan sekali dalam satu tahun sesuai dengan hari keagamaan masing – masing karyawan. Berikut adalah rincian biaya tenaga kerja Hugo Desserts.



Tabel 7.5

Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2024 (dalam Rupiah)

	Jumlah Pegawai	Gaji/ Bulan	THR	Gaji/ Tahun
Manager	1	6.000.000	2.000.000	74.000.000
Finance	1	5.000.000	1.666.667	61.666.667
Admin Marketing	1	5.000.000	1.666.667	61.666.667
Produksi	1	5.000.000	1.666.667	61.666.667
Total				259.000.000

Sumber: Hugo Desserts

Tabel 7.6

Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2025 (dalam Rupiah)

	Jumlah Pegawai	Gaji/ Bulan	THR	Gaji/ Tahun
Manager	1	6.000.000	6.000.000	78.000.000
Finance	1	5.000.000	5.000.000	65.000.000
Admin Marketing	1	5.000.000	5.000.000	65.000.000
Produksi	1	5.000.000	5.000.000	65.000.000
Total				273.000.000

Sumber: Tabel 7.5

Tabel 7.7

Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2026 (dalam Rupiah)

	Jumlah Pegawai	Gaji/ Bulan	THR	Gaji/ Tahun
Manager	1	6.200.000	6.200.000	80.600.000
Finance	1	5.200.000	5.200.000	67.600.000
Admin Marketing	1	5.200.000	5.200.000	67.600.000
Produksi	1	5.200.000	5.200.000	67.600.000
Total				283.400.000

Sumber: Tabel 7.6

© Hak cipta 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.



Tabel 7.8

Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2027 (dalam Rupiah)

	Jumlah Pegawai	Gaji/ Bulan	THR	Gaji/ Tahun
Manager	1	6.200.000	6.200.000	80.600.000
Finance	1	5.200.000	5.200.000	67.600.000
Admin Marketing	1	5.200.000	5.200.000	67.600.000
Produksi	1	5.200.000	5.200.000	67.600.000
Total				283.400.000

Sumber: Tabel 7.7

Tabel 7.9

Biaya Tenaga Kerja Hugo Desserts Tahun 2028 (dalam Rupiah)

	Jumlah Pegawai	Gaji/ Bulan	THR	Gaji/ Tahun
Manager	1	6.400.000	6.400.000	83.200.000
Finance	1	5.400.000	5.400.000	70.200.000
Admin Marketing	1	5.400.000	5.400.000	70.200.000
Produksi	1	5.400.000	5.400.000	70.200.000
Total				293.800.000

Sumber: Tabel 7.8

Hugo Desserts memberikan gaji yang sesuai dengan peraturan yang diberlakukan pemerintah, yaitu sesuai dengan UMR saat ini. Pemberian THR pada tahun pertama dihitung berdasarkan bulan Hari Raya Ramadhan dibagi 12 bulan dikali dengan gaji dalam satu bulan $((4/12) * \text{Rp. } 6.000.000)$. Pada tahun kedua dan seterusnya, THR diberikan sebesar 1 kali gaji dalam satu bulan. Keputusan pemberian THR ini merupakan kesepakatan antara pemilik dan karyawan yang di tinjau berdasarkan masa kerja, kinerja karyawan dan kemampuan perusahaan.

© Hak cipta Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie (Institus 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.



5. Biaya Penyusutan Peralatan

Biaya penyusutan peralatan dihitung menggunakan metode garis lurus dengan nilai ekonomis selama 5 tahun tanpa ada nilai sisa. Perhitungan penyusutan peralatan ini digunakan oleh Hugo Desserts untuk mengetahui batas waktu pemakaian peralatan yang digunakan. Berikut tabel proyeksi penyusutan peralatan Hugo Desserts:

Tabel 7.10

**Proyeksi Penyusutan Peralatan Hugo Desserts Tahun 2024-2028
(dalam Rupiah)**

Tahun	Biaya Peralatan	Biaya Penyusutan	Akumulasi Penyusutan	Nilai Baku
2024	12.851.000	2.570.200	2.570.200	10.280.800
2025		2.570.200	5.140.400	7.710.600
2026		2.570.200	7.710.600	5.140.400
2027		2.570.200	10.280.800	2.570.200
2028		2.570.200	12.851.000	-

Sumber: Tabel 7.13

6. Biaya Pemeliharaan

Dalam menjalankan kegiatan operasional, Hugo Desserts membutuhkan pemeliharaan terhadap peralatan-peralatan yang digunakan. Peralatan-peralatan tersebut berupa kulkas dan AC (pendingin ruangan). Berikut tabel biaya pemeliharaan peralatan Hugo Desserts tahun 2024-2028:

Tabel 7.11

Biaya Pemeliharaan Peralatan Tahun 2024-2028 (dalam Rupiah)

No	Keterangan	2024	2025	2026	2027	2028
1	Service Ac	1.500.000	1.650.000	1.815.000	1.996.500	2.196.150
2	Sevice Kulkas	500.000	550.000	605.000	665.500	732.050
	Total	2.000.000	2.200.000	2.420.000	2.662.000	2.928.200

Sumber: Hugo Desserts

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



Tabel anggaran biaya pemeliharaan peralatan di atas menunjukkan proyeksi peningkatan biaya setiap tahunnya diasumsikan sebesar 10% dari tahun dasar (tahun 2024).

7. Biaya Sewa Ruko

Pada tahun pertama menjalankan bisnisnya, Hugo Desserts belum menyewa ruko sebagai tempat untuk menjalankan kegiatan operasional. Hal ini dilakukan mengingat Hugo Desserts merupakan bisnis rumahan yang masih merintis, dan masih fokus kepada pengenalan brand dan produk ke masyarakat. Di satu tahun pertama, kegiatan operasional akan dilakukan dirumah orang tua penulis yang berlokasi di Sunter. Akan tetapi, Hugo Desserts merencanakan penyewaan ruko di tahun kedua (tahun 2025) dengan pertimbangan bahwa bisnis Hugo Desserts telah lebih berkembang dan memiliki dana yang cukup untuk menyewa ruko. Berikut tabel proyeksi anggaran penyewaan ruko Hugo Desserts tahun 2025-2028:

Tabel 7.12

Anggaran Biaya Sewa Ruko Tahun 2025-2028 (dalam Rupiah)

Keterangan	2024	2025	2026	2027	2028
Sewa Ruko 1 Lantai	-	55.000.000	55.000.000	65.000.000	65.000.000
Total	-	55.000.000	55.000.000	65.000.000	65.000.000

Sumber: Hugo Desserts

8. Biaya Peralatan dan perlengkapan

A. Biaya Peralatan

Hugo Desserts membutuhkan peralatan dan perlengkapan sebagai penunjang kegiatan operasional yang ada. Peralatan akan digunakan dalam jangka waktu yang lama dan dapat mengalami penyusutan biaya. Oleh sebab itu penggunaan peralatan

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.



memiliki batas waktu pemakaian. Berikut merupakan daftar peralatan yang dibutuhkan oleh Hugo Desserts:

Tabel 7.13

Biaya Peralatan Hugo Desserts

No	Nama Peralatan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Kompor Gas	1	500.000	500.000
2	Panci	2	160.000	320.000
3	Spatula	2	25.000	50.000
4	Pisau	2	25.000	50.000
5	Gunting	2	10.000	20.000
6	Talenan	2	35.000	70.000
7	Gelas Takar	2	20.000	40.000
8	Whisk / Pengaduk	2	18.000	36.000
9	Kulkas Polytron New Belleza Inverter 2 Pintu	1	7.287.000	7.287.000
10	Printer Thermal	1	500.000	500.000
11	Apron	2	30.000	60.000
12	AC	1	3.700.000	3.700.000
13	Lampu	4	30.000	120.000
14	Galon	2	30.000	60.000
15	Lap Dapur/lusin	1	18.000	18.000
16	Sarung Tangan plastik(100pcs/pack)	4	5.000	20.000
Total				12.851.000

Sumber: Hugo Desserts

Tabel diatas merupakan rincian kebutuhan peralatan yang dibutuhkan oleh Hugo Desserts untuk menjalankan kegiatan operasional usahanya dengan total biaya sebesar Rp 12.851.000. Peralatan memiliki umur pemakaian selama 5 tahun berdasarkan metode penyusutan garis lurus. Ketika memasuki tahun ke 5 maka perusahaan akan mempertimbangkan untuk membeli peralatan baru karena dipertimbangkan tidak memiliki nilai sisa yang dapat digunakan.

B. Biaya Perlengkapan

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.



Perlengkapan menjadi alat penunjang dalam kegiatan operasional bisnis Hugo Desserts. Perlengkapan ini memiliki jangka waktu penggunaan yang lebih singkat dibandingkan dengan peralatan sehingga perlu dilakukan pembelian secara rutin. Hugo Desserts akan melakukan pembelian perlengkapan secara rutin dalam jangka waktu 6 bulan sekali. Berikut adalah daftar perlengkapan yang dibutuhkan oleh Hugo Desserts:

Tabel 7.14

Biaya Perlengkapan Hugo Desserts

No	Nama Perlengkapan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Sabun Cuci Tangan (1L)	6	17.000	102.000
2	Sabun Cuci Piring (1L)	6	15.000	90.000
3	Alat Tulis Kerja	2	50.000	100.000
4	Banner	1	100.000	100.000
Total				392.000

Sumber: Hugo Desserts

Berdasarkan Tabel 7.15 total biaya perlengkapan yang dibutuhkan Hugo Desserts yaitu sebesar Rp 392.000 per 6 bulan atau sebesar Rp 784.000 per tahun.

Tabel 7.15

Proyeksi Biaya Perlengkapan Hugo Desserts Tahun 2024-2028 (dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Perlengkapan
2024	784.000
2025	823.200
2026	864.360
2027	907.578
2028	952.957

Sumber: Tabel 7.14

Berdasarkan Tabel 7.15 biaya perlengkapan diasumsikan mengalami peningkatan sebesar 5%.

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.



9. Biaya Bahan Baku / HPP Produk

Biaya bahan baku merupakan biaya yang digunakan untuk membuat atau memproduksi sebuah produk. Berikut adalah proyeksi total HPP produk Hugo Desserts :

Desserts :

Tabel 7.16

Proyeksi Total HPP Produk Hugo Desserts Tahun 2024-2028

Tahun	Volume (unit)	Harga (Rp)	Total Penjualan (Rp)
2024	13.460	56.000	753.760.000
2025	15.479	58.000	897.782.000
2026	17.801	60.000	1.068.051.000
2027	21.361	62.000	1.324.383.240
2028	25.633	64.000	1.640.526.336

Sumber: Hugo Desserts

10. Proyeksi Keuangan

A. Laporan Laba Rugi

Menurut Franklin, Cooper, dan Graybeal (48 : 2019) laporan laba rugi harus disiapkan terlebih dahulu, diikuti dengan laporan perubahan ekuitas dan kemudian neraca. Laporan laba rugi menggambarkan pendapatan dan pengeluaran bisnis. Berikut laporan laba rugi Hugo Dessert:



Tabel 7.17

Laporan Laba Rugi Hugo Desserts Tahun 2024-2028 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun				
	2024	2025	2026	2027	2028
Penjualan	753.760.000	897.782.000	1.068.051.000	1.324.383.240	1.640.526.336
HPP	439.933.658	570.923.706	724.162.262	936.594.715	1.194.113.658
Biaya Variabel	313.826.342	326.858.294	343.888.738	387.788.525	446.412.678
Biaya Perengkapan	784.000	823.200	864.360	907.578	952.957
Total Biaya Variabel	784.000	823.200	864.360	907.578	952.957
Margin Kontribusi	313.042.342	326.035.094	343.024.378	386.880.947	445.459.721
Biaya Tetap					
Biaya Pemasaran	12.400.000	13.640.000	15.004.000	16.504.400	18.154.840
Biaya Tenaga Kerja	194.000.000	205.400.000	215.800.000	215.800.000	223.600.000
Biaya Penyusutan Peralatan	2.570.200	2.570.200	2.570.200	2.570.200	2.570.200
Biaya Administrasi dan Umum	Rp204.000	Rp209.000	Rp215.000	Rp220.000	Rp225.000
Biaya Pemeliharaan	2.000.000	2.200.000	2.420.000	2.662.000	2.928.200
Biaya Sewa Ruko	-	55.000.000	56.500.000	58.000.000	59.500.000
Biaya Utilitas	10.200.000	11.220.000	12.342.000	13.576.200	14.933.820
Total Biaya Tetap	221.374.200	290.239.200	304.851.200	309.332.800	321.912.060
Total Biaya	222.158.200	291.062.400	305.715.560	310.240.378	322.865.017
EBT	91.668.142	35.795.894	38.173.178	77.548.147	123.547.661
Tax (0,5%)	1.569.132	1.634.291	1.719.444	1.938.943	2.232.063
EAT	90.099.011	34.161.602	36.453.734	75.609.204	121.315.598

Sumber: Tabel 7.16

Berdasarkan Tabel 7.18 diatas, total keuntungan yang dihasilkan oleh Hugo Desserts pada tahun 2024 yaitu sebesar Rp 90.099.011, dan pada tahun 2028 yaitu sebesar Rp 121.315.598. Keuntungan yang dihasilkan pada setiap tahunnya, hal ini disebabkan karena angka penjualan yang terus meningkat setiap tahunnya. Kegiatan pemasaran dan penjualan produk Hugo Desserts dijalankan secara *online* melalui aplikasi e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia dengan bekerja sama dengan mitra penyedia jasa antar yaitu Gojek dan Grab.

1. Dilang mengutip sebagian atau seluruh karya atau hasil penelitian, tanpa menyebutkan sumber, dan menyatakan asal sumber, atau sebagian atau seluruhnya, dalam bentuk apapun. 2. Dilarang memperjualbelikan atau memperbanyak karya tersebut dalam bentuk apapun.



Mengacu pada Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan Dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu, Hugo Desserts termasuk dalam kategori kelas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga tarif PPh final dibebankan sebesar 0,5% dari total pendapatan per tahun.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

B. Proyeksi Arus Kas

Menurut Franklin, Cooper, dan Graybeal (287 : 2019) pendapatan arus kas dapat disusun dengan menggunakan metode langsung atau tidak langsung. Laporan arus kas ini disusun dengan informasi yang dikumpulkan dari berbagai sumber, termasuk pemeriksaan atas perubahan pada semua akun nonkas. Berdasarkan laporan arus kas inilah dapat dilihat sejauh mana kemampuan perusahaan dapat membayar setiap kewajiban keuangannya. Berikut merupakan laporan arus kas Hugo Desserts tahun 2024–2028 :

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 7.18

Laporan Arus Kas Hugo Desserts Tahun 2024-2028 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Arus Kas Masuk						
Penjualan		753.760.000	897.782.000	1.068.051.000	1.324.383.240	1.640.526.336
Setor Modal	52.064.500					
Total Arus Kas Masuk	52.064.500	753.760.000	897.782.000	1.068.051.000	1.324.383.240	1.640.526.336
Arus Kas Keluar						
Pembelian Perlengkapan	-	784.000	823.200	864.360	907.578	952.957
Pembelian Bahan Baku	-	93.030.000	104.193.600	116.696.832	130.700.452	146.384.506
Biaya Pemasaran		12.400.000	13.640.000	15.004.000	16.504.400	18.154.840
Biaya Administrasi dan Umum		204.000	209.000	215.000	220.000	225.000
Biaya Tenaga Kerja		259.000.000	273.000.000	283.400.000	283.400.000	293.800.000
Biaya Pemeliharaan		2.000.000	2.200.000	2.420.000	2.662.000	2.928.200
Biaya Sewa Ruko	-	-	55.000.000	56.500.000	58.000.000	59.500.000
Biaya Utilitas		17.600.132	18.319.818	19.069.442	19.850.251	20.663.541
Biaya Pajak		10.200.000	11.220.000	12.342.000	13.576.200	14.933.820
Aktiva Tetap Berwujud						
Pembelian Peralatan	12.851.000					
Aktiva Tetap Tidak Berwujud						
Hak Paten	500.000					
Pelatihan Staff Produksi	1.500.000					
Total Arus Kas Keluar	14.851.000	395.218.132	478.605.618	506.511.634	525.820.881	557.542.864
Jumlah Arus Kas Bersih	37.213.500	358.541.868	419.176.382	561.539.366	798.562.359	1.082.983.472
Saldo Kas Awal		37.213.500	395.755.368	814.931.750	1.376.471.116	2.175.033.476
Saldo Kas Akhir	37.213.500	395.755.368	814.931.750	1.376.471.116	2.175.033.476	3.258.016.947

Sumber: Hugo Desserts

Berdasarkan Tabel 7.18 diatas menunjukkan bahwa saldo kas akhir pada setiap tahunnya mengalami peningkatan yang dipengaruhi oleh peningkatan volume penjualan setiap tahunnya. Saldo kas awal di tahun 2023 ditetapkan sebesar Rp 37.213.500 yang digunakan sebagai dana cadangan untuk biaya tidak terduga



dan transaksi sehari – hari dalam operasional usaha. Saldo kas akhir pada tahun 2028 adalah sebesar Rp 3.258.016.947..

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

C. Proyeksi Neraca

Proyeksi neraca merupakan bagian dari laporan keuangan yang berisi posisi aset/harga kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan, posisi utang, dan modal pemegang saham pada periode waktu tertentu. Dari proyeksi neraca inilah akan diketahui nilai bisnis perusahaan pada waktu tertentu, sehingga perusahaan dapat lebih memahami posisi keuangannya. Berikut proyeksi neraca Hugo Desserts tahun 2024-2028:

Tabel 7.19

Proyeksi Neraca Hugo Desserts tahun 2024-2028 (dalam Rupiah)

Akun	2024	2025	2026	2027	2028
Aktiva					
Aktiva Lancar					
Kas	52.064.500	53.000.000	54.000.000	55.000.000	56.000.000
Perlengkapan	784.000	823.200	864.360	907.578	952.957
Total Aktiva Lancar	52.848.500	53.823.200	54.864.360	55.907.578	56.952.957
Aktiva Tetap					
Peralatan	12.851.000	12.851.000	12.851.000	12.851.000	12.851.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan	2.570.200	2.570.200	2.570.200	2.570.200	2.570.200
Total Aktiva Tetap	15.421.200	15.421.200	15.421.200	15.421.200	15.421.200
Total Aktiva	68.269.700	69.244.400	70.285.560	71.328.778	72.374.157
Pasiva					
Modal Sendiri	68.269.700	69.244.400	70.285.560	71.328.778	72.374.157
Total Pasiva	68.269.700	69.244.400	70.285.560	71.328.778	72.374.157

Sumber: Hugo Desserts

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan sumber 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.



11. Analisis kelayakan Usaha

Analisis kelayakan investasi menjadi dasar dalam menentukan pengambilan keputusan investasi bagi para investor untuk mempertimbangkan apakah bisnis ini menguntungkan atau tidak dan seberapa besar keuntungan yang akan didapatkan. Dalam penyusunan rancangan Hugo Desserts, penulis menggunakan analisis investasi sebagai berikut :

a. *Payback Period*

Analisis *payback period* menunjukkan berapa waktu yang dibutuhkan oleh sebuah bisnis untuk dapat mengembalikan nilai investasi awal berdasarkan keuntungan yang diperoleh. Dari analisis ini juga dapat diketahui tingkat risiko yang akan dihadapi dari durasi pengembalian investasi awal.

Rumus perhitungan *Payback Period* adalah sebagai berikut :

$$\text{Payback Period} = n + (a - b) / (c - b) \times 1 \text{ Tahun}$$

Keterangan:

n = tahun terakhir, yaitu jumlah arus kas belum bisa menutupi investasi awal

a = jumlah investasi mula-mula

b = jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke-n

c = jumlah kumulatif arus kas pada tahun n + 1

Berikut adalah rincian perhitungan *Payback Period* dari bisnis Hugo Desserts:

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.



Tabel 7.20

Payback Period Hugo Desserts Tahun 2024-2028 (dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow (NCF)	Investasi Awal	Saldo Payback
2024	358.541.868	52.064.500	358.541.868
2025	419.176.382		777.718.250
2026	561.539.366		1.339.257.616
2027	798.562.359		2.137.819.976
2028	1.082.983.472		3.220.803.447

Sumber: Hugo Desserts

$$\text{Payback Period} = 0 \text{ Tahun} + \frac{52.064.500 - 358.541.868}{777.718.250 - 358.541.868} \times 1 \text{ Tahun}$$

$$\text{Payback Period} = 0 \text{ Tahun} + 0,73 \text{ Tahun}$$

$$\text{Payback Period} = 7 \text{ Bulan}$$

Berdasarkan pada Tabel 7.20 dan perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa Hugo Desserts akan mengalami pengembalian investasi dalam jangka waktu 7 Bulan. Maka dapat disimpulkan bahwa pendirian bisnis Hugo Desserts layak untuk dijalankan karena *Payback Period* diraih dalam kurun waktu < 5 Tahun.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

b. Net Present Value (NPV)

Net present value (NPV) merupakan selisih antara nilai saat ini dari arus kas yang masuk (pemasukan) dengan nilai dari arus kas yang keluar (pengeluaran) pada periode tertentu.

Rumus :

$$\text{NVP} = \text{PV Proceed} - \text{PV Outlays}$$

Keterangan :

PV *Proceed* : Jumlah seluruh proceed setelah dikalikan (x) tingkat suku bunga

PV *Outlays* : Jumlah seluruh investasi awal usaha

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.



- a. Jika NPV positif (+) investasi diterima.
- b. Jika NPV negatif (-) investasi ditolak.

Berikut merupakan perhitungan analisis NPV Hugo Desserts:

Tabel 7.21

Analisis NPV Hugo Desserts

Tahun	Net Cash Flow (NCF) (Rp)	$i = 10,4125\%$	PV of NCF (Rp)
		$(1/(1+i))^n$	
2023	52.064.500	1	52.064.500
2024	358.541.868	1	324.729.417
2025	419.176.382	1	343.843.104
2026	561.539.366	1	417.181.919
2027	798.562.359	1	537.323.533
2028	1.082.983.472	1	659.979.751
Σ PV of CF			2.335.122.224
Initial Investment			52.064.500
NPV			2.387.186.724

Sumber: Hugo Desserts

Berdasarkan tabel 7.21, total NPV Hugo Desserts adalah sebesar Rp 2.378.186.724. Artinya dengan investasi awal sebesar Rp 52.064.500, dalam lima tahun kekayaan perusahaan akan bertambah sebesar Rp 2.378.186.724. Maka dapat disimpulkan bahwa pendirian bisnis Hugo Desserts layak untuk dijalankan karena $NPV > 0$ (bernilai positif).

c. Profitability Index (PI)

Profitability index (PI) adalah salah satu metode analisis kelayakan yang dilakukan dengan cara membandingkan total present value dengan nilai investasi awal pada suatu proyek. Sebuah bisnis dapat dikatakan layak apabila memiliki nilai profitability index $(PI) > 1$.

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



Rumus PI :

$$\text{Profitability Index (PI)} = \frac{\text{Total Present Value}}{\text{Initial Investment}}$$

Maka perhitungan nilai PI Hugo Desserts adalah,

$$\begin{aligned}\text{Profitability Index (PI)} &= \frac{2.335.122.224}{52.064.500} \\ &= 44,85\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka diperoleh nilai PI sebesar 44,85 yang artinya $PI > 1$. Nilai ini menunjukkan bahwa bisnis Hugo Desserts layak untuk dijalankan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

12. Analisis Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah titik di mana pendapatan dan pengeluaran pada suatu perusahaan berada di posisi yang sama. Sederhananya, BEP atau Break Even Point adalah kondisi jumlah total pendapatan sama dengan jumlah total pengeluaran untuk keperluan produksi pada jangka waktu tertentu. Dengan dilakukannya Analisa BEP dapat diketahui berapa jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian. Selain itu BEP juga membantu untuk mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar memperoleh keuntungan.

Berikut Analisis BEP Hugo Desserts Tahun 2024-2028:

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 7.22

Analisis Break Even Point Hugo Desserts Tahun 2024-2028

Tahun	Total Fixed Cost (Rp)	Total Variable Cost (Rp)	Sales (Rp)	BEP (Rp)
2024	221.374.200	784.000	753.760.000	222.158.200
2025	290.239.200	823.200	897.782.000	291.062.400
2026	304.851.200	864.360	1.068.051.000	305.715.560
2027	309.332.800	907.578	1.324.383.240	310.240.378
2028	321.912.060	952.957	1.640.526.336	322.865.017

Sumber: Hugo Desserts

Berdasarkan Tabel 7.22, nilai penjualan per tahun Hugo Desserts lebih besar dari nilai *Break Event Point* (BEP), maka dapat disimpulkan bahwa usaha Hugo Desserts layak dijalankan.

© 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.

BAB VIII

ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

Dalam menjalankan sebuah bisnis, pasti ada dampak yang dihasilkan baik secara langsung, maupun tidak langsung. Sebagai salah satu bisnis yang menjual produk dessert, bisnis Hugo Desserts tentu akan berpengaruh terhadap masyarakat sekitar.

Berikut adalah dampak yang dihasilkan dari bisnis Hugo Desserts terhadap masyarakat sekitar.

a. Dampak pemasaran produk terhadap masyarakat

Dalam memasarkan produknya, Hugo Desserts akan memberikan dampak bagi masyarakat sekitar. Di kegiatan pemasaran ini, Hugo Desserts memiliki target untuk mengenalkan produk yang di tawarkan kepada masyarakat agar lebih dikenal secara luas. Selain itu, masyarakat jadi memiliki banyak pilihan alternatif sehingga mendapat keuntungan dari diskon atau promo yang ditawarkan.

b. Dampak Produksi dan Teknologi Terhadap Masyarakat

Melihat perkembangan teknologi yang pesat, Hugo Desserts akan memanfaatkan perkembangan teknologi sebagai alat untuk mempermudah dan memaksimalkan kegiatan operasional yang ada. Salah satu perkembangan teknologi yang dimanfaatkan oleh Hugo Desserts adalah metode pemesanan yang dapat dilakukan secara online melalui Whatsapp, Instagram, Tokopedia dan Shopee, juga metode pembayaran yang dapat dilakukan via transfer m-banking. Pemanfaat teknologi ini dimanfaatkan oleh Hugo Desserts dengan harapan dapat

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





memenuhi kebutuhan konsumen, juga mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan dan pembayaran sehingga dapat meningkatkan kepuasan konsumen terhadap Hugo Desserts.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Dampak Organisasi dan Sumber daya Manusia Terhadap masyarakat

Keberadaan bisnis Hugo Desserts memberikan dampak yang positif terhadap masyarakat yaitu membantu pertumbuhan perekonomian masyarakat dengan membuka lapangan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan SDM yang dibutuhkan. Selain itu keberadaan bisnis Hugo Desserts juga membantu meningkatkan usaha para mitra bisnis (pemasok kebutuhan) Hugo Desserts karena adanya kesepakatan bisnis yang terjalin.

2. Dampak Terhadap Lingkungan

a. Dampak Produksi dan Teknologi Terhadap Lingkungan

Dalam proses produksi, tentu saja akan menghasilkan limbah-limbah produksi. Akan tetapi, Hugo Desserts akan memastikan bahwa limbah-limbah yang dihasilkan tidak akan mencemari lingkungan. Hugo Desserts akan menjaga kelestarian lingkungan dengan tidak membuang limbah produksi secara sembarangan.

b. Penanganan Limbah yang Dihasilkan Akibat Proses Produksi

Seperti yang telah dijelaskan diatas, bahwa dalam proses produksi Hugo Desserts akan memastikan bahwa limbah-limbah yang dihasilkan tidak akan mencemari lingkungan. Hal ini karena Hugo Desserts akan memastikan setiap limbah-limbah yang ada akan dipisahkan dan dibuang sesuai dengan jenis limbah yang

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.



ada dan tidak dibuang secara sembarangan. Limbah-limbah produksi ini akan diserahkan dan ditangani oleh petugas kebersihan yang bertanggung jawab pada area lokasi pengoperasian usaha sehingga dipastikan tidak akan mencemari lingkungan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Analisis Risiko Usaha

a. Risiko Internal

1. Finansial Usaha

Krisis finansial dalam sebuah bisnis sangat mungkin terjadi. Hal ini dapat disebabkan oleh penurunan daya beli masyarakat dan perencanaan keuangan yang tidak tepat atau tidak sesuai dengan realita yang terjadi. Risiko fatal lainnya yang dapat terjadi adalah kebangkrutan yang diakibatkan oleh besarnya jumlah pengeluaran tidak sebanding dengan jumlah pemasukan yang lebih kecil.

2. Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan salah satu risiko yang dapat terjadi sebagai akibat dari kegagalan produksi, yang mana kualitas produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan standard yang telah ditentukan oleh owner. Kualitas produk yang kurang baik akan mengakibatkan penurunan tingkat kepuasan pelanggan sehingga kepercayaan konsumen terhadap bisnis tersebut menurun. Oleh sebab itu penting untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan sehingga kepercayaan konsumen terhadap bisnis dapat dijaga.

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.



3. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu aspek penting dalam mengenalkan produk atau jasa yang ditawarkan kepada masyarakat luas. Bagaimana memilih strategi pemasaran yang tepat menjadi hal yang penting yang tidak boleh dilewatkan. Dalam aspek pemasaran perlu dibuat sebuah promosi yang menarik sehingga membuat para *audience* sadar akan keberadaan merek bisnis sehingga meningkatkan *brand awareness* terhadap produk yang ditawarkan dan angka penjualan produk meningkat.

4. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia yang berkualitas atau memiliki kinerja yang baik dan sesuai dengan yang diharapkan dapat membantu mengurangi risiko usaha. Kinerja tenaga kerja yang tidak maksimal dapat menjadi hambatan bagi Hugo Desserts dalam mengembangkan bisnisnya yang tentunya juga akan mempengaruhi reputasi merek dan mengecewakan para pelanggan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

b. Risiko Eksternal

a. Krisis Ekonomi

Keadaan ekonomi negara tentu akan mempengaruhi bisnis yang sedang dikembangkan. Situasi negara yang mengalami krisis ekonomi akan memberikan dampak negatif terhadap keberlangsungan bisnis. Hal ini karena krisis ekonomi menyebabkan terjadinya penurunan daya beli masyarakat sehingga angka penjualan produk menurun.

b. Perkembangan Teknologi dan Informasi serta Trend dalam Masyarakat

Pesatnya perkembangan teknologi dan informasi dapat memberikan keuntungan bila dipergunakan dengan baik. Sebaliknya, perkembangan

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.

teknologi dan informasi juga dapat menjadi sebuah ancaman dan risiko apabila sebuah bisnis tidak dapat beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan informasi yang pesat dan dinamis. Oleh sebab itu, sebuah bisnis harus terus berinovasi agar dapat mengikuti trend dan dapat bertahan serta mampu bersaing di pasar.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4. Antisipasi Risiko Usaha

Agar bisnis tetap dapat berjalan dengan baik, maka perlu mengatasi dan mengantisipasi resiko bisnis yang dapat terjadi. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, ada beberapa risiko bisnis yang dapat terjadi. Risiko ini dibagi menjadi risiko internal dan risiko eksternal. Setelah mengetahui apa saja risiko yang dapat terjadi, perlu mengambil langkah dan strategi yang tepat untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya risiko-risiko tersebut. Berikut antisipasi resiko bisnis yang dilakukan oleh Hugo Desserts:

- a. Melakukan perencanaan keuangan dengan pertimbangan yang matang, mengendalikan arus kas, dan menggunakan dana bisnis dengan bijaksana untuk menghindari pengeluaran yang lebih besar dari pemasukan
- b. Melakukan evaluasi bisnis secara rutin pada setiap bidang yang ada disertai dengan peningkatan kualitas sumber daya manusia

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 / REKOMENDASI

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Hugo Desserts merupakan bisnis yang bergerak dibidang *food and beverage* khususnya *dessert*, yaitu *Premium Creamy Coffee Jelly*. *Dessert* ini disajikan dalam sebuah jar kaca berukuran 400ml, bertekstur creamy, memiliki cita rasa kopi nusantara yang otentik, dan terdapat jelly dengan aroma kopi berbentuk dadu didalamnya. Hugo Desserts akan menjual dan memasarkan produknya melalui e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia dengan bekerjasama dengan mitra pengantaran instan yaitu Gojek dan Grab.

Dalam menjalankan strategi pemasaran, Hugo Desserts akan memanfaatkan media sosial sebagai sarana utama untuk mengenalkan dan memasarkan produknya ke masyarakat. Saat ini target pasar Hugo Desserts adalah konsumen yang berdomisili di Jabodetabek, mengingat semua bahan baku yang digunakan merupakan bahan-bahan alami tanpa bahan pengawet sehingga tidak tahan lama di suhu ruang. Akan tetapi Hugo Desserts akan terus mengembangkan bisnis dan produknya sehingga jangkauan konsumen menjadi lebih luas.

Produk Hugo Desserts dikemas dengan design yang unik dan menarik untuk memberikan kesan yang baik dan menambah nilai produk bagi pelanggan. Pengemasan produk juga dipastikan aman sehingga dapat sampai ke tangan konsumen dalam keadaan yang baik. Produk ini dibuat khusus bagi para pecinta *dessert* (berbahan dasar kopi) yang aman bagi Kesehatan karena menggunakan

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





penakaran gula yang tepat dan pemilihan bahan baku yang aman untuk dinikmati dari segala usia, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Visi dan Misi Usaha

Visi dari Hugo Desserts adalah:

“Menjadikan Hugo Desserts sebagai bisnis *dessert* yang digemari oleh masyarakat luas, dengan penyajian *dessert* yang berkualitas, konsisten dan otentik yang mudah dikenal dan didapatkan”.

Misi Hugo Desserts adalah:

- Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap keberadaan brand Hugo Desserts
- Menyajikan *dessert* dengan kualitas rasa yang terbaik dari bahan-bahan yang premium
- Memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen

3. Produk

Hugo Desserts menawarkan dessert yang disajikan dalam sebuah jar kaca berukuran 400ml, bertekstur creamy, memiliki cita rasa kopi nusantara yang otentik, dan terdapat jelly dengan aroma kopi berbentuk dadu didalamnya. Dessert ini bernama Premium Creamy Coffee Jelly. Saat ini, Hugo Desserts hanya menjual varian ini saja, akan tetapi Hugo Desserts akan terus mengembangkan produk-produk dessert lainnya sehingga tidak hanya memiliki satu menu saja. Akan tetapi, produk ini ditawarkan dalam beberapa ukuran

- 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.



kemasan dan terdapat pilihan menu hampers yang siap untuk menemani momen berharga konsumen di hari raya seperti hari Imlek, Lebaran, dan Natal.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

4. Persaingan

Bisnis coffe jelly di Indonesia saat ini mulai menjamur di masyarakat sehingga menciptakan persaingan dagang. Dalam hal ini, Hugo Desserts memiliki pesaing potensial sebagai tolak ukur untuk melihat keunggulan dan kelemahan bisnis yaitu Delicia Krasiva dan Blue Sky Pudding.

5. Target dan Ukuran Pasar

Hugo Desserts memiliki target pasar yakni masyarakat yang di daerah Jabodetabek, dari rentang usia remaja yaitu 17 tahun sampai dengan orang dewasa pada usia 50 tahun, baik laki-laki maupun perempuan dari kalangan menengah keatas. Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM Bab IV Pasal 6 yang berisi uraian kriteria UMKM, Hugo Desserts termasuk ke dalam kategori usaha kecil. Hal ini ditentukan berdasarkan jumlah kekayaan bersih yang dimiliki lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak dengan Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

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. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Hugo Desserts adalah digital marketing sebagai media yang dapat memperkenalkan produk kepada masyarakat luas. Strategi ini dilakukan dengan membuat konten-konten berupa foto dan video produk yang dapat menarik perhatian konsumen. Selain membuat konten-konten yang menarik, Hugo Desserts juga akan melakukan iklan di media sosial (Instagram dan TikTok) dan juga endorse influencer yang dilakukan 2 kali dalam setahun.

7. Tim Manajemen

Hugo Desserts memiliki 4 (empat) karyawan yang terbagi atas jabatan manajer, bagian produksi, admin finance, dan admin marketing. Tenaga kerja memiliki kewajiban waktu kerja mulai hari senin hingga minggu dengan waktu kerja 8 jam sehari, sudah termasuk istirahat. Kegiatan operasional akan dimulai pukul 08.00-16.00 WIB.

8. Kelayakan Keuangan

Kelayakan usaha Hugo Desserts dapat dilihat dari laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba – rugi, laporan arus kas, dan laporan neraca. Berdasarkan proyeksi laporan laba rugi, perusahaan mengalami laba dan mendapatkan profit yang terus meningkat dari tahun 2024 – 2028. Total keuntungan yang dihasilkan Hugo Desserts pada tahun 2024 yaitu sebesar Rp 32.821.758 dan pada tahun 2028 yaitu sebesar Rp 60.763.660. Berdasarkan proyeksi laporan arus kas, saldo kas akhir Hugo Desserts pada setiap tahunnya mengalami peningkatan yang

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.



signifikan. Saldo kas awal di tahun 2023 ditetapkan sebesar Rp 2.000.000 dan saldo kas akhir pada tahun 2028 adalah sebesar Rp 375.494.241. Berdasarkan proyeksi laporan neraca, Hugo Desserts memiliki total investasi awal pada 2023 sebesar Rp 206.601.971 dan pada akhir tahun 2028 total investasi yaitu sebesar Rp 415.744.220.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Analisis kelayakan yang digunakan untuk menganalisis kelayakan rencana bisnis Hugo Desserts adalah *Payback Period*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Break Even Point (BEP)*. Berikut merupakan tabel hasil analisis kelayakan usaha Hugo Desserts:

Tabel 9.1

Analisis Kelayakan Visibilitas Usaha Hugo Desserts

Keterangan	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period (PP)</i>	< 5 Tahun	7 Bulan	Layak
<i>Net Present Value (NPV)</i>	> 0	Rp 2.387.186.724	Layak
<i>Profitability Index (PI)</i>	> 1	44,85	Layak
<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	> 14,73 %	858%	Layak
<i>Break Even Point (BEP)</i>	Penjualan > BEP	Penjualan > BEP	Layak

Sumber: Hugo Desserts

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 9.2

Analisis *Break Even Point* Visibilitas Usaha Hugo Desserts

Tahun	Total Fixed Cost (Rp)	Total Variable Cost (Rp)	Sales (Rp)	BEP (Rp)
2024	221.374.200	784.000	753.760.000	222.158.200
2025	290.239.200	823.200	897.782.000	291.062.400
2026	304.851.200	864.360	1.068.051.000	305.715.560
2027	309.332.800	907.578	1.324.383.240	310.240.378
2028	321.912.060	952.957	1.640.526.336	322.865.017

Sumber: Tabel 7.22

Berdasarkan Tabel 9.2, jumlah penjualan per tahun Hugo Desserts lebih besar dari nilai *Break Event Point* (BEP), maka dapat disimpulkan bahwa usaha Hugo Desserts ini layak dijalankan.

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Cooper, Dixon (2019). *Accounting Business and Society*. Houston: OpenStax
- David, F. R., & David, F. R. (2019). *Management Strategic*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kholis, Azizul (2020). *Digital Marketing*. Medan : Economic & Business Publishing
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*. Harlow: Pearson Education.
- Suyani, Ade Irma (2021). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Penerbit Samudra Biru (Anggota IKAPI)
- Utama, Rony Edward (2019). *Manajemen Operasi*. Tangerang : UM Jakarta Press

Sumber Website/Internet:

- Gayati, Mentari Dwi (2020), *Gojek Sebut Transaksi GoFood Selama Pandemi Meningkatkan 20%*, Antara News, diakses 15 September 2020
<https://www.antaraneews.com/berita/1727922/gojek-sebut-transaksi-gofood-selama-pandemi-meningkat-20-persen>
- Lidwina, Andrea (2021), *Proporsi Konsumen Makanan Ringan di Indonesia Berdasarkan Usia (Oktober 2020)*, <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/02/19/siapa-konsumen-terbesar-makanan-ringan-di-indonesia>
- Mahmudan, Ali (2022), *Berapa Konsumsi Kopi Di Indonesia 2020/2021?*, Data Indonesia, diakses 9 Juni 2022
<https://dataindonesia.id/agribisnis-kehutanan/detail/berapa-konsumsi-kopi-indonesia-pada-20202021>
- Rizaty, Monavia Ayu (2022), *Konsumsi Kopi Indonesia terbesar Kelima di Dunia pada 2021*, Data Indonesia, diakses 29 September 2022
<https://dataindonesia.id/agribisnis-kehutanan/detail/konsumsi-kopi-indonesia-terbesar-kelima-di-dunia-pada-2021>
- Sirclo Blog (2020), *Bagaimana Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Indonesia Selama Pandemi COVID-19?*, Sirclo Blog, diakses 21 Agustus 2020
<https://www.sirclo.com/blog/bagaimana-perubahan-pola-konsumsi-masyarakat-indonesia-selama-pandemi-covid-19/>
- Tiofani, Krisda (2023), *Melihat Tren Dessert yang Meningkat di Indonesia, Apa Alasannya?*
<https://www.kompas.com/food/read/2023/01/30/170600075/melihat-tren-dessert-yang-meningkat-di-indonesia-apa-alasannya->

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.

LAMPIRAN

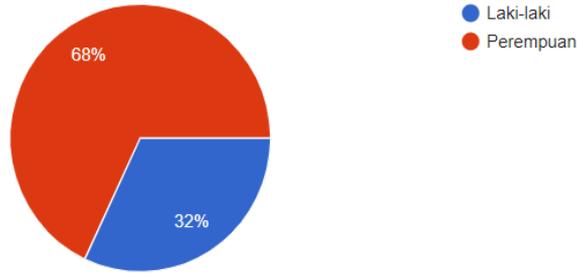
Lampiran 1 : Kuesioner CPM Hugo Desserts

Salin

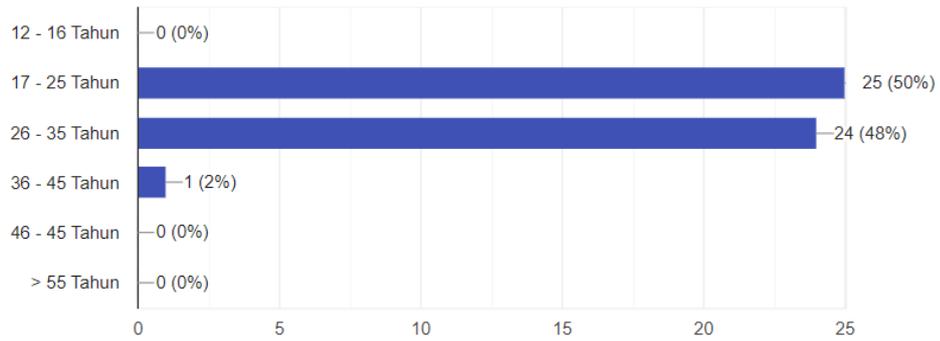
© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang-21/2011

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang-21/2011

50 jawaban

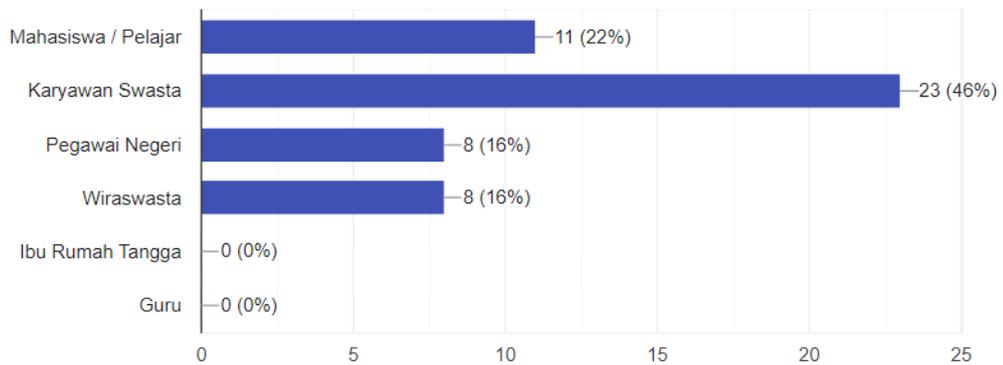


Salin



Salin

50 jawaban



Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

50 jawaban

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang-21/2011

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang-21/2011

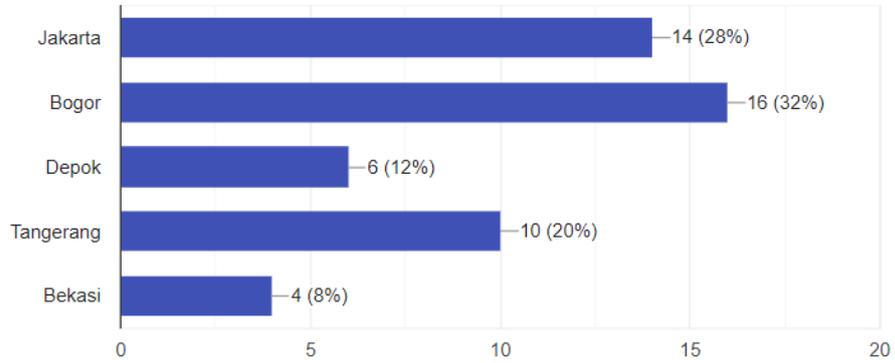
50 jawaban

50 jawaban

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.

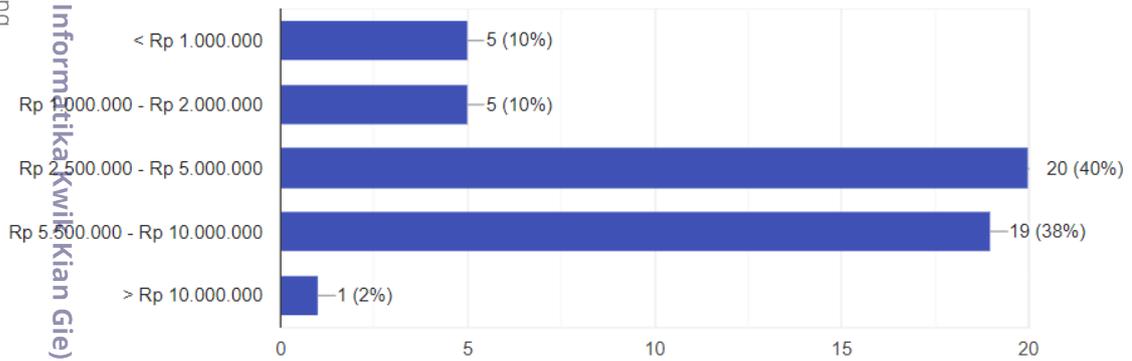
Domisili

50 jawaban



Berapa jumlah pendapatan anda dalam sebulan?

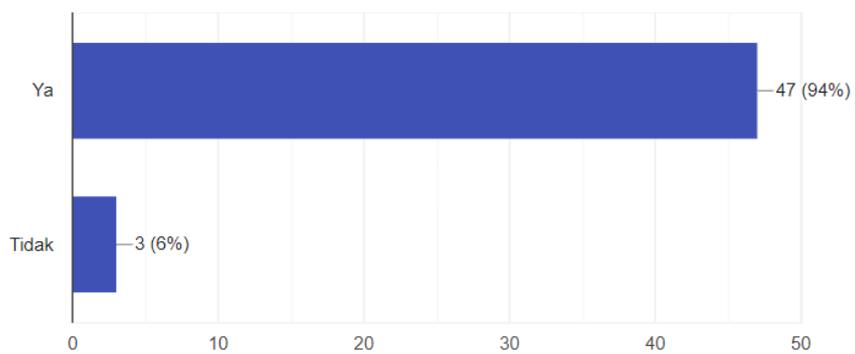
50 jawaban



Faktor - Faktor Kunci Sukses Sebuah Bisnis

Apakah anda mengetahui jenis dessert coffee jelly?

50 jawaban



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

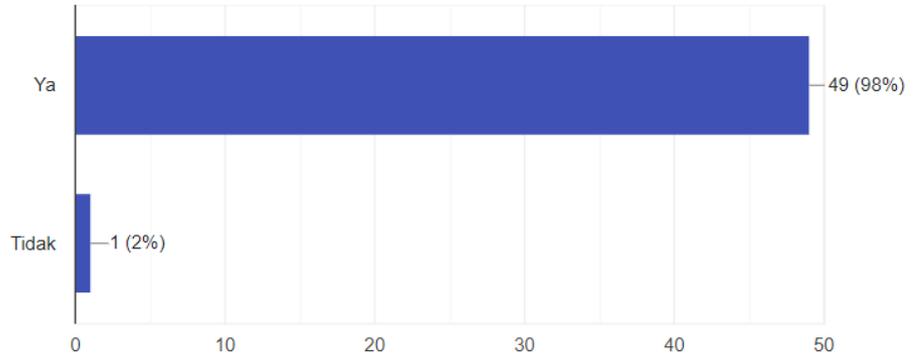
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Apakah Anda tertarik untuk mengonsumsi coffee jelly?

Salin

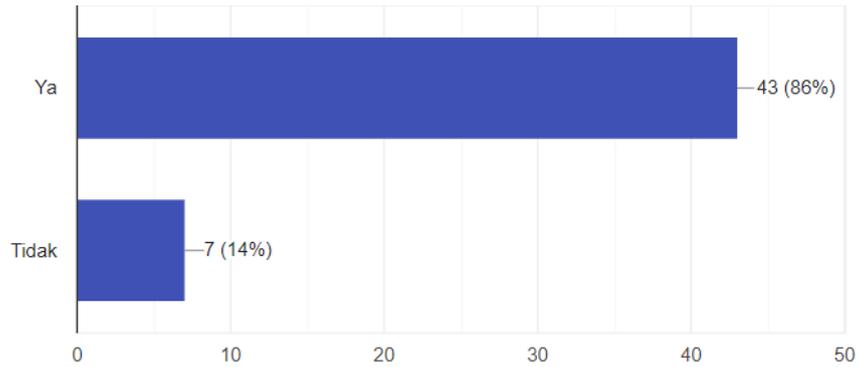
50 jawaban



Apakah Anda pernah melakukan pemesanan dessert coffee jelly?

Salin

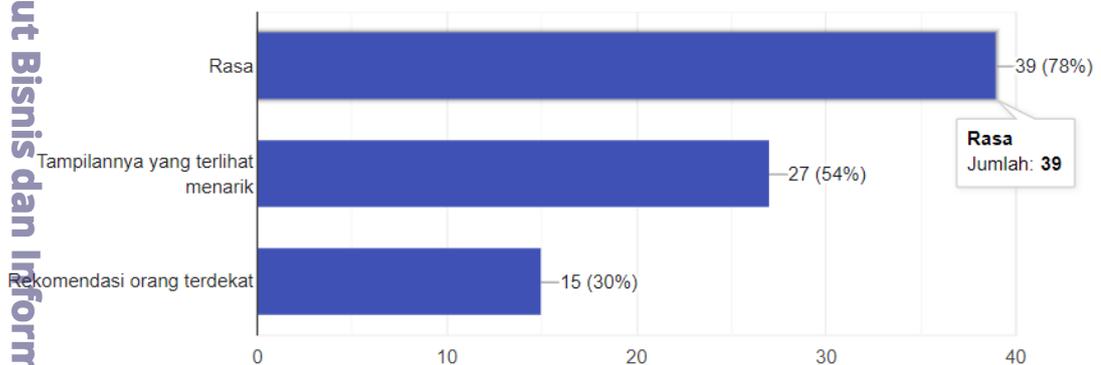
50 jawaban



Apakah alasan Anda tertarik untuk mengonsumsi coffee jelly?

Salin

50 jawaban





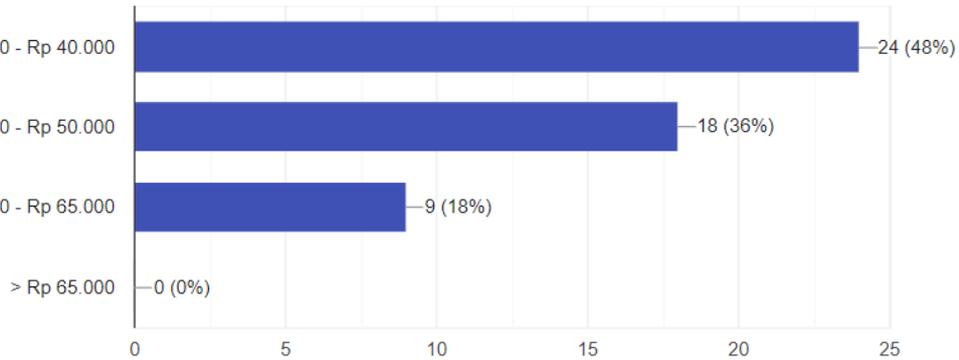
Berapakah jumlah uang yang akan anda keluarkan untuk membeli coffee jelly? [Salin](#)

50 jawaban



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

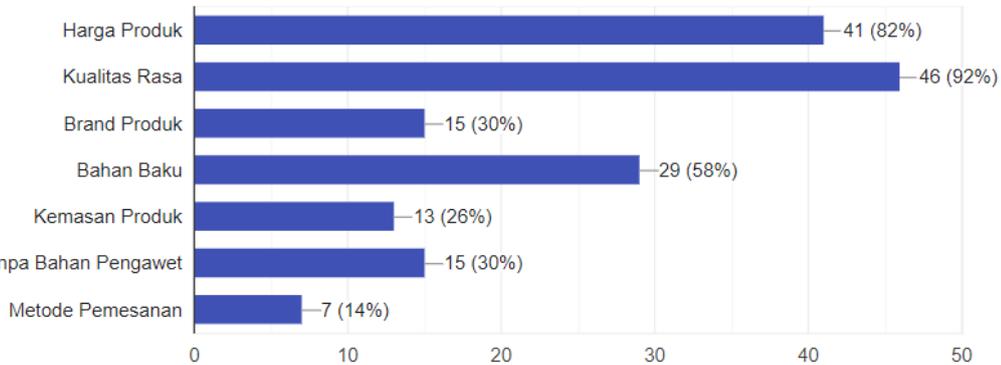
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



Menurut Anda, faktor manakah yang paling penting untuk sebuah bisnis coffee jelly? [Salin](#)

50 jawaban

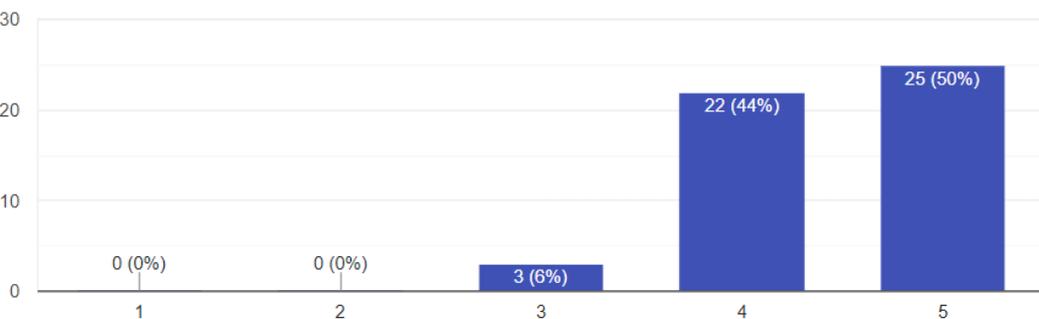
Produk



Faktor - Faktor Kunci Sukses Sebuah Bisnis

Seberapa penting faktor harga dalam pertimbangan keputusan pembelian Coffee Jelly? [Salin](#)

50 jawaban



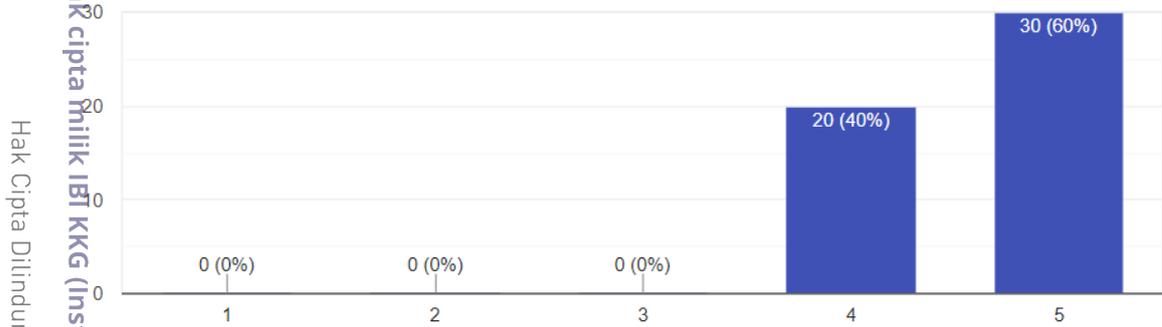
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Seberapa penting faktor kualitas rasa dalam pertimbangan keputusan pembelian Coffee Jelly?

Salin

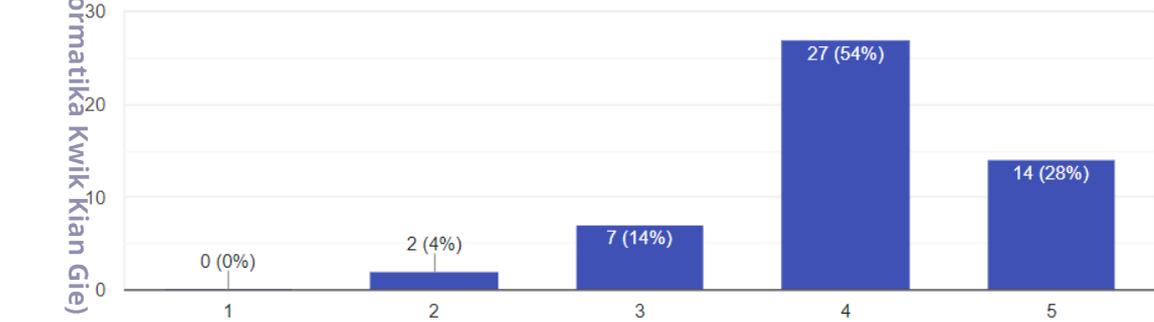
50 jawaban



Seberapa penting faktor brand produk dalam pertimbangan keputusan pembelian Coffee Jelly?

Salin

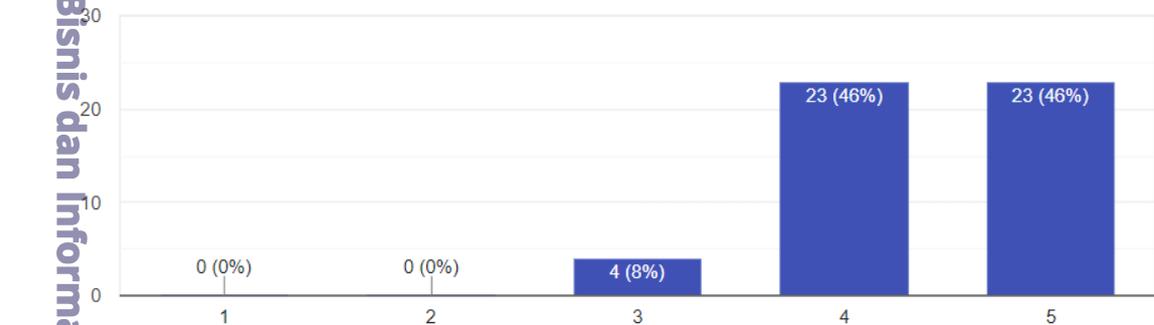
50 jawaban



Seberapa penting faktor bahan baku dalam pertimbangan keputusan pembelian Coffee Jelly?

Salin

50 jawaban



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.

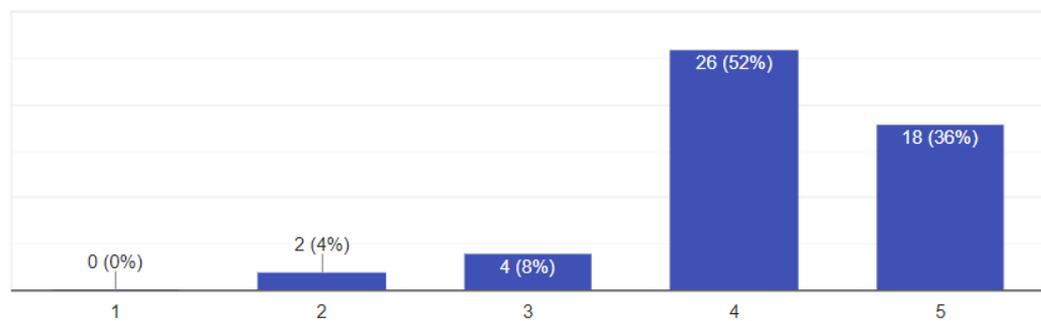


Seberapa penting faktor kemasan produk dalam pertimbangan keputusan pembelian Coffee Jelly?

Salin

50 jawaban

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

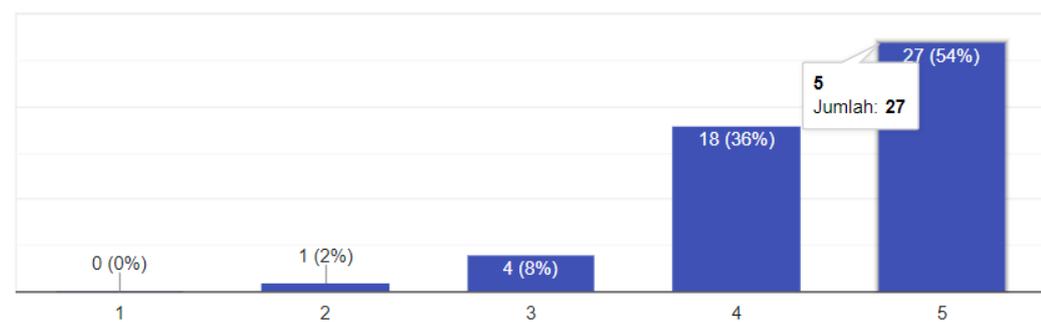


Seberapa penting faktor produk tanpa bahan pengawet dalam pertimbangan keputusan pembelian Coffee Jelly?

Salin

50 jawaban

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

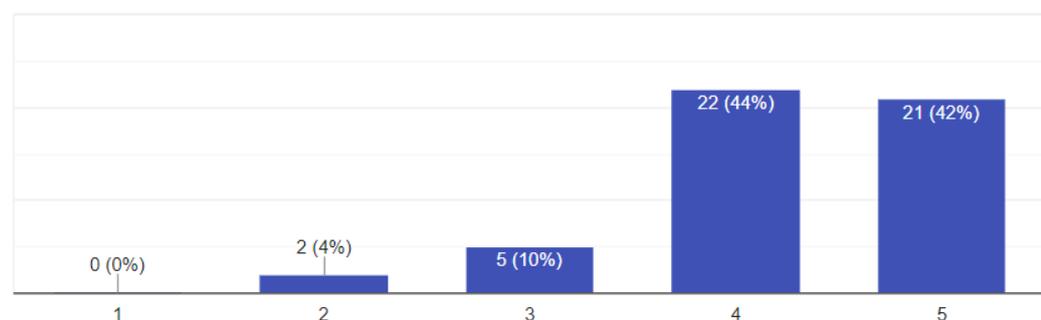


Seberapa penting faktor metode pemesanan dalam pertimbangan keputusan pembelian Coffee Jelly?

Salin

50 jawaban

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 2 : Kuesioner Penentuan Bobot Faktor Internal (Strength & Weakness) dan Faktor Eksternal (Opportunity & Threat)



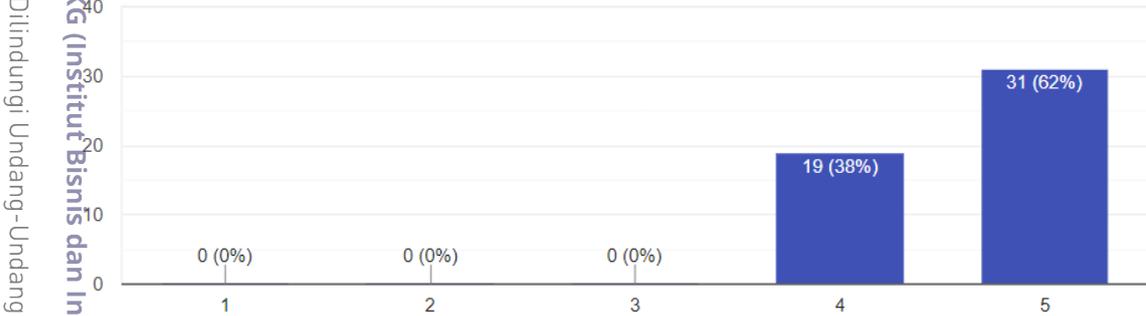
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Poin *Strength* (Kekuatan)

Faktor kualitas produk dan layanan menjadi pertimbangan dalam bisnis coffee jelly

Salin

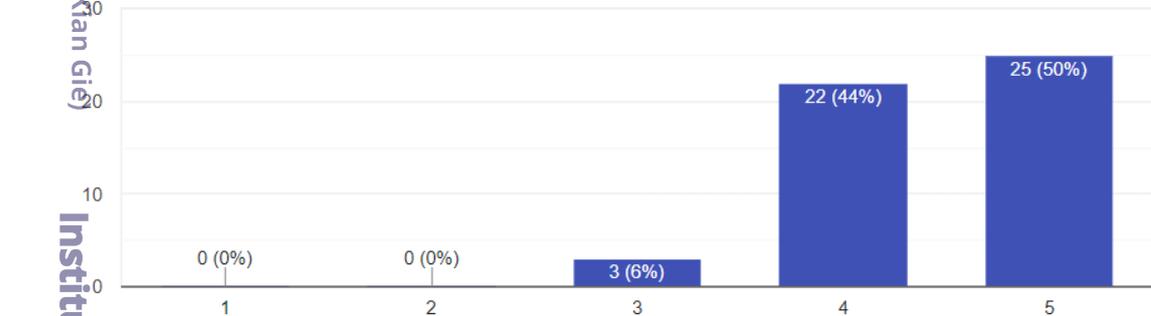
50 jawaban



Faktor keberagaman varian menu menjadi pertimbangan dalam usaha coffee jelly

Salin

50 jawaban



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.



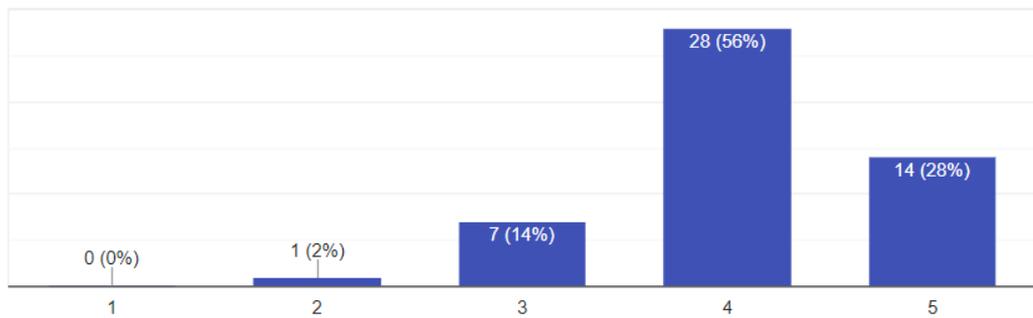
Faktor pengemasan yang unik dan ramah lingkungan menjadi pertimbangan dalam usaha coffee jelly

Salin

50 jawaban

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



2. Poin Weakness (Kelemahan)

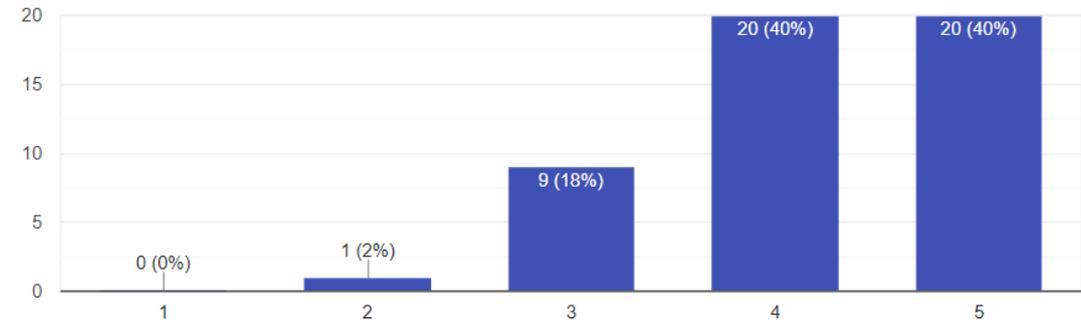
Faktor brand yang belum terkenal menjadi pertimbangan dalam bisnis dessert coffee jelly

Salin

50 jawaban

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



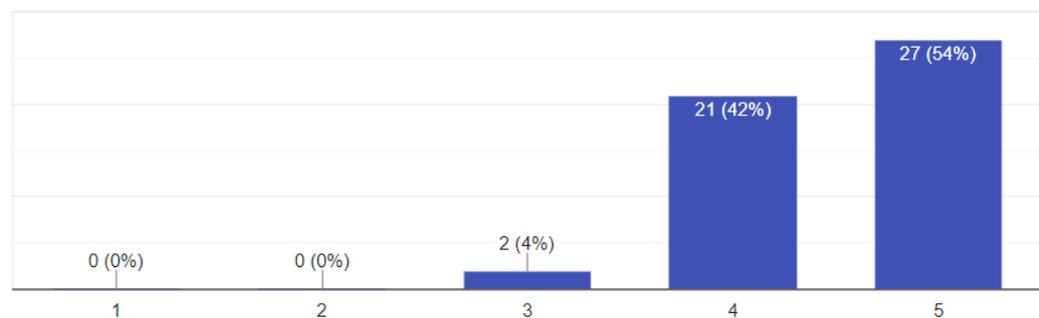
Faktor harga menjadi pertimbangan dalam usaha dessert coffee jelly

Salin

50 jawaban

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

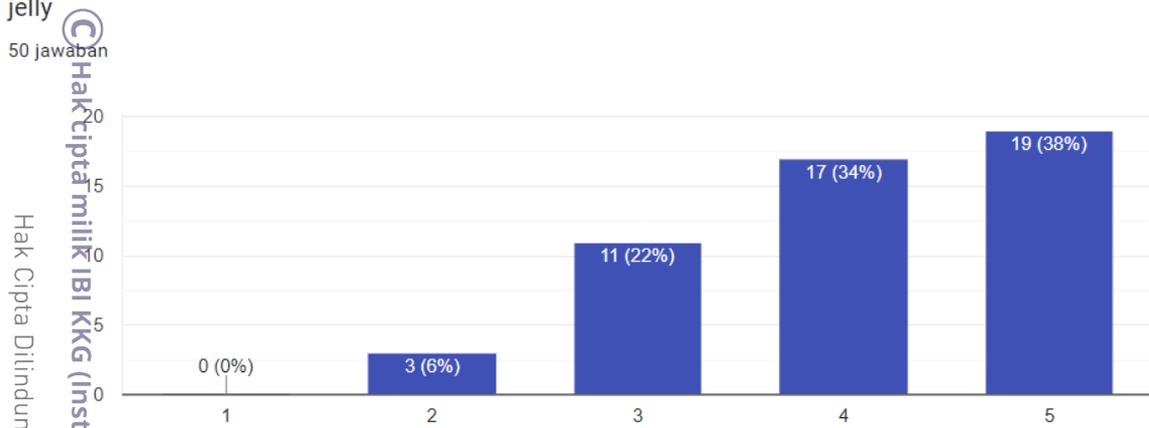


1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



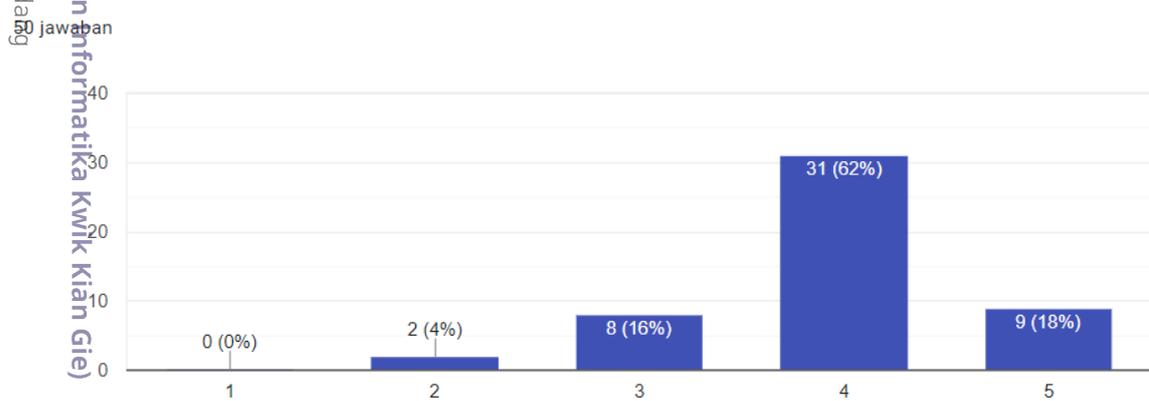
Faktor tidak memiliki outlet fisik menjadi pertimbangan dalam usaha *dessert coffee jelly*

Salin



Faktor kurangnya pengalaman dalam manajemen bisnis menjadi pertimbangan dalam usaha *dessert coffee jelly*

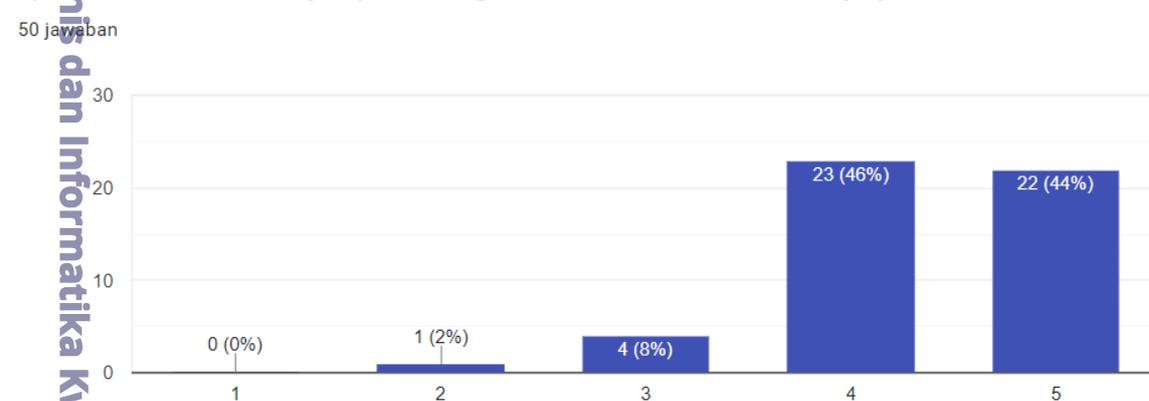
Salin



3. *Poin Opportunity* (Kesempatan)

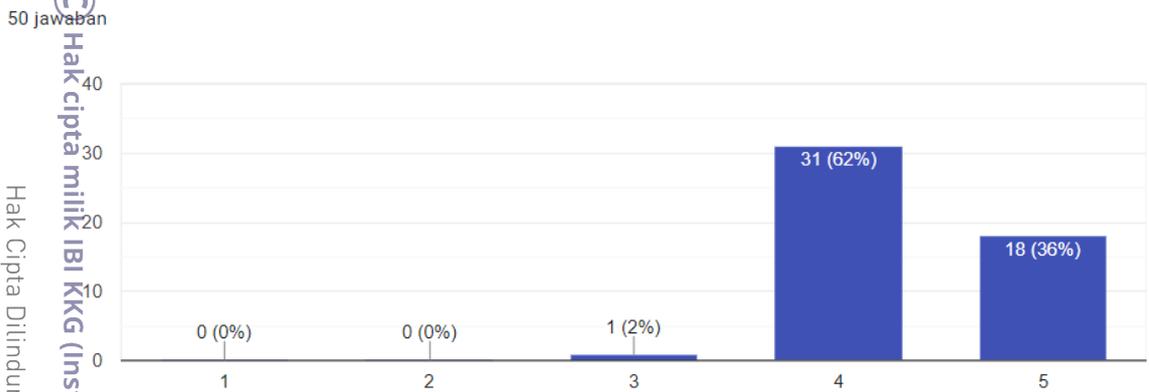
Faktor perubahan perilaku masyarakat pasca pandemi terkait kebiasaan penggunaan aplikasi e-commerce menjadi pertimbangan dalam bisnis *dessert coffee jelly*

Salin

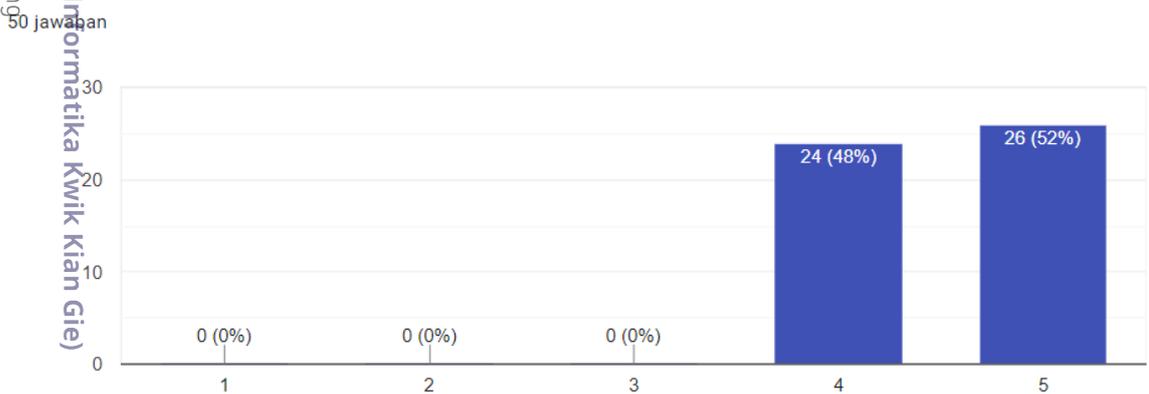




Faktor gaya hidup konsumtif masyarakat menjadi pertimbangan dalam bisnis dessert coffee jelly [Salin](#)

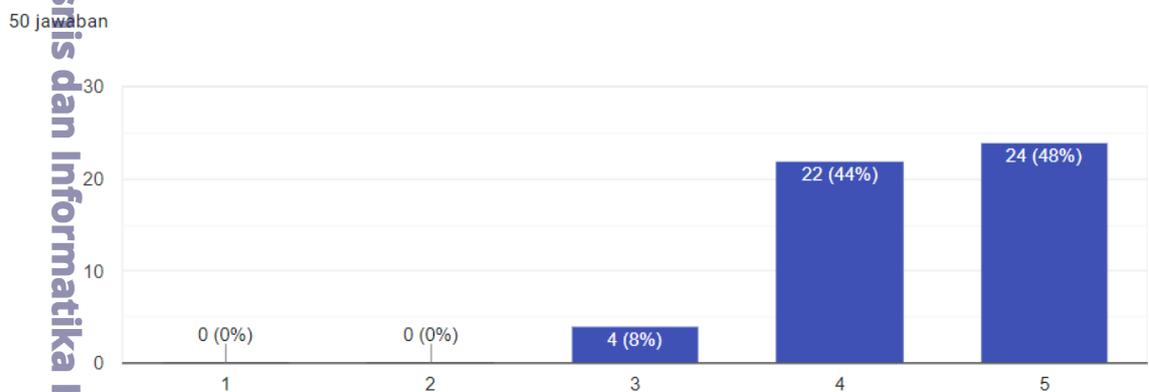


Faktor perkembangan media sosial (dalam aspek pemasaran) menjadi pertimbangan dalam bisnis dessert coffee jelly [Salin](#)



4. Poin Threats (Ancaman)

Faktor persaingan bisnis menjadi pertimbangan dalam bisnis dessert coffee jelly [Salin](#)



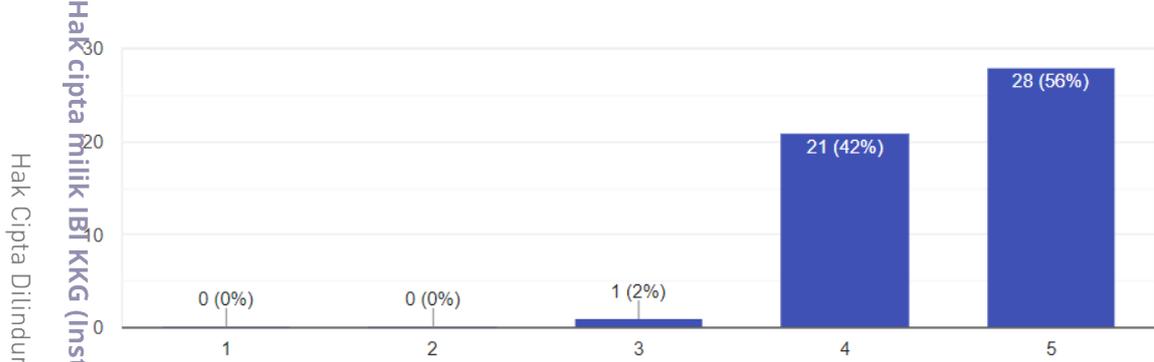
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Faktor harga bahan baku yang fluktuatif menjadi pertimbangan dalam bisnis dessert coffee jelly

Salin

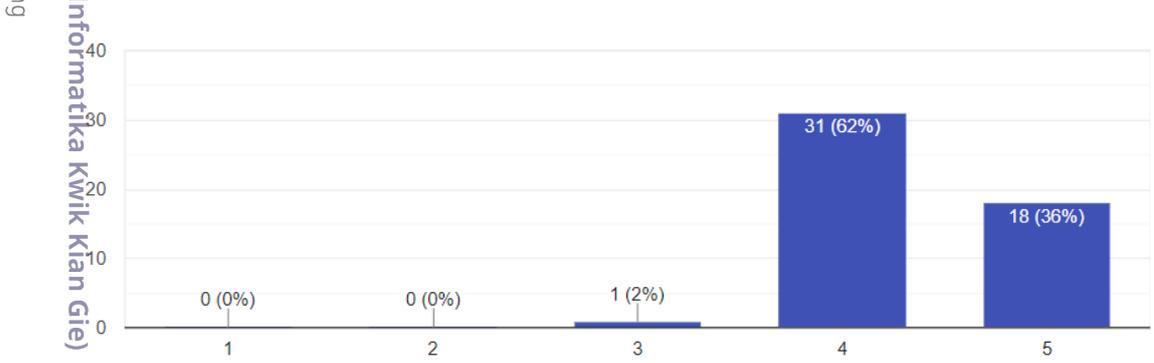
50 jawaban



Faktor selera masyarakat yang mudah berubah menjadi pertimbangan dalam bisnis dessert coffee jelly

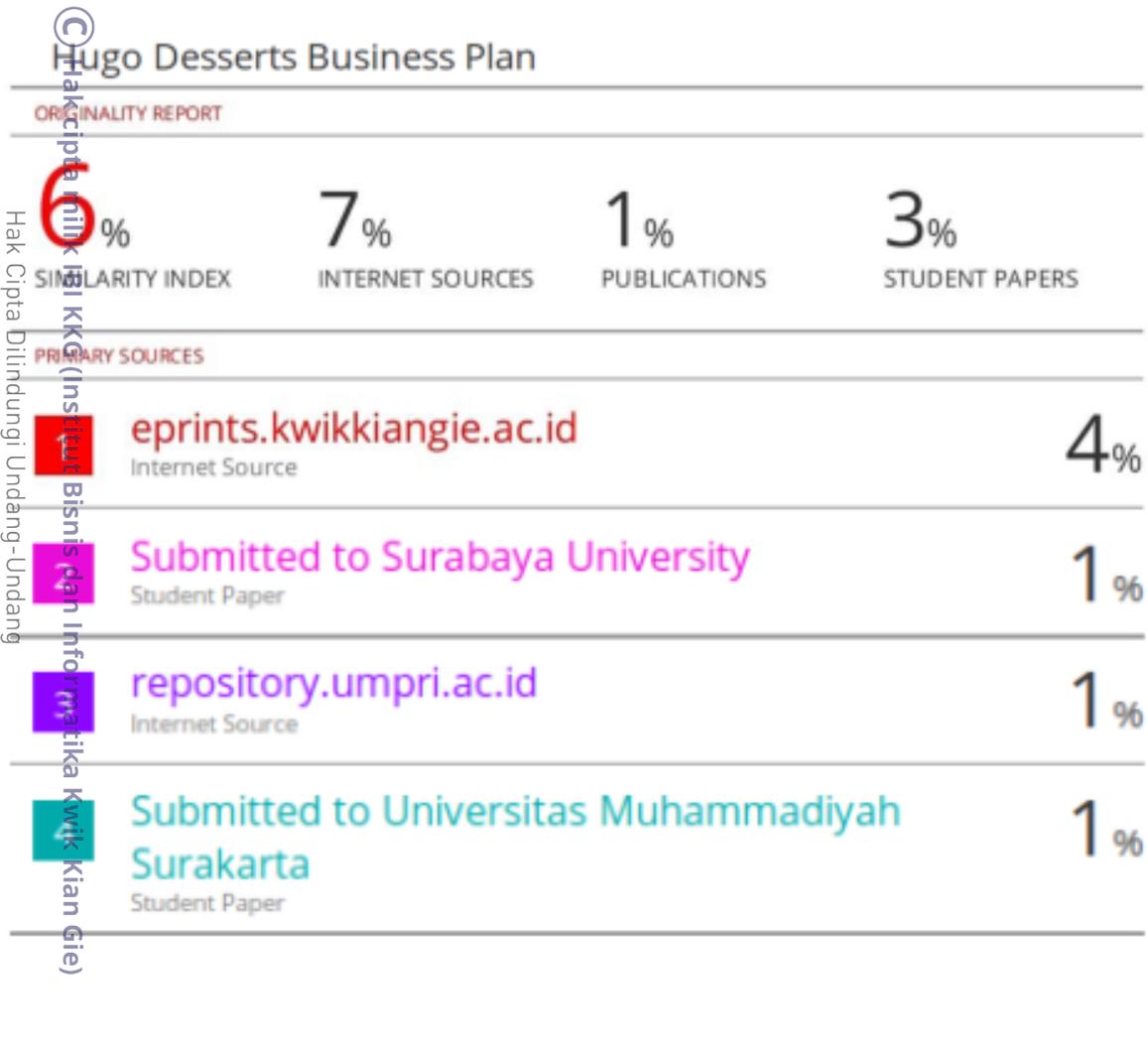
Salin

50 jawaban



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 4 : Hasil Turnitin



Include quotes Off Exclude matches < 1%
 Include bibliography Off

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