

BUSINESS PLAN KEWIRAUSAHAAN



Cafe 2PM (Cafe Pancake Mini Panggang Mayo)

Oleh:

Choirunnisa Nur Okpianti	20130420482
Dania Nurendah S.	20130420270
Nina Lutfyantika S.	20130420450

Tugas Bisnis Plan:

Business Plan ini di buat sebagai syarat untuk mengikuti kompetisi “Wirausaha Muda Mandiri 2015”



**WIRAUSAHA MUDA MANDIRI 2015
BANK MANDIRI**

LEMBAR PENGESAHAN BUSINESS PLAN

1. Judul Kegiatan : Cafe 2PM
2. Bidang Kegiatan : Business Plan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Choirunnisa Nur Okpianti
 - b. NIM : 20130420482
 - c. Jurusan : Akuntansi
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Univ.Muhammadiyah Yogyakarta
 - e. Alamat Rumah dan No. HP :Jl. R. I. Kesuma Ratu Gg. Agries
No. 14Bandar Lampung
/082182172891
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 2 orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Bambang Jatmiko, SE, Msi
 - b. NIDN : 0601066501
 - c. Alamat Rumah dan No. HP : Jl.
PlemburanPerumPesonaCendrawasi
h. C7, Sariharjo, Ngaglik, Sleman
6. Biaya Kegiatan Total : Rp. 40.000.000
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 Tahun

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur dipanjatkan kepada Allah SWT atas berkah dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal ini dengan baik. Shalawat serta salam tidak lupa penulis panjatkan kepada nabi terakhir yaitu Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita semua kepada cahaya dan jalan yang benar.

Bisnis plan ini dibuat sebagai tugas agar mahasiswa dapat mengetahui dengan baik tahapan dan rencana untuk mendirikan dan memulai sebuah bisnis atau usaha yang kreatif, inovatif, unik, dan dapat membantu perekonomian di Indonesia. Mahasiswa diberikan tugas ini dengan harapan dapat menerapkan dan mengambil pengetahuan yang baik dari bisnis plan ini sehingga dapat diterapkan di masa mendatang.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan bisnis plan ini masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan kata, kalimat, bahasa, dan data. Oleh karena itu, penulis memohon agar dapat di berikan kritik, saran, dan masukan agar dapat membangun penulis lebih baik lagi di masa mendatang.

Diharapkan bisnis plan ini dapat berguna dan bermanfaat untuk para pembaca yang membutuhkan referensi maupun sebagai pengetahuan untuk merancang usaha maupun bisnis.

Yogyakarta, 24 Desember 2015

Penulis

DAFTAR ISI

Lembar Pengesahan Business Plan.....	ii
Kata Pengantar.....	iii
Daftar Isi.....	iv
Daftar Tabel.....	v
Daftar Gambar.....	vi
BAB I. Pendahuluan	
1.1 Tema Business Plan.....	1
1.2 Executive Summarize.....	2
BAB II. Business Description	
2.1 Latar Belakang	3
2.2 SWOT Analisis.....	4
2.3 Visi, Misi, Tujuan.....	6
2.4 Analisis Desain dan Peluang Pasar.....	7
BAB III. Management and Organization	
3.1 Kebijakan SDM.....	8
3.2 Strategi Rekrutment	8
3.3 Tugas Pokok Fungsi	10
3.4 Struktur Organisasi	12
BAB IV. Marketing and Sales Strategi	
4.1 Segmentasi.....	13
4.2 Targeting and Positioning.....	15
4.3 Kebijan Harga.....	15
4.4 Kebijakan Produksi.....	19
4.5 Kebijakan Distribusi.....	20
BAB V. Operation Flow	
5.1 Jenis Produk.....	21
5.2 Proses Produksi.....	22
5.3 Logistik.....	25
5.4 Flow Diagram.....	26

BAB VI. Financial

6.1 Business Plan Financial.....27
6.2 Kebijakan Modal.....28
6.3 Proyeksi Cash Flow.....28
6.4 BEP (Break Even Point).....35
6.5 Studi Kelayakan.....38

BAB VII. Penutup

7.1 Kesimpulan.....42
7.2 Saran.....42
Daftar Pustaka44
Lampiran.....45

DAFTAR TABEL

Executive Summarize.....	2
Analisis SWOT.....	4
Strategi Rekrutmen.....	8
Kenijakan Harga Produk.....	15
BEP (Break Even Point).....	35
Payback Period.....	40
NPV.....	41

DAFTAR GAMBAR

Logo perusahaan	1
Struktur organisasi	12
Flow Diagram	26
Laporan Laba Rugi.....	30
Cash Flow.....	31
Grafik BEP.....	36

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Tema Bisnis Plan

1.1.1. Nama Perusahaan : Cafe 2PM (Pancake Mini Panggang Mayo)

1.1.2. Slogan Perusahaan : “Biar mini tapi bernutrisi!!!”

1.1.3. Logo Perusahaan : Penulis memakai logo pancake bluberry miss sebagai logo cafe dengan di balut *design* pita merah dan tulisan Cafe 2PM. Penulis memilih tampilan yang elegan dan *vintage* dari gambar pancake dengan tampilan bluberry madu dan mayonese di bentuk tumpukan dan dihias pita merah yang menarik penampilan. Kemudian di atas pita merah di tampilkan tulisan Cafe 2PM. Logo ini menunjukkan tampilan yang menggoda dengan gambar *vintage* yang dramatis dari pancake. **Gambar 1.1** adalah Logo dari Cafe 2PM.



1.2 Executive Summarize

Tabel 1.2 menggambarkan ringkasan dari Café 2PM.

Jenis Usaha	2PM (Pancake Mini Panggang Mayo) merupakan usaha berbentuk cafe yang menjual berbagai jenis macam olahan pancake dengan bahan yang mengandung sayuran dan buah yaitu rasa pancake spinach messie, pancake bluberry miss, pancake strawberry nureo, pancake banana kechi, pancake kiwi teko, pancake broccoli shisa, dan pancake mushroom cheese.
Kelompok Sasaran Usaha	Seluruh kalangan masyarakat khususnya mahasiswa dan kalangan anak sekolah.
Dana Yang Diperlukan	40.000.000
Sumber Dana	Pinjaman Bank
Jangka Waktu Pembayaran	3 tahun
Tingkat Margin Pembiayaan	10%
Periode Pembayaran Pembiayaan	12 kali dalam 1 Tahun
Mekanisme Pengembalian Pembayaran	Pembayaran dilakukan sejak awal usaha dimulai setiap bualannya.
Kelayakan Usaha	Usaha ini sangat berpeluang karena belum ada yang seperti usaha kami menggunakan buah-buahan dan sayuran.

BAB II

BUSINESS DESCRIPTION

2.1 Latar Belakang Masalah

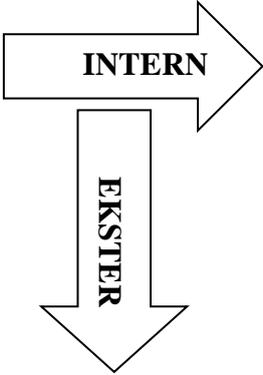
Perkembangan dunia kuliner dijamin sekarang sangatlah pesat. Dijamin ini banyak terdapat cafe, resto dan bahkan warung – warung yang terdapat dipinggir jalan sekalipun. Perkembangan dunia kuliner ini dipicu akan minat masyarakat yang sangat tinggi akan kuliner. Namun, terkadang banyak juga yang tidak mempunyai inovasi sehingga produk yang mereka buat tidak membuat minat masyarakat semakin tinggi justru malah membuat minat semakin rendah dan pindah ketempat lain yang lebih banyak menyediakan inovasi dan berbagai macam makanan yang ditawarkan.

Oleh karena itu, cafe 2PM menyediakan makanan yang kami sediakan dengan inovasi seiring dengan *trend* dan kebutuhan masyarakat. Cafe kami menyediakan menu makanan utama yaitu pancake mini panggang mayo dengan inovasi rasa pancake yang berasal dari sari buah dan sayur pada adonan pancake dan diberi bermacam-macam topping yang sedang di gemari para pencinta kuliner. Buah dan sayuran yang kami gunakan sebagai sari untuk adonan pancake adalah buah yang sangat kaya akan anti oksidan yang dibutuhkan oleh tubuh.

Menurut data riset kesehatan dasar tahun 2007 yang diadakan Kementerian Kesehatan RI mengungkapkan sebanyak 93,6 persen penduduk Indonesia di atas 10 tahun termasuk dalam kategori kurang makan buah dan sayur. Pelanggan kami sangat mungkin beberapa ada yang tidak rutin bahkan tidak menyukai mengonsumsi sayuran yang termasuk ke dalam 93,6 persen penduduk pada data riset kesehatan tersebut. Dengan ini, kami memberikan inovasi agar menjadikan pelanggan kami baik yang anak-anak maupun kaum dewasa merasakan manfaat anti oksidan dari buah dan sayuran melalui pancake yang kami sediakan di cafe kami.

2.2 Analisis SWOT

Tabel 2.2 Analisis SWOT

	<p>STRENGTH (S) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Belum adanya saingan yang produknya sama dengan kami 2. Menyediakan sebuah produk yang mempunyai banyak inovasi dan kreasi 3. Mempunyai keunggulan dan ciri khas yang berbeda dari produk lain 	<p>WEAKNESS (W) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sulitnya mencari tenaga kerja yang berkualifikasi 2. Sistem pemasaran yang belum lancar. 3. Kestabilan harga bahan baku
<p>OPPORTUNITY (O) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pangsa pasar masih luas 2. Produk bisnis adalah yang pertama dan belum ada yang menjual produk yang sama 	<p>STRATEGI (SO) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Menambah pangsa pasar dengan mengadakan promosi dan tawaran-tawaran mengenai produk agar bisa menarik pangsa pasar 1.2. Meningkatkan variasi produk pancake menyesuaikan dengan lokasi tempat penjualan produk, misalkan lokasinya di dekat kampus maka menyesuaikan <i>budget</i> dari mahasiswa. 1.3. Menganalisis penentuan harga produk-produk 	<p>STRATEGI (WO) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Mencari mitra usaha dalam hal pemasaran 1.2. Mempertahankan karyawan yang memiliki kreatifitas dalam diversifikasi (pengembangan) produk, dengan memberikan pelatihan khusus dan bonus setiap bulannya. 1.3. Memastikan bahan baku tetap dalam keadaan fresh dan layak untuk diolah 3.2.

	yang paling sesuai sebelum di release kepada pelanggan.	
<p>Threat (T) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Akan ada yang meniru produk kami 2. Adanya pendatang baru yang meniru dan mengembangkan produk kami dan juga dengan modal yang lebih besar sehingga lebih menarik perhatian masyarakat 	<p>STRATEGI (ST) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Selalu meningkatkan produk kami dan mengeluarkan inovasi-inovasi baru agar pelanggan tidak bosan. 1.2. Mendaftarkan usaha untuk mendapatkan hak paten dari pemerintah. 1.3. Menguji mutu pancake kami dari uji halal dan BPOM 	<p>STRATEGI (WT) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Mencari mitra kerja yang akan bekerjasama dalam memberikan modal dan mengusahakan hak paten bisnis ini 1.2. Memastikan bahwa modal digunakan secara ekonomis, efektif, dan efisien dan memastikan bahwa usaha berjalan sesuai dengan peraturan atau kebijakan dari pemerintah. 1.3. Meningkatkan inovasi dan kreasi dalam mengolah produk menjadi unik dan menarik agar tidak kalah dengan pesaing.

2.3 Visi, Misi, dan Tujuan

a. Visi Perusahaan

Membuat cafe yang menyediakan inovasi makanan ringan yang bernutrisi tetapi tetap digemari.

b. Misi Perusahaan

- 1) Kepuasan pelanggan adalah kesuksesan yang utama.
- 2) Selalu update terkait inovasi baru dan agar pelanggan tidak bosan dengan produk yang disediakan.
- 3) Menjamin kebahagiaan karyawan agar karyawan termotivasi dan kinerja meningkat.
- 4) Ramah terhadap pelanggan dan memberi rasa nyaman.

c. Tujuan perusahaan

- 1) Mendapatkan pelanggan maksimal dengan memberikan topping dan bahan utamanya kaya akan nutrisi dan mempunyai value added yang tinggi.
- 2) Mengajak masyarakat terutama kaum muda dan anak-anak yang tidak menyukai sayur serta buah agar mereka mau peduli akan kesehatan yg terkandung dalam sayur dan buah tersebut.
- 3) Memberikan lapangan kerja dan peluang pekerjaan untuk membantu mengurangi angka pengangguran di Indonesia.
- 4) Memperoleh pelanggan tetap dengan memberikan kenyamanan dan ramah tamah terhadap pelanggan.

2.4 Analisis Pesaingan Peluang Pasar

Tabel 2.4 Analisis Pesaing dan Peluang Pasar

No	Nama Pesaing	Persamaan	Perbedaan
1.	Pancake Company	Menyediakan berbagai olahan pancake dengan banyak topping dan mempunyai kisaran harga pancake yang sama yaitu sebesar Rp. 20.000.	Tidak menjual pancake dengan adonan pancake yang mengandung sayuran ataupun buah.
2.	Omah Pancake	Menyediakan menu pancake pizza yang adonannya mengandung jamur seperti produk kami pancake mushroom chesee.	Tidak menjual pancake dengan adonan pancake yang mengandung buah-buahan.

BAB III

MANAJEMEN DAN ORGANIZATION

3.1 Kebijakan Sumber Daya Manusia

Meliputi pelatihan terhadap karyawan sebelum pembukaan Cafe 2PM, yaitu:

- a) Prosedur atas laporan keuangan, pembukuan, dan pencapaian target bagi manajer.
- b) Pelatihan mengenai tata cara pelayanan, sopan santun, ramah tamah, dan cara berpakaian yang rapi.
- c) Standar kebersihan atas prosedur pembuatan makanan dan minuman, kebersihan cafe, dan kebersihan masing-masing karyawan.

3.2 Strategi Rekrutmen

Tabel 3.2 Strategi Rekrutmen

Bagian	Pengetahuan	Ketrampilan	Sikap
Produksi	a. Riwayat pendidikan minimal D3 / S1 yang mempunyai pengalaman dibidang memasak atau operasional resto/ chef.	a. Mempunyai pengalaman kerja minimal 2 tahun b. Mempunyai kreatifitas dan inovasi yang baik tentang berbagai macam olahan buah dan sayur	a. Bersemangat juang yang tinggi b. Pribadi yang jujur, tangguh, dan bertanggung jawab c. Sopan santun dan ramah tamah
Administrasi dan Keuangan	a. Berkompetensi membuat laporan keuangan berbasis TI. b. Lulusan minimal S1 Akuntansi	a. Mempunyai pengalaman kerja minimal 2 tahun b. Memahami dan dapat	a. Cerdas b. Cekatan c. Teliti d. Integritas e. Dapat dipercaya f. Tangguh

	c. Memahami PSAK dan berkaitan dengan Akuntansi Perdagangan	mengoperasikan semua jenis Microsoft. c. Memahami dan dapat mengoperasikan program MYOB dan software yang berkaitan dengan Akuntansi.	
Marketing (Pemasaran)	a. Pendidikan minimal D3 ilmu komunikasi/Manajemen.	a. Memiliki pengalaman kerja di bidang marketing selama 1 tahun	a. Komunikatif b. Bertanggung jawab c. Cekatan d. Tangguh e. Dapat dipercaya f. Integritas
Pelayan (waiters, cleaning servis, keamanan)	a. Telah menempuh pendidikan formal minimal SMA	a. Mampu memberikan pelayanan yang ramah dan sopan kepada pelanggan	a. Dapat dipercaya b. Jujur c. Ramah d. Sopan e. Komunikatif f. Cekatan g. Bertanggung jawab h. Kerja keras i. Integritas

3.3 Tugas Pokok dan Fungsi

a. Nama Jabatan : Pemilik Usaha

Hubungan Organisasi : Dengan karyawan

Ringkasan Pekerjaan : Pemilik usaha adalah pemegang dan pembuat keputusan tertinggi untuk keberlangsungan perusahaan.

Pemilik terdiri dari 3 orang yang mendirikan usaha dan membangun usaha.

Tugas:

1. Mengawasi dan meninjau semua transaksi dan kegiatan pada cafe.
2. Menetapkan keputusan atas rencana maupun kegiatan di dalam cafe.
3. Memberhentikan karyawan jika melakukan sesuatu yang merugikan bisnis.
4. Menjalin kerjasama dengan pihak luar untuk perkembangan cafe.
5. Memberikan gaji kepada karyawan.

Tanggung jawab:

1. Meninjau agar aturan-aturan kerja (SOP) dilaksanakan oleh setiap karyawan.
2. Mengontrol kinerja setiap karyawan.
3. Memelihara dan menjalankan kegiatan bisnis yang sehat.

b. Nama Jabatan : Manajer

Hubungan Organisasi : Bertanggung jawab kepada pemilik usaha

Ringkasan Pekerjaan : Bertugas mengontrol aktivitas eksternal maupun internal

Tugas:

1. Menjalin kerja sama dengan pihak luar dalam tujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan cafe.
2. Mempresentasikan hasil kerja yang telah dicapai setiap bulan.
3. Mempromosikan berbagai produk yang tersedia kepada masyarakat dan pencinta kuliner.

Tanggung jawab :

1. Mempertahankan dan menjaga nama baik cafe dengan relasi dan *partner*.
2. Menampung dan merespon segala keluhan dan masukan dari pelanggan.
3. Menyampaikan keluhan dan masukan pelanggan kepada pemilik usaha.

4. Menjaga kepuasan dan hubungan baik dengan pelanggan.

c. Nama Jabatan : Chef

Hubungan Organisasi : Bertanggung jawab kepada manajer

Ringkasan Pekerjaan : memasak sesuai resep dengan bersih dan higienis.

Tugas:

1. Membuat sajian makanan berdasarkan resep dengan menggunakan sayur dan buah yang telah ditentukan.
2. Melakukan proses memasak dengan bersih dan higienis.
3. Membuat inovasi dan pengembangan dari sajian dan topping pancake.

Tanggung Jawab:

1. Menyajikan sajian yang efisien, lezat, dan tepat waktu.
2. Berkolaborasi baik dengan pelayan.
3. Memanfaatkan kulaitas dan bahan baku dengan efisien dan menyimpan bahan dengan baik.
4. Meningkatkan rasa dan kualitas.

d. Nama Jabatan : Pelayan

Hubungan Organisasi : Bertanggung jawab kepada chef dan manajer.

Ringkasan Pekerjaan : Menyajikan hidangan dan melayani konsumen.

Tugas:

1. Melayani pelanggan dengan sopan dan ramah.
2. Membersihkan dan melaksanakan piket kebersihan.
3. Menjaga kebersihan dan kehygienisan cafe.

Tanggung jawab:

1. Memberikan kenyamanan dan kepuasan kepada pelanggan.
2. Menjaga hubungan baik dengan keramahan kepada pelanggan.

e. Nama Jabatan : Kasir

Hubungan Organisasi : Bertanggung jawab kepada manajer

Ringkasan Pekerjaan : Bertanggung jawab atas transaksi keuangan

Tugas kasir:

1. Mengetikkan total pembayaran pesanan sesuai dengan daftar pesanan pelanggan di mesin.

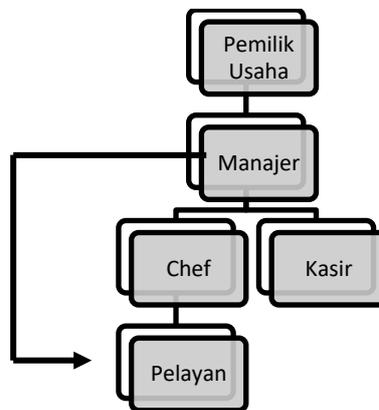
2. Mengarsipkan segala bentuk bukti dan transaksi pembayaran dengan rapi dan tertib.
3. Memeriksa keaslian dan jumlah uang pembayaran dari pelanggan.

Tanggung jawab kasir:

1. Menyerahkan bukti atau struk pembayaran dari pelanggan kepada akuntan.
2. Menyetorkan seluruh uang pembayaran dari pelanggan atas hasil penjualan kepada akuntan untuk dilakukan pembukuan.
3. Menyapa dengan ramah dan sopan terhadap pelanggan.

3.4 Struktur Organisasi

Jabatan	Jumlah Karyawan	Pendidikan Terakhir
Manajer	1	S1
Chef	2	D4
Pelayan	8	SMA/SMK
Kasir	2	S1



Gambar 3.2 Struktur Organisasi

BAB IV MARKETING DAN SALES STRATEGY

4.1 Segmentasi

Berdasarkan studi lowed an majalah SWA(tahun 2005) segmentasi pasar Indonesia dapat dibagi menjadi 7 segmen, yaitu :

- Segmen#1 : Pasrah/introvert wall flower (8,1%)

Ciri – ciri : wanita, usia matang berpendidikan rendah dan tinggal di daerah umumnya tidak punya banyak keinginan dan tidak terlalu optimis terhadap masa depan.

- Segmen#2 : Gaul glam/The Networking Pleasure Seeker (11%)

Ciri – ciri : wanita, usia matang yang sangat terbuka, suka bergaul dan penuh gairah, tinggal didaerah perkotaan, dengan tingkat social ekonomi A+, mereka sangat matrealistas dan memiliki harta/benda adalah puncak kebahagiaan hidup. Sisi menarik segmen ini adalah mereka percaya bahwa pertemanan adalah investasi, dimata mereka pertemanan seperti membuat jejaring daripada membangun ikatan sehingga bagi mereka pengakuan diri itu ada jika mereka bias diterima oleh lingkungan pergaulannya.

- Segmen#3 : Orang alim/confident establish (5,2%)

Cirri-ciri : pria, usia matang, berpendidikan tinggi, dan tinggal didaerah perkotaan. Mereka sangat percaya diri dan berkarakter kuat, menyukai kedamaian dalam kehidupan sosialnya, sangat normative, dan suka menolong.

- Segmen#4 : Ibu – ibu PKK/The Optimstic Family Person (13,5%)

Ciri- ciri : wanita, usia matang dari daerah rural dengan status social ekonom rendah, hidup dengan bersahaja, realistis, kekeluargaan,dan normatif, mereka menyukai masak sebagai hobi, tidak sekadar kewajiban. Hidup diabadikan untuk keluarga, tidak matrealistis, keluarga adalah segalanya.

- Segmen#5 : Anak nongkrong/the change expect lad (10,5%)

Ciri – ciri : usia muda, laki – laki, tinggal didaerah urbah, status social ekonominya menengah bawah, karakter mereka: hidup berorientasi pada teman – temannya. Konsep ini dianut : all is one ana one is all.

- Segmen#6 : Main untuk menang?the savvy conquer (16%)

Ciri – ciri : pria matang berpendidikan, didaerah perkotaan ini sangat menikmati hidup lugas, selalu berusaha mencapai kejayaan sangat menyukai

kompetisi dan cenderung dominan dalam pergaulan. Senang fashion, menikmati cuisine, dan gemar melihat iklan.

- Segmen#7 : Bintang panggung/the spontaneous fun loving (13,6%)

Ciri – ciri : wanita dari daerah perkotaan dengan status social ekonomi tinggi, senang menjadi pusat perhatian, suka bergal, suka pamer, dan menyenangkan aktifitas diluar rumah, seperti pesta dan kumpul – kumpul dan mereka menyukai hal yang baru dan tren saat ini.

Berdasarkan survey diatas, potensi segmen yang bias dijadikan sasaran Café 2PM adalah semua segmen karena semua kalangan boleh untuk mengunjungi Café 2PM ini tidak ada batasan dari status ekonomi atau semacamnya.

2. Perilaku

Salah satu ciri dari perilaku konsumen di Indonesia, khususnya masyarakat perkotaan adalah suka berkumpul dan mengobrol dengan teman, kerabat maupun rekan kerja. Tempat berkumpul umumnya adalah di kafe. Itulah sebabnya fasilitas-fasilitas tersebut banyak didirikan sebagai tanggapan atas perilaku konsumen seperti demikian. Perilaku suka berkumpul ini juga merupakan salah satu ciri bahwa masyarakat Indonesia memiliki kehidupan social yang kuat.

Pergi ke kafe telah menjadi tren bagi masyarakat perkotaan saat ini. Salah satunya perilaku konsumsi yang dimudahkan oleh fasilitas-fasilitas yang disediakan oleh perbankan. Seperti program diskon melalui kartu kredit menjadikan program ini menjadi program andalan. Inilah faktor pemicu tingkat kunjungan konsumen ke kafe dan resto yang meningkat cukup tajam, khususnya pada akhir pekan.

4.2 Targeting and Positioning

Target konsumen Cafe 2PM adalah para kalangan mahasiswa, pelajar, pekerja kantoran, keluarga, dan semua kalangan masyarakat. Cafe 2PM menyajikan pancake yang sehat dan bergizi dengan adonan bahan pancake yang

mengandung buah-buahan dan sayuran. Hal ini menjadi penarik perhatian konsumen dan dapat meningkatkan kepuasan konsumen.

4.3 Kebijakan Harga

Harga masih merupakan faktor yang perlu mendapat perhatian khusus agar pangsa pasar yang dituju dapat dicapai karena sesuai dengan tingkat pendapatan mereka. Oleh karena itu kami menawarkan harga yang cukup terjangkau oleh masyarakat khususnya mahasiswa.

- Pancake Spinach Messie Rp. 18.000
- Pancake Blueberry Miss Rp. 15.000
- Pancake Strawberry Nureo Rp. 15.000
- Pancake Banana Kechie Rp. 20.000
- Pancake Kiwi Teko Rp. 18.000
- Pancake Broccoli Shisa Rp. 20.000
- Pancake Mushroom Cheese Rp. 15.000

Tabel 4.3 Kebijakan Harga

No	Keterangan	Volume	Harga	Total
Pancake Spinach Messie				
1	Tepung terigu	1kg	10.000	10.000
2	Susu bubuk	1 dos	20.000	20.000
3	Telur	10 butir	15.000	15.000
4	Baking powder	10 gram	5.000	5.000
5	Garam	30 gram	5.000	5.000
6	Bayam	2 ikat	5.000	5.000
7	Gula pasir	150 gram	10.000	10.000
8	Vanili	1 bungkus	5.000	5.000
9	Mayonaise	1 kaleng	15.000	15.000
10	Sosis	2 Bungkus	15.000	15.000
Total biaya produk				105.000
Produk yang dihasilkan				10 pancake

Harga jual produk				18.000/produk
Pancake Blueberry Miss				
1.	Tepung Terigu	1kg	10.000	10.000
2.	Susu Bubuk	1 dos	20.000	20.000
3.	Telur	10 butir	15.000	15.000
4.	Baking Powder	10gram	5.000	5.000
5.	Garam	30gram	5.000	5.000
6.	Gula Pasir	150 gram	10.000	10.000
7.	Vanili	1 bungkus	5.000	5.000
8.	Blueberry	100 gram	35.000	35.000
9.	Saus Blueberry	1 botol	10.000	10.000
10.	Madu	100 gram	10.000	10.000
11.	Mayonaise	1 kaleng	15.000	15.000
Total biaya produk				140.000
Produk yang dihasilkan				10 pancake
Harga jual produk				15.000/produk
Pancake Strawberry Nureo				
1.	Tepung Terigu	1 kg	10.000	10.000
2.	Susu Bubuk	1 dos	20.000	20.000
3.	Telur	10 butir	15.000	15.000
4.	Baking powder	10 gram	5.000	5.000
5.	Garam	30 gram	5.000	5.000
6.	Gula pasir	150gram	10.000	10.000
7.	Vanili	1 bungkus	5.000	5.000
8.	Strawberry	100gram	20.000	20.000
9.	Nutella	10gram	15.000	15.000
10.	Oreo	100gram	10.000	10.000
11.	Mayonaise	1 kaleng	15.000	15.000

Total biaya produk				130.000
Produk yang dihasilkan				10 produk
Harga jual produk				15.000/produk
Pancake Banana Kechi				
1.	Tepung terigu	1kg	10.000	10.000
2.	Susu bubuk	1dos	20.000	20.000
3.	Telur	10butir	15.000	15.000
4.	Baking powder	10gram	5.000	5.000
5.	Garam	30gram	5.000	5.000
6.	Gula pasir	150gram	10.000	10.000
7.	Vanili	1bungkus	5.000	5.000
8.	Pisang	1sisir	35.000	35.000
9.	Keju	200gram	15.000	15.000
10.	Chocochip	100gram	15.000	15.000
11.	Mayonaise	1kaleng	15.000	15.000
Total biaya produk				150.000
Produk yang dihasilkan				10 produk
Harga jual produk				20.000/produk
Pancake Kiwi Teko				
1.	Tepung terigu	1kg	10.000	10.000
2.	Susu bubuk	1dos	20.000	20.000
3.	Telur	10butir	15.000	15.000
4.	Baking powder	10gram	5.000	5.000
5.	Garam	30gram	5.000	5.000
6.	Gula pasir	150gram	10.000	10.000
7.	Vanili	1bungkus	5.000	5.000
8.	Kiwi	100gram	30.000	30.000

9.	Green tea	30gram	15.000	15.000
10.	Coklat bubuk	30gram	10.000	10.000
11.	Mayonaise	1kaleng	15.000	15.000
Total biaya produksi				140.000
Produk yang dihasilkan				10 produk
Harga jual produk				18.000/produk
Pancake Broccoli Shisa				
1.	Tepung terigu	1kg	10.000	10.000
2.	Susu bubuk	1dos	20.000	20.000
3.	Telur	10butir	15.000	15.000
4.	Baking powder	10gram	5.000	5.000
5.	Garam	30gram	5.000	5.000
6.	Gula pasir	150gram	10.000	10.000
7.	Vanili	1bungkus	5.000	5.000
8.	Brokoli	100gram	40.000	40.000
9.	Sosis	2bungkus	15.000	15.000
10.	Saus sambal	1botol	5.000	5.000
11.	Mayonaise	1kaleng	15.000	15.000
Total biaya produksi				145.000
Produk yang dihasilkan				10 produk
Harga jual produk				20.000/produk
Pancake Mushroom Chesee				
1.	Tepung terigu	1kg	10.000	10.000
2.	Susu bubuk	1dos	20.000	20.000
3.	Telur	10butir	15.000	15.000
4.	Baking powder	10gram	5.000	5.000
5.	Garam	30gram	5.000	5.000
6.	Gula pasir	150gram	10.000	10.000

7.	Vanili	1bungkus	5.000	5.000
8.	Jamur	100gram	15.000	15.000
9.	Keju	200gram	15.000	15.000
10.	Saus sambal	1botol	5.000	5.000
11.	Mayonaise	1kaleng	15.000	15.000
Total biaya produk				120.000
Produk yang dihasilkan				10 produk
Harga jual produk				15.000/produk

Tabel 4.1 merupakan salah satu contoh pembuatan kebijakan harga yang kami berikan. Harga tersebut tentunya sudah termasuk dalam berbagai pertimbangan dan pembelian bahan baku.

4.4 Kebijakan Produksi

a. Dimensi Produk

Café 2PM yang kami dirikan mempunyai produk yang berbahan baku alami dan menyehatkan. Produk yang ditawarkan meliputi pancake spinach messie, pancake blueberry miss, pancake strawberry nureo, pancake banana kechie, pancake kiwi teko, pancake broccoli shisa, pancake mushroom cheese. Produk-produk tersebut terbuat dari bahan baku yang berkualitas dan dijamin mutunya. Produk di Café 2PM ini sangat aman dikonsumsi oleh semua kalangan, baik itu kalangan anak-anak maupun orang dewasa. Karena kami tidak menggunakan bahan pengawet ataupun bahan-bahan kimia lainnya.

b. Nilai/Manfaat Produk

Manfaat produk sangat banyak dan bergizi yaitu dari kandungan buah-buahan dan sayuran sendiri terdapat antioksidan untuk mencegah kanker, vitamin C, vitamin B6 untuk menyembuhkan penyakit asma, *actinidain* yang membantu pencernaan dengan enzim, penghilang jerawat karena mengandung AHA, asam salisilat, *flavanoid*, mengandung tembaga, mangan, magnesium, sumber anti-inflamasi, zat besi dan mineral.

c. Kegunaan Fungsi Produk

Produk pancake dari Café 2PM ini merupakan produk konsumsi yang dapat menjadi camilan yang sehat pada waktu bersantai dan saat mengobrol. Dari produk yang ditawarkan di Café 2Pm yang dicampur dengan sayur dan buah ini, kebutuhan nutrisi bisa terpenuhi dari bahan baku yang digunakan.

4.5 Kebijakan Distribusi

Promosi dilakukan dari perbincangan ke teman dan teman ke teman lainnya, melalui social media seperti Line, Twitter, Facebook, Instagram, BBM, Whatsapp, dan Email. Melalui media cetak seperti browsur, pamflet, dan space iklan.

BAB V

OPERATION FLOW

5.1Jenis Produk

Cafe 2PM menyediakan menu utama yaitu pancake mini panggang mayo yang terbuat dari pancake mini yang dipanggang dengan inovasi rasa sari buah dan sayur yang ada pada adonan pancake. Adapun rasa buah dan sayuran yang di pakai adalah pisang, strawberry, bluberry, kiwi, brokoli, jamur, dan bayam.

Kemudian, tidak hanya inovasi pada adonan namun terdapat juga inovasi pada topping-ting yang digunakan. Topping-ting yang digunakan adalah mayonese, madu, sosis, oreo, nuttella, green tea, coklat bubuk, chocochips, keju, dan saus sambal. Hidangan pancake mini sangat bergizi dengan kandungan buah dan sayur, adapun jenis produk yang kami tawarkan adalah sebagai berikut:

5.1.1. Pancake spinach messie (bayam + mayonese + sosis)

Pancake bulat berukuran mini yang dipanggang dengan adonan yang terkandung sari bayam dan potongan bayam, kemudian diberi topping sosis yang dipotong kotak-kotak kecil-kecil dan di tuang mayonese.

5.1.2. Pancake bluberry miss (bluberry + madu + mayonese)

Pancake bulat berukuran mini yang dipanggang dengan adonan yang terkandung sari bluberry dan potongan bluberry, kemudian diberi topping bluberry, saus bluberry, dituang madu kental dan di atasnya diberi mayonese.

5.1.3. Pancake strawberry nureo (strawberry + nutella + oreo)

Pancake bulat mini yang dipanggang dengan adonan yang terkandung sari strawberry, potongan strawberry, dan potongan oreo. Kemudian, menggunakan topping selai nutella, potongan strawberry, mayonese, dan bubuk oreo yang di taburkan di atasnya.

5.1.4. Pancake banana kechi (pisang + keju + chocochips)

Pancake bulat mini yang dipanggang dengan adonan yang terkandung potongan pisang. Kemudian, menggunakan topping potongan pisang, chocochip, mayonese, dan serutan keju.

5.1.5. Pancake kiwi teko (kiwi + green tea + coklat bubuk)

Pancake bulat mini yang dipanggang dengan adonan yang terkandung sari kiwi dan potongan kiwi. Kemudian, menggunakan topping bubuk green tea yang ditaburkan, potongan kiwi, mayonese, dan ditaburkan coklat bubuk.

5.1.6. Pancake broccoli shisa (brokoli + sosis + saus sambal)

Pancake mini yang dipanggang dengan adonan yang terkandung sari brokoli dan potongan brokoli sehingga berwarna hijau. Kemudian, menggunakan topping potongan sosis yang bulat tipis, potongan brokoli, mayonese dan saus sambal.

5.1.7. Pancake mushroom cheese (jamur + keju + saus sambal)

Pancake mini yang dipanggang dengan adonan yang terkandung potongan jamur di dalamnya. Kemudian, menggunakan topping potongan jamur, saus sambal, mayonese, dan serutan keju.

5.2Proses Produksi

Proses produksi dimulai dari bahan baku utama pancake yaitu terigu. Terigu yang kami gunakan adalah kunci mas segitiga biru dari *supplier* terigu terkemuka PT Bogasari Flour Mills. Bahan buah dan sayur sendiri di dapat dari petani buah dan sayur organik yang sehat dan bebas dari pestisida. Setelah diperoleh bahan-bahan tersebut kemudian dapat di produksi pancake dengan inovasi yang unik menggunakan topping-toping yang digemari pencinta kuliner.

5.2.1 Pancake Spinach Messie

Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat pancake adalah terigu, telur, susu bubuk, pengembang, vanili, garam, dan bayam. Tahap pertama pembuatannya adalah mencampur terigu, vanili, pengembang dan garam. Kemudian, tahap kedua memasukan satu butir telur dan susu bubuk. Selanjutnya, campurkan air jus bayam dan potongan bayam. Setelah itu, tuangkan pancake ke cetakan bulat mini dan dipanggang di oven sekitar 10-15 menit. Setelah pancake matang, lalu diberi topping sosis yang dipotong kotak-kotak kecil-kecil dan dituang mayonese di atasnya.

5.2.2 Pancake Blueberry Miss

Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat pancake adalah terigu, telur, susu bubuk, pengembang, vanili, garam, dan bayam. Tahap pertama pembuatannya adalah mencampur terigu,

vanili, pengembang dan garam. Kemudian, tahap kedua memasukan satu butir telur dan susu bubuk. Selanjutnya, campurkan air jus bluberry dan potongan bluberry. Setelah itu, tuangkan pancake ke cetakan bulat mini dan dipanggang di oven sekitar 10-15 menit. Setelah pancake matang, lalu ditaburi saus bluberry, madu kental, bluberry, dan mayonese di atasnya.

5.2.3 Pancake Strawberry Nureo

Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat pancake adalah terigu, telur, susu bubuk, pengembang, vanili, garam, oreo dan strawberry. Tahap pertama pembuatannya adalah mencampur terigu, vanili, pengembang dan garam. Kemudian, tahap kedua memasukan satu butir telur dan susu bubuk. Selanjutnya, campurkan air jus strawberry, potongan oreo dan potongan strawberry. Setelah itu, tuangkan pancake ke cetakan bulat mini dan dipanggang di oven sekitar 10-15 menit. Setelah pancake matang, lalu dioles selai nuttella, ditaburi potongan strawberry, bubuk oreo dan mayonese di atasnya.

5.2.4 Pancake Banana Kechi

Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat pancake adalah terigu, telur, susu bubuk, pengembang, vanili, garam, dan pisang. Tahap pertama pembuatannya adalah mencampur terigu, vanili, pengembang dan garam. Kemudian, tahap kedua memasukan satu butir telur dan susu bubuk. Selanjutnya, campurkan potongan pisang. Setelah itu, tuangkan pancake ke cetakan bulat mini dan dipanggang di oven sekitar 10-15 menit. Setelah pancake matang, lalu ditaburi topping potongan pisang, chocochip, mayonese, dan serutan keju.

5.2.5 Pancake Kiwi Teko

Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat pancake adalah terigu, telur, susu bubuk, pengembang, vanili, garam, dan kiwi. Tahap pertama pembuatannya adalah mencampur terigu,

vanili, pengembang dan garam. Kemudian, tahap kedua memasukan satu butir telur dan susu bubuk. Selanjutnya, campurkan air jus kiwi dan potongan kiwi. Setelah itu, tuangkan pancake ke cetakan bulat mini dan dipanggang di oven sekitar 10-15 menit. Setelah pancake matang, lalu ditaburkan topping bubuk green tea, potongan kiwi, mayonese, dan coklat bubuk.

5.2.6 Pancake Broccoli Shisa

Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat pancake adalah terigu, telur, susu bubuk, pengembang, vanili, garam, dan brokoli. Tahap pertama pembuatannya adalah mencampur terigu, vanili, pengembang dan garam. Kemudian, tahap kedua memasukan satu butir telur dan susu bubuk. Selanjutnya, campurkan air jus brokoli dan potongan brokoli. Setelah itu, tuangkan pancake ke cetakan bulat mini dan dipanggang di oven sekitar 10-15 menit. Setelah pancake matang, lalu diberi topping potongan sosis yang bulat tipis, potongan brokoli, mayonese dan saus sambal.

5.2.7 Pancake Mushroom Chese

Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat pancake adalah terigu, telur, susu bubuk, pengembang, vanili, garam, dan jamur. Tahap pertama pembuatannya adalah mencampur terigu, vanili, pengembang dan garam. Kemudian, tahap kedua memasukan satu butir telur dan susu bubuk. Selanjutnya, campurkan potongan jamur. Setelah itu, tuangkan pancake ke cetakan bulat mini dan dipanggang di oven sekitar 10-15 menit. Setelah pancake matang, lalu diberi topping potongan jamur, saus sambal, mayonese, dan serutan keju.

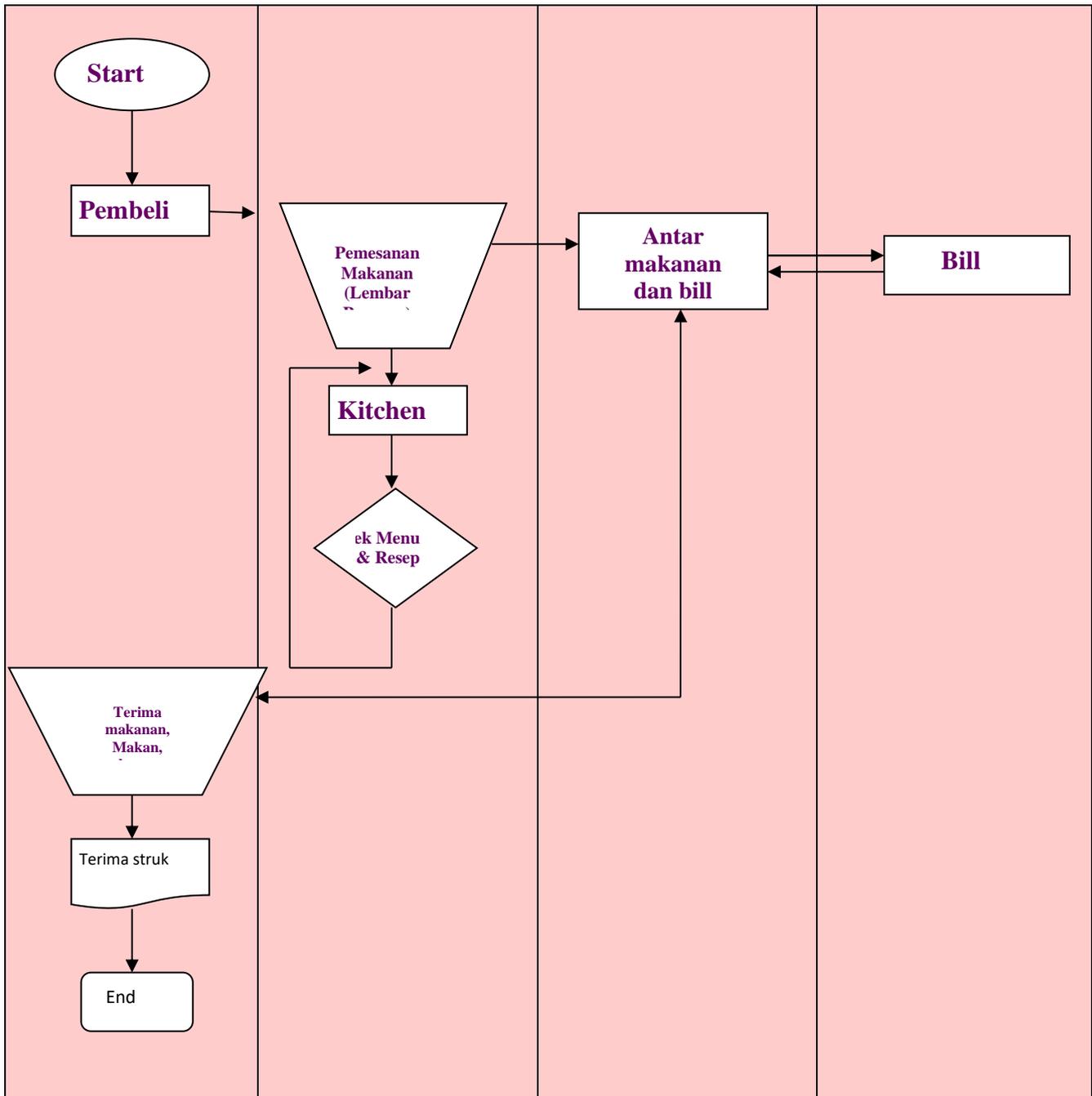
5.3 Logistik

Sistem penyimpanan dipisahkan antara bahan baku yang dapat bertahan lama dengan yang hanya dapat digunakan dengan batas waktu tertentu. Untuk bahan baku yang dapat bertahan lama seperti terigu, vanili,

pengembang, saus sambal, dan susu bubuk disimpan di gudang dengan suhu yang telah di atur agar tidak lembab dan tidak pula panas. Sedangkan, untuk bahan baku yang tahan dengan batas waktu tertentu seperti buah-buahan, sayuran, keju, telur, mayonese, dan bahan-bahan toping lainnya disimpan di dalam kulkas. Setiap hari, chef bertugas memeriksa bahan baku kemudian menyampaikan kepada asisten chef untuk melaporkan langsung kepada kepala produksi dan kepala marketing menyampaikan besar penjualan yang akan dilanjutkan kepada manajer (pemilik). Dengan begitu, kami sebagai pemilik dapat mengetahui seberapa besar pengeluaran bahan baku yang akan dibutuhkan untuk hari selanjutnya.

5.4 Flow Diagram

Konsumen	Penjual	Pengantar	Kasir
-----------------	----------------	------------------	--------------



Gambar 5.4 Flowchart Sistem Perusahaan

BAB VI
FINANCIAL

6.1 Business Plan Financial

Keuangan dalam bisnis plan ini meliputi seluruh strategi yang berkaitan dengan keuangan. Semua aktivitas yang berkaitan dengan keuangan membutuhkan strategi untuk kelancaran dan kesuksesan bisnis. Dalam bisnis ini kami mempunyai tujuan untuk mengembangkan dan memperluas bisnis dengan cara meningkatkan jumlah pelanggan, meningkatkan skala bisnis ke berbagai kota besar di Indonesia, dan meningkatkan penjualan produk. Dengan adanya tujuan tersebut kami berupaya menerapkan strategi keuangan dengan baik.

Pengelolaan keuangan perusahaan menggunakan Laporan Arus Kas (*Cash Flows Statement*), Laporan Laba Rugi (*Income Statement*), dan neraca (*Balance Sheet*). Laporan arus kas (*cash flow statement/statement of cash flows*) adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan aliran masuk dan keluar uang (kas) perusahaan.

Sedangkan, Laporan laba rugi (*Income Statement/Profit and Loss Statement*) adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (atau rugi) bersih.

Kemudian, Neraca atau laporan posisi keuangan (*balance sheet/statement of financial position*) adalah bagian dari laporan keuangan suatu entitas yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan posisi keuangan entitas tersebut pada akhir periode tersebut. Neraca terdiri dari tiga unsur, yaitu aset, liabilitas, dan ekuitas.

6.2 Kebijakan Modal

Cafe 2PM mendapatkan sumber dana dari 3 pendiri yaitu masing-masing sebesar Rp 20.000.000 dan totalnya sebesar Rp 60.000.000, adapun sumber dana lain dari pihak luar yang ingin menanamkan modal di caffe 2PM sebesar Rp 40.000.000 sehingga total dari dana caffe 2PM yaitu sebesar Rp 100.000.000.

6.3 Proyeksi Cashflow

Arus kas digunakan untuk memberi informasi tentang mutasi atau perubahan dari kas selama periode tertentu dengan menunjukkan sumber pemasukan kas dan pengeluaran kas. Proyeksi arus kas periode pra operasi berasal dari modal sendiri. Perincian proyeksi arus kas caffe 2PM dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

1) Proyeksi Laba Rugi

	Porsi	Jenis	Satuan	Harga	Hari	Pekan	Bulan	Tahun
Penjualan	250/ Pekan	Pancake Spinach Messie	Porsi	Rp 18.000	Rp 640.000	Rp 4.500.000	Rp 18.000.000	Rp 216.000.000
	250/ Pekan	Pancake Blueberry Miss	Porsi	Rp 15.000	Rp 530.000	Rp 3.750.000	Rp 15.000.000	Rp 180.000.000
	200/ Pekan	Pancake Strawberry Nureo	Porsi	Rp 15.000	Rp 420.000	Rp 3.000.000	Rp 12.000.000	Rp 144.000.000
Produksi	650/Pekan		Porsi	Rp 12.500	Rp 1.483.500	Rp 10.504.500	Rp42.018.000	Rp504.216.000
Laba Kotor				Rp 35.500	Rp 106.500	Rp 745.500	Rp 2.982.000	Rp 35.784.000
Biaya Operasional								
Promosi							150.000	1.800.000
Sewa Tempat							1.000.000	12.000.000
Komunikasi							150.000	1.800.000
Manajemen Fee							500.000	6.000.000

Transportasi	150.000	1.800.000
Total Biaya Operasional	1.950.000	23.400.000
Laba Bersih	1.032.000	12.384.000

2) Cash Flow

Proyeksi Aliran Kas 3 Bulan Pertama "Cafe 2PM"			
Penjualan	Bulan Ke-1 650 Porsi (Rp)	Bulan Ke-2 700 Porsi (Rp)	Bulan Ke-3 750 Porsi (Rp)
KAS MASUK			
Penjualan Tunai Pancake Spinach Messie @ Rp 18.000	Rp11.700.000	Rp 12.600.000	Rp.13.500.000
Penjualan Tunai Pancake Blueberry Miss @ Rp 15.000	Rp 9.750.000	Rp 10.500.000	Rp 11.250.000

Penjualan Tunai Pancake Strawberry Nureo @ Rp 15.000	Rp 9.750.000	Rp 10.500.000	Rp 11.250.000
Total Kas Masuk	Rp 31.200.000	Rp 33.600.000	Rp 36.000.000
KAS KELUAR			
Harga Pokok Produksi @ Rp 12.500	Rp 8.125.000	Rp8.750.000	Rp 9.375.000
Biaya Gaji Pegawai	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000	Rp. 18.000.000
Biaya Sewa Tempat	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Biaya Komunikasi	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000
Manajemen Fee	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 500.000
Biaya Promosi	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp150.000
Total Kas Keluar (Biaya Produksi)	Rp 27.925.000	Rp 28.550.000	Rp 29.175.000
Selisih	Rp 3.275.000	Rp 5.050.000	Rp 6.825.000
Modal	Rp 40.000.000	Rp 36.725.000	Rp 31.675.000
Kas Akhir	Rp 36.725.000	Rp 31.675.000	Rp 24.850.000

6.4 Break Event Point

Break Event Poin adalah titik dimana pendapatan dari usaha sama dengan modal yang telah dikeluarkan, dengan artian tidak mengalami keuntungan dan kerugian. Terdapat dua jenis BEP yang meliputi:

a. BEP Unit

BEP unit yaitu titik pulang pokok (BEP) yang dinyatakan dalam jumlah penjualan produk di nilai tertentu. Untuk menghitung BEP Unit, dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP_{Unit} = \frac{(Biaya_{Tetap})}{(Hargaperunit - biayavariabelperunit)}$$

b. BEP Rupiah

BEP rupiah yaitu BEP atau titik pulang pokok yang dinyatakan dalam jumlah penjualan atau harga jual (P) tertentu. Untuk menghitung BEP Rupiah, dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP_{Rupiah} = \frac{(Biayatetap)}{\left(1 - \left(1 - \frac{total\ biaya\ variabel}{total\ penjualan}\right)\right)}$$

Nama Produk	Jumlah/Unit	Harga	Total
Produk A	2	18000	36000
Produk B	2	15000	30000
Produk C	2	15000	30000
Produk D	2	20000	40000
Produk E	2	18000	36000
Produk F	2	20000	40000
Produk G	2	15000	30000
Biaya Variabel Produk A	2	10000	20000
Biaya Variabel Produk B	2	9000	18000
Biaya Variabel Produk C	2	9000	18000
Biaya Variabel Produk D	2	8000	16000
Biaya Variabel Produk E	2	8000	16000
Biaya Variabel Produk F	2	9000	18000
Biaya Variabel Produk G	2	10000	20000

Keterangan:

Produk A: pancake spinach messie

Produk B: pancake bluberry miss

Produk C: pancake strawberry nureo

Produk D: pancake banana kechie

Produk E: pancake kiwi teko

Produk F: pancake broccoli shisa

Produk G: pancake mushroom cheese

Dengan biaya tetap sebesar 3.000.000.

a. BEP (Rupiah)

$$\begin{aligned} BEPRupiah &= \frac{(3.000.000)}{\left(1 - \left(1 - \frac{126.000}{242.000}\right)\right)} = \frac{3.000.000}{(1 - (1 - 0,52))} = \frac{3.000.000}{1 - 0,48} \\ &= 5.770.000 \end{aligned}$$

b. BEP (unit) produk A

$$BEPUnit A = \frac{(3.000.000)}{(18.000 - 10000)} = \frac{3.000.000}{8000} = 375 \text{ unit}$$

c. BEP (unit) produk B

$$BEPUnit B = \frac{(3.000.000)}{(15.000 - 9000)} = \frac{3.000.000}{6000} = 500 \text{ unit}$$

d. BEP (unit) produk C

$$BEPUnit C = \frac{(3.000.000)}{(15000 - 9000)} = \frac{3.000.000}{6000} = 500 \text{ unit}$$

e. BEP (unit) produk D

$$BEPUnit D = \frac{(3.000.000)}{(20.000 - 8000)} = \frac{3.000.000}{12000} = 250 \text{ unit}$$

f. BEP (unit) produk E

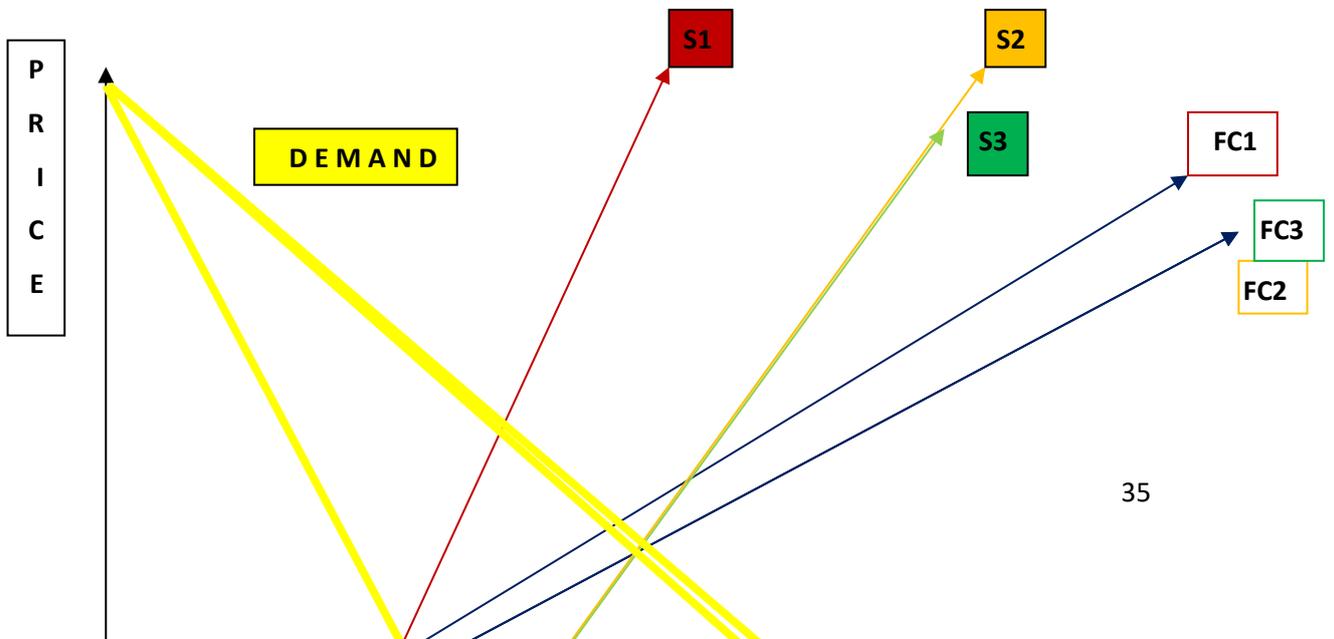
$$BEPUnit E = \frac{(3.000.000)}{(18.000 - 8000)} = \frac{3.000.000}{10000} = 300 \text{ unit}$$

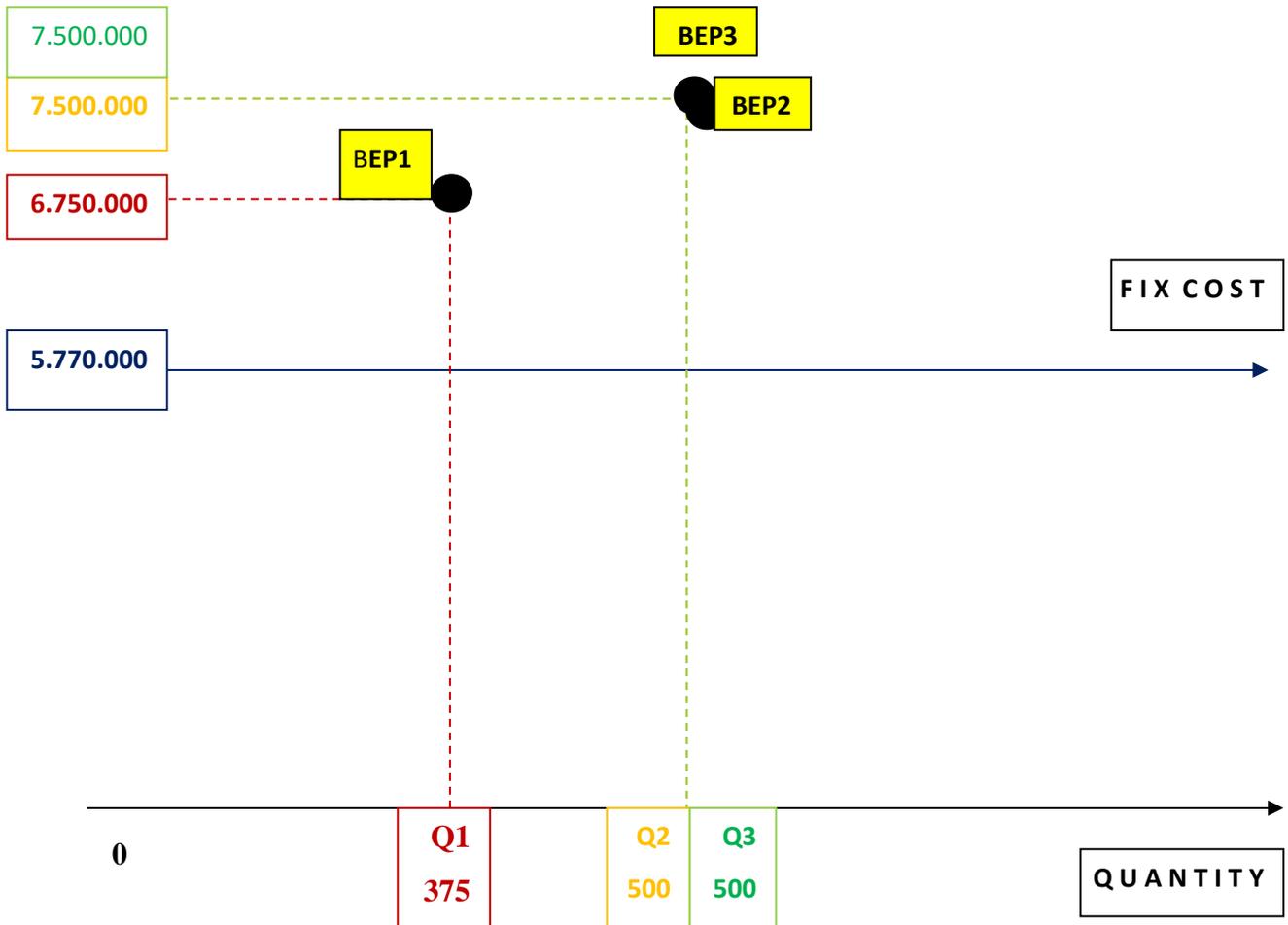
g. BEP (unit) produk F

$$BEPUnit F = \frac{(3.000.000)}{(20.000 - 9.000)} = \frac{3.000.000}{11.000} = 272 \text{ unit}$$

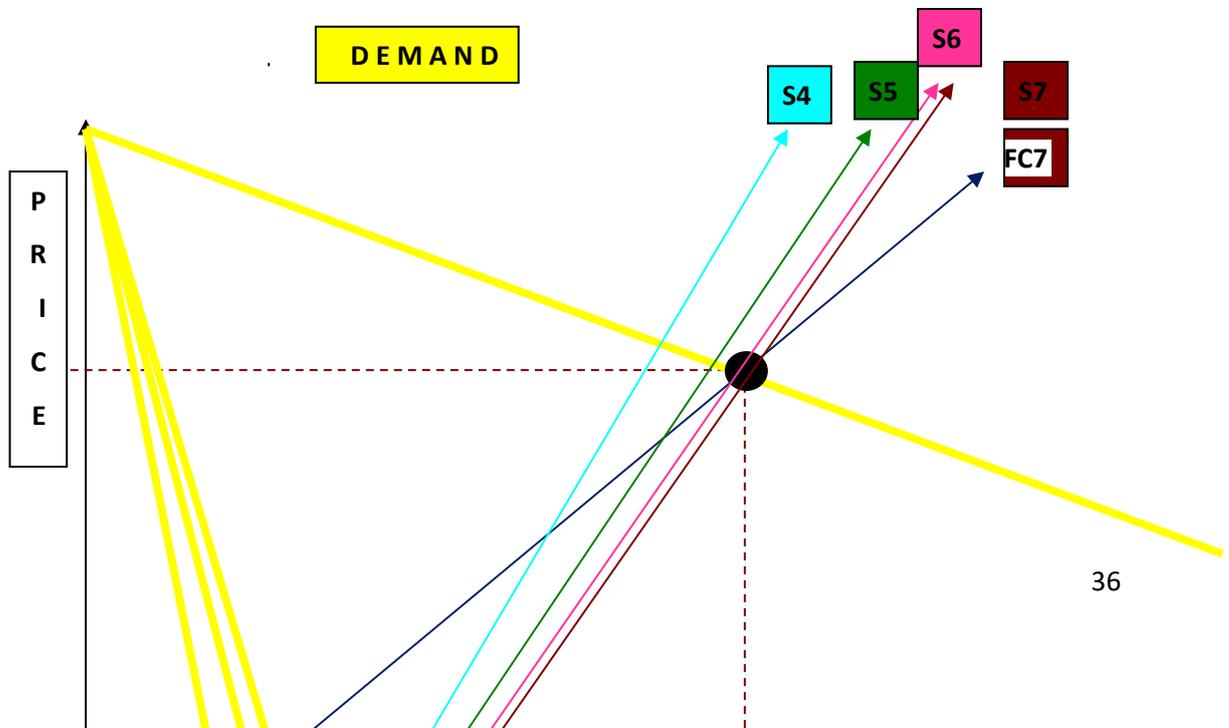
h. BEP (unit) produk G

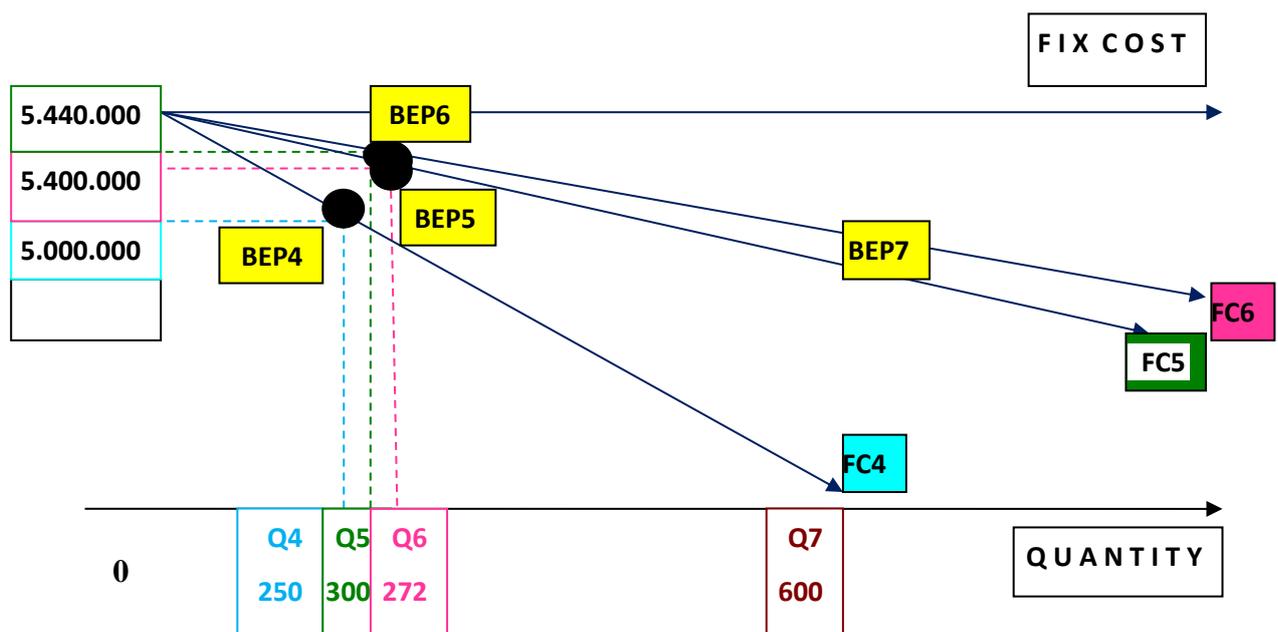
$$BEP_{Unit\ G} = \frac{(3.000.000)}{(15.000 - 10.000)} = \frac{3.000.000}{5.000} = 600\ unit$$





Grafik 6.4 Grafik BEP A,B,C





Grafik 6.4 Grafik BEP D,E,F,G

6.5 Studi Kelayakan

Studi kelayakan bisnis yaitu terkait berbagai aspek baik dari aspek pasar dan pemasaran, SDM, teknis dan teknologi, sosial ekonomi, keuangan, hingga hukum. Aspek-aspek studi kelayakan bisnis yaitu sebagai berikut:

1. Aspek hukum ialah hal-hal yang berhubungan dengan unsur legalitas bisnis. Beberapa faktor yang dijadikan dasar dalam penilaian kelayakan, yaitu:
 - a) NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
 - b) Surat izin tempat usaha dari pemda setempat
 - c) Komoditas usaha termasuk jenis barang dagangan (komoditas) yang diperbolehkan atau dilarang undang-undang
 - d) Cara berbisnisnya melanggar hukum agama atau tidak
 - e) Teknis operasional mendapatkan izin dari instansi/ departemen/dinas terkait atau tidak.

2. Analisis aspek pasar bertujuan antara lain untuk mengetahui berapa besar luas pasar, pertumbuhan permintaan, dan market-share dari produk bersangkutan. Hal-hal yang menjadi acuan dalam menentukan bisnis dari analisis aspek pasar dan pemasaran adalah sebagai berikut:
 - a) Produk yang dihasilkan perusahaan harus marketable. Jika tidak, sebaiknya kegiatan analisis studi kelayakan dihentikan.
 - b) Kecenderungan permintaan atas produk yang akan dihasilkan harus menunjukkan adanya kenaikan. Jika menurun, sebaiknya proses studi kelayakan untuk pendirian dihentikan, kecuali jika tujuan objek studi adalah pengembangan.
 - c) Kandungan material produk tidak mengandung unsur yang dilarang negara ataupun agama. Jika ada ditinjau dari aspek hukum, tidak akan direkomendasikan dan harus dihentikan.
 - d) Aspek teknis dan kronologis sangat ditentukan oleh hasil rekomendasi aspek pasar, terutama yang berkaitan dengan pemilihan alat dan mesin.

3. Aspek teknis dan teknologi dalam Studi Kelayakan ialah aspek yang berkenaan dengan pengoperasian dan proses pembangunan proyek secara teknis setelah proyek/bisnis tersebut selesai dibangun/didirikan.

4. Aspek SDM ialah aspek analisis pengadaan sumber daya manusianya untuk menduduki dan memegang bagian dan fungsi organisasi sesuai dengan yang bisnis atau organisasi yang direncanakan.
5. Aspek sosial ekonomi ialah pemahaman secara mendalam mengenai aspek ekonomi yang dimiliki proyek. Ada beberapa sumber data penting yang akan digunakan, yaitu:
 - a) Data awal aspek pasar dan pemasaran berupa: proyeksi penjualan/permintaan, harga produk, dan anggaran (biaya) pemasaran.
 - b) Data operasi dan produksi, berupa: rencana lokasi baik sewa maupun beli, harga pokok produksi (bahan baku, TKL, bahan pembantu), dan rencana pengadaan mesin, peralatan, teknologi yang digunakan.
 - c) Data personalia, berupa: rencana biaya perekrutan, biaya pelatihan, biaya upah tetap, tunjangan-tunjangan, dan lain-lain.
 - d) Legalitas, berupa: biaya notaris, biaya perizinan prinsip (seperti perizinan dari departemen pemerintah), biaya perizinan operasional (Pemda).
6. Aspek keuangan menyangkut sumber dana yang akan dihasilkan oleh bisnis dan proyeksi atas pengembalian dengan tingkat modal dan terkait dana lain yang berhubungan. Aspek keuangan diproyeksikan dengan beberapa cara berikut:

a. ARR

Bisnis ini membutuhkan dana sebesar Rp. 100.000.000 dengan umur pengembalian 5 tahun. Tingkat bunga berlaku adalah 10%. Keuntungan bersih Café 2PM adalah:

Tahun	Laba Bersih
1	Rp. 6.000.000

2	Rp. 5.000.000
3	Rp. 3.000.000

$$ARR = (NI / I_0) \times 100\%$$

$$NI = Rp. 3.000.000 + 5.000.000 + 6.000.000 = Rp. 14.000.000$$

$$ARR = 14.000.000 / 40.000.000 \times 100\% = 35\%$$

b. Payback Period

$$\text{Depresiasi} = I_0 / UE$$

$$= \frac{Rp. 40.000.000 - 1.000.000}{3 \text{ tahun}}$$

$$= Rp. 13.000.000$$

TAHUN	LABA BERSIH	DEPRESIASI	PROCEED
1	3.000.000	13.000.000	16.000.000
2	5.000.000	13.000.000	18.000.000
3	6.000.000	13.000.000	19.000.000

$$\text{Proceed} = \text{Laba bersih} + \text{Depresiasi}$$

$$\text{Total modal} = Rp 40.000.000$$

$$\text{Proceed tahun 1} = Rp (16.000.000)$$

$$= Rp 24.000.000$$

$$\text{Proceed tahun 2} = Rp (18.000.000)$$

$$= Rp 6.000.000$$

$$\text{Proceed tahun 3} = Rp (19.000.000)$$



$$1 \text{ tahun proceed} + \frac{6.000.000}{19.000.000} \times 12 \text{ bulan}$$

$$19.000.000$$

$$1 \text{ tahun} + 0,792 \text{ bulan}$$

Keterangan: Jangka waktu pembayaran dapat dipenuhi dalam waktu kurang dari 3 tahun yaitu 1 tahun 3 bulan 7 minggu 9 hari jadi usaha ini layak.

c. NPV

Tahun	Laba Bersih	Depresiasi	Proceed	DF(10 0%)	PV Of Proceed
1	6.000.000	8.000.000	14.000.000	0,909	12.726.000
2	5.000.000	8.000.000	13.000.000	0,826	10.738.000
3	3.000.000	8.000.000	11.000.000	0,751	8.261.000
4	3.000.000	8.000.000	11.000.000	0,683	7.513.000
5	2.000.000	8.000.000	10.000.000	0,621	6.210.000
PV of Proceed					45.448.000
PV of Outlays					40.000.000
NPV					5.448.000

Keterangan: NPV>0 investasi yang dilakukan memberikan manfaat bagi perusahaan (layak)

d. Profitability indeks

$$PI = PV \text{ of Proceed} / PV \text{ of Outlays}$$

$$= 45.448.000 / 40.000.000$$

$$= 1,13$$

Keterangan: PI>1 maka layak dijalankan

BAB VII

KESIMPULAN DAN PENUTUP

7.1 Kesimpulan

Café 2PM merupakan bisnis di bidang makanan yang menjual pancake mini panggang mayo yang menyediakan pancake dengan inovasi

rasa yang berbeda pada adonan yang rasa buah dan sayuran. Kemudian, inovasi juga terdapat pada topping yang bermacam-macam sesuai dengan trend dan selera para pencinta kuliner. Bahan baku yang digunakan kami adalah bahan baku yang bersih dan berkualitas untuk menjaga kualitas dan kepuasan pelanggan. Café 2PM sangat menjaga kualitas dan kepuasan pelanggan karena dengan hal itu kami selalu dapat berkembang lebih baik.

Kami meyakini Café 2PM dapat berkembang pesat karena produk pancake yang kami hasilkan menjajikan dengan kandungan gizi dan rasa yang disukai banyak kalangan. Dengan prospek tersebut, kami akan mengutamakan kemudahan untuk pelanggan. Cafe 2PM akan membuka cabang-cabang di sekitar daerah Yogyakarta agar memudahkan para pelanggan mengakses cabang yang terdekat. Cafe 2PM juga akan membuka cabang di kota-kota besar seperti Bandung, Jakarta, Makassar, Semarang, dan Medan. Dengan pembukaan cabang-cabang tersebut, kami mengharapkan semakin banyak pelanggan dan bisnis ini semakin sukses.

Atas hasil analisis kelayakan bisnis, Cafe 2PM merupakan bisnis yang layak karena bisnis ini akan menghasilkan bayak laba dan dapat terus dikembangkan untuk kedepannya.

7.2 Saran

Saat ini Cafe 2PM mempunyai produk pancake unggulan dengan 7 rasa, sekiranya di kemudian hari kami akan berinovasi menambah varian rasa dan produk sukses lainnya. Walaupun Cafe 2PM telah banyak berinovasi namun masih banyak kekurangan dan kemungkinan persaingan bisnis baik dengan bisnis sejenis maupun yang tidak sejenis. Dengan itu, kami akan berupaya selalu memaksimalkan peluang dengan membuat inovasi yang menarik dan kreatif untuk produk kami.

DAFTAR PUSTAKA

Entrepreneurship, Ciputra. 2015, Cara Sederhana Mengelola Keuangan Bisnis,
<http://www.ciputraentrepreneurship.com/manajemen/cara-sederhana-mengelola-keuangan-bisnis>

- Gosal, Michael. 2011, Net Present Value (NPV),
<http://easylearn2010.blogspot.co.id/2011/10/net-present-value-npv.html>
- N., Sora. 2015, Pengertian Segmentasi dan Manfaatnya Terlengkap,
<http://www.pengertianku.net/2015/04/pengertian-segmentasi-pasar-dan-manfaatnya.html>
- Wikipedia. 2015, Studi Kelayakan Usaha,
https://id.wikipedia.org/wiki/Studi_kelayakan_bisnis

LAMPIRAN





Pembuatan Pancake Green Tea