

**PERENCANAAN BISNIS  
CAKE SHOP “KAASTART”  
DI KOTA BEKASI**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk memenuhi  
salah satu syarat dalam menempuh studi pada  
Program Diploma III**



**Oleh:  
Herza Khoirunnisa Almaas  
NIM: 2020411061**

**PROGRAM STUDI  
SENI PENGOLAHAN PATISERI  
POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG  
2023**

## LEMBAR PENGESAHAN

### JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

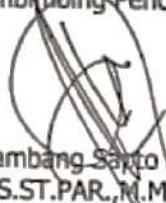
"Perencanaan Bisnis *Cake Shop* "Kaastart" di Kota Bekasi"

NAMA : Herza Khairunnisa Almaas  
NIM : 2020411061  
JURUSAN : Perhotelan  
PROGRAM STUDI : Seni Pengolahan Patiseri

Pembimbing Utama,

  
Warta Sumirat, M.Pd  
NIP. 19700611 199803 1 001

Pembimbing Pendamping,

  
Bambang Saptomo, S.ST.PAR.,M.M.PAR.  
NIP. 19630404 199403 1 001

Pengaji I,

  
Susilo Dwi Prabowo, Drs., M.PD  
NIP. 19590127 198603 1 001

Pengaji II,

  
Hery Soesanto, Drs., MM.  
NIP. 19600628 199703 1 001

Bandung, 20 Agustus 2023

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung

Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM, Par CHE.

19710316 199603 2 001

Andar Danova L. Goelton, S.Sos., M.Sc., CHE

NIP. 19710506 199803 1 001



# LEMBAR PENGESAHAN

## JUDUL TUGAS AKHIR /PROYEK AKHIR

Perencanaan Bisnis Cake Shop "Kaastart" di Kota Bekasi

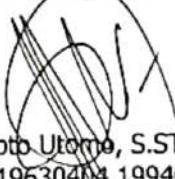
NAMA : Herza Khoirunnisa Almaas  
NIM : 2020411061  
JURUSAN : Perhotelan  
PROGRAM STUDI : Seni Pengolahan Patiseri

Pembimbing Utama,



Warta Sumirat, M.Pd  
NIP. 19700611 199803 1 001

Pembimbing Pendamping,



Bambang Sapto Utomo, S.ST,PAR.,M.M.PAR.  
NIP. 19630401 199403 1 001

Bandung, 23 Agustus 2023

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama,



Ni Gusti Made Kerti Utami., BA., MM.Par CHE.

19710316 199603 2 001

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : HERZA KHOIRUNNISA ALMAAS  
Tempat/Tanggal Lahir : BONTANG/14 FEBRUARI 2002  
NIM : 2020411061  
Program Studi : SENI PENGOLAHAN PATISERI  
Jurusan : PERHOTELAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir yang berjudul: "**PERENCANAAN BISNIS CAKE SHOP "KAASTART" DI KOTA BEKASI**" ini adalah merupakan hasil karya dan hasil penelitian saya sendiri, bukan merupakan hasil penjiplakan, pengutipan, penyusunan oleh orang atau pihak lain atau cara-cara lain yang tidak sesuai dengan ketentuan akademik yang berlaku di Politeknik Pariwisata NHI Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
2. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang atau pihak lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan sumber, nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, apabila dalam naskah Tugas Akhir ini ditemukan adanya pelanggaran atas apa yang saya nyatakan di atas, atau pelanggaran atas etika keilmuan, dan/atau ada klaim terhadap keaslian naskah ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Politeknik Pariwisata NHI Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 19 Juni 2023



HERZA KHOIRUNNISA ALMAAS

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, atas rahmat, barokah, dan ridho nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul “**PERENCANAAN BISNIS CAKE SHOP “KAASTART” DI KOTA BEKASI**” dengan tepat waktu.

Penyusunan Tugas Akhir ini merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Ujian Akhir Program Diploma III Program Studi Seni Pengolahan Patiseri di Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

Pada kesempatan ini izinkan penulis untuk mengucapkan terima kasih dan rasa hormat atas segala bantuan yang telah diberikan sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini, yaitu kepada :

1. Bapak Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc, selaku Ketua Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Dr. ER. Ummi Kalsum, MM,Par,. CHRMP. Selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
3. Bapak Pudin Saepudin, S.ST.Par, MM.Par Selaku Ketua Jurusan Perhotelan.
4. Ibu Selvi Novianti SST.PAR., M.Sc., CHE. Selaku Ketua Program Studi Seni Pengolahan Patiseri
5. Bapak Warta Sumirat, S.Pd.,M. Pd., selaku Dosen Pembimbing I, yang telah memberi arahan kepada penulis dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.
6. Bapak Bambang Sapto Utomo, MM. Par. Selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan waktu, saran dan dukungan dalam moral maupun

ilmu dalam membimbing penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir.

7. Seluruh Dosen pengajar dan Staff program studi Seni Pengolahan Patiseri Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
8. Orang Tua dan Kakak penulis atas dukungan dan doa nya.
9. Semua pihak yang telah banyak memberikan bantuan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu sehingga mengantarkan penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Selain itu penulis menyadari bahwa di dalam Tugas Akhir ini masih dapat ditemukan kekurangan, serta jauh dari kata sempurna. Baik dari penyusunan kata maupun sistematikanya. oleh karena itu, sebelumnya penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya dan mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak demi perbaikan yang bersifat membangun atas Tugas Akhir ini.

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vi</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY .....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I DESKRIPSI BISNIS .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Gambaran Umum Bisnis .....	7
1.2.1 Deskripsi Bisnis .....	7
1.2.2 Deskripsi Logo dan Nama .....	8
1.2.3 Identitas Bisnis .....	10
1.3 Visi dan Misi .....	12
1.4 Analisa <i>SWOT</i> .....	13
1.5 Spesifikasi Produk .....	19
1.6 Jenis Badan Usaha .....	20
1.7 Aspek Legalitas .....	21
<b>BAB II ASPEK PRODUK.....</b>	<b>24</b>
2.1 Daftar dan Deskripsi Produk .....	24
2.2 Analisis Keunggulan Produk .....	25
2.3 Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi .....	26
2.4 Penyajian dan Kemasan Produk .....	28
2.5 Mekanisme Quality Check .....	32
<b>BAB III RENCANA PEMASARAN .....</b>	<b>33</b>
3.1 Riset Pasar (Segmentasi Pasar, Target Pasar, <i>Positioning</i> ) .....	33
3.2 Validasi Pasar ( <i>Market Fit</i> ) .....	37
3.3 Kompetitor .....	40
3.4 Program Pemasaran .....	42
3.5 Media Pemasaran .....	43
3.6 Proyeksi Penjualan .....	45
<b>BAB IV ASPEK SDM DAN OPERASIONAL .....</b>	<b>48</b>
4.1 Identitas <i>Owner</i> .....	48

4.2 Struktur Organisasi .....	49
4.3 <i>Job Analysis &amp; Job Description</i> .....	50
4.4 <i>Manning Budget</i> .....	51
4.5 <i>Service Scape (Layout/Flow)</i> .....	52
<b>BAB V ASPEK KEUANGAN .....</b>	<b>56</b>
5.1 Metode Pencatatan Akuntansi .....	56
5.2 <i>Capital Expenditure</i> .....	57
5.3 <i>Working Capital</i> .....	64
5.4 <i>Time Value of Money</i> .....	65
5.5 Pendanaan Investasi .....	67
5.6 Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan .....	68
5.7 Identifikasi <i>Cash Inflow &amp; Outflow</i> .....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>75</b>

## DAFTAR GAMBAR

<b>1. 1 LOGO KAASTART .....</b>	<b>9</b>
<b>1. 2 DENAH TOKO OFFLINE KAASTART .....</b>	<b>11</b>
<b>1. 3 PETA LOKASI DI JALAN PEJUANG .....</b>	<b>12</b>
<b>1. 4 BUSINESS MODEL CANVAS KAASTART .....</b>	<b>19</b>
<b>3. 1 DATA SURVEI SOSIAL MEDIA PALING EFEKTIF UNTUK BERBISNIS .....</b>	<b>36</b>
<b>4. 1 STRUKTUR ORGANISASI KAASTART .....</b>	<b>49</b>
<b>4. 2 FLOOR PLAN TOKO OFFLINE KAASTART .....</b>	<b>53</b>
<b>4. 3 DESAIN DINE IN AREA .....</b>	<b>53</b>
<b>4. 4 DESAIN DAPUR .....</b>	<b>54</b>
<b>4. 5 DESAIN DISPLAY AREA .....</b>	<b>54</b>

## DAFTAR TABEL

<b>1. 1 DAFTAR CAKE SHOP YANG TERDAPAT DI KOTA HARAPAN INDAH, BEKASI.....</b>	<b>2</b>
<b>1. 2 HASIL SURVEI PASAR KAASTART .....</b>	<b>3</b>
<b>1. 3 PERBANDINGAN ANTARA KAASTART DENGAN KOMPETITOR .....</b>	<b>14</b>
<b>1. 4 ANALISIS SWOT KAASTART .....</b>	<b>17</b>
<b>1. 5 DAFTAR MENU KAASTART .....</b>	<b>20</b>
<b>2. 1 DESKRIPSI PRODUK.....</b>	<b>24</b>
<b>2. 2 TARGET PENJUALAN PRODUK.....</b>	<b>27</b>
<b>2. 3 PEMBAGIAN WAKTU KERJA KARYAWAN .....</b>	<b>27</b>
<b>2. 4 CONTOH DESAIN KEMASAN PRODUK KAASTART .....</b>	<b>29</b>
<b>3. 1 VALIDASI <i>MARKEt FIT</i> KAASTART N=34 .....</b>	<b>37</b>
<b>3. 2 DAFTAR CAKE SHOP DI KOTA HARAPAN INDAH .....</b>	<b>40</b>
<b>3. 3 HARGA JUAL SATUAN PRODUK KAASTART .....</b>	<b>46</b>
<b>3. 4 PROYEKSI PENJUALAN KAASTART PERHARI .....</b>	<b>46</b>
<b>4. 1 WAKTU KERJA DAN <i>JOB DESCRIPTION</i>.....</b>	<b>50</b>
<b>4. 2 <i>MANNING BUDGET</i> KAASTART .....</b>	<b>52</b>
<b>4. 3 RINCIAN LUAS BANGUNAN TOKO <i>OFFLINE</i> KAASTART .....</b>	<b>52</b>
<b>5. 1 <i>EQUPMENT TANGIBLE INVESTMENT</i> .....</b>	<b>58</b>
<b>5. 2 <i>INTERIOR TANGIBLE INVESTMENT</i> .....</b>	<b>60</b>
<b>5. 3 TARIF PENYUSUTAN <i>EQUIPMENT TANGIBLE INVESTMENT</i> .....</b>	<b>61</b>
<b>5. 4 TARIF PENYUSUTAN <i>INTERIOR TANGIBLE INVESTMENT</i> .....</b>	<b>63</b>
<b>5. 5 INTANGIBLE INVESTMENT .....</b>	<b>64</b>
<b>5. 6 <i>WORKING CAPITAL</i> .....</b>	<b>65</b>
<b>5. 7 <i>PRESENT VALUE</i> .....</b>	<b>65</b>
<b>5. 8 <i>FUTURE VALUE</i> .....</b>	<b>67</b>
<b>5. 9 <i>FOOD COST</i> KAASTART .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>5. 10 <i>VARIABLE COST</i> KAASTART .....</b>	<b>68</b>

<b>5. 11 <i>FIXED COST KAASTART</i></b> .....	<b>69</b>
<b>5. 12 <i>MIXED COST KAASTART</i></b> .....	<b>69</b>
<b>5. 13 <i>PAYBACK PERIOD KAASTART</i></b> .....	<b>70</b>
<b>5. 14 <i>OPERATING BUDGET KAASTART</i></b> .....	<b>71</b>
<b>5. 15 <i>CASH FLOW PROJECTION KAASTART</i></b> .....	<b>72</b>

## **EXECUTIVE SUMMARY**

Rencana pendirian usaha *cake shop* Kaastart adalah perencanaan usaha toko kue yang akan didirikan di Kota Harapan Indah, Bekasi. Kaastart mempunyai ciri khas tersendiri yaitu semua produknya berbasis keju. Keju sendiri merupakan makanan yang dihasilkan dengan memisahkan zat-zat padat yang ada dalam susu melalui proses koagulasi. Di masa kini banyak sekali peminat dari produk-produk yang berbasis keju dari makanan sampai minuman.

Melihat potensi market yang cukup tinggi, bisnis *cake shop* Kaastart berpotensi menjadi bisnis yang unggul di bidangnya. Kaastart akan selalu memberikan produk dan pelayanan yang terbaik dan berkualitas tinggi. Kaastart juga akan menyediakan produk dengan harga yang masih terjangkau bagi target pasar dari Kaastart sendiri.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. (2014). *EBOOK: Investments-Global edition.* Mc Graw Hill.
- Djelantik, D. H. (1999). Dasar-Dasar Akuntansi. PT. Rineka Cipta.
- Drucker, P. F. (2008). *The Essential Drucker: The Best of Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management.* Harperbusiness.
- Edward, E. S., & Marcella, G. (2011). *The Professional Server: A Training Manual.* Pearson Education.
- Febrianna, A. (2022. 3 Maret). Mengenal Analisis SWOT Bagi Bisnis. Diakses pada 16 Maret 2023, dari <https://dailysocial.id/post/apa-itu-analisis-swot>
- Ilmia, N. (2022, 29 Juni). Apa Itu Product Market Fit? Pengertian dan Manfaatnya. Diakses pada 13 April 2023, dari <https://vocasia.id/blog/product-market-fit>
- Indriasari. (2008). Manajemen Sumber Daya Manusia. PT Raja Grafindo Persada.
- Irgandi, D. H. (2022, 25 Juli). Alasan Utama Pentingnya Keunggulan Produk Dalam Bisnis. Diakses pada 30 Maret 2023, dari <https://sasanadigilab.com/pentingnya-keunggulan-produk/>
- Jacobs, F. R., Berry, W. L., Whybark, D. C., & Vollmann, T. E. (2011). *Manufacturing planning and control for supply chain management: APICS/CPIM Certification Edition.* McGraw-Hill Education.
- Kimmel, P. D., Weygandt, J. J., & Kieso, D. E. (2020). *Financial accounting: tools for business decision-making.* John Wiley & Sons.
- Kotler, P., & Keller, K.L. (2010). Manajemen Pemasaran. PT. Indeks.
- Latham, G. P. (2009). *Work Motivation: History, Theory, Research, and Practice.* SAGE Publications.
- Mahmuda, A. (2022, 30 Juni). Deretan Media Sosial Paling Efektif Untuk Berbisnis. Diakses pada 12 April 2023, dari <https://dataindonesia.id/internet/detail/deretan-media-sosial-paling-efektif-untuk-berbisnis-apa-saja>
- Nanda (2021, 15 Juli). 10 Pengertian Segmentasi Menurut Para Ahli Lengkap. Diakses pada 11 April 2023, dari <https://komerce.id/blog/segmentasi-pasar-adalah/>

- Needles, B. E., Powers, M., & Crosson, S. V. (2013). *Principles of accounting*. Cengage Learning.
- Putri, V. K. M. (2021, 21 Desember). Riset Pemasaran: Pengertian dan Jenisnya. Diakses pada 20 Maret 2023, dari <https://www.kompas.com/skola/read/2021/12/21/120000269/riset-pemasaran--pengertian-dan-jenisnya>
- Rahayu, L. R. S. (2022, 21 November). Pengertian dan Jenis-Jenis Perusahaan Berdasarkan Bentuk Badan Usaha. Diakses pada 20 Maret 2023, dari <https://money.kompas.com/read/2022/02/09/143852226/pengertian-dan-jenis-jenis-perusahaan-berdasarkan-bentuk-badan-usaha?page=all>
- Richard, A. B., & Stewart, C. M. (2016). *Principles of Corporate Finance*. 7th-Brealey Meyers.
- Ridwan (2016, 3 Januari). Penyajian dan Kemasan Dalam Pengolahan Makanan. Diakses pada 5 April 2023, dari <http://coretan-berkelas.blogspot.com/2016/01/penyajian-dan-kemasan-dalam-pengolahan.html>
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2017). *Organizational Behavior*. Pearson.
- Sang, D. S. (2015, 2 Juli). Pengertian Logo Menurut Para Ahli. Diakses pada 10 Februari 2023, dari <https://www.sangdes.com/2015/02/tinjauan-umum-tentang-logo.html?m=1>
- Santoso, J. T. (2021, 29 Oktober). Pemula Wajib Tahu Apa Itu Target Pemasaran. Diakses pada 12 April 2023, dari <https://stekom.ac.id/artikel/pemula-wajib-tahu-apa-itu-target-pemasaran>
- Saputri, Y. D. (2022, 15 Juli). Pengertian Merek Menurut Para Ahli. Diakses pada 20 Februari 2023, dari <https://www.idntimes.com/business/economy/yunisda-dwi-saputri/pengertian-merek-menurut-para-ahli>
- Siadari, C. (2018. 15 Maret) Pengertian Analisis SWOT Menurut Para Ahli. Diakses pada 16 Maret 2023, dari <https://www.kumpulanpengertian.com/2018/03/pengertian-analisis-swot-menurut-para.html>

Stanton, W. J. (2008) *Fundamentals of Marketing* (Filisi ke-14). McGraw-Hill Education.

Stanton, W. J., Etzel, J. F., dan Walker, B. J. (1981). *Fundamentals of Marketing*. McGraw-Hill Education.