

**PERENCANAAN USAHA KEDAI MOCKTAIL
DI JALAN SULTAN AGUNG KOTA BANDUNG**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat

Dalam menempuh studi pada

Program Diploma III



Oleh :

JARJI ZAIDAN

NIM : 2020407081

JURUSAN HOSPITALITI

PROGRAM STUDI TATA HIDANG

POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG

2023

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

PERENCANAAN USAHA KEDAI MOCKTAIL DI JALAN SULTAN AGUNG KOTA BANDUNG

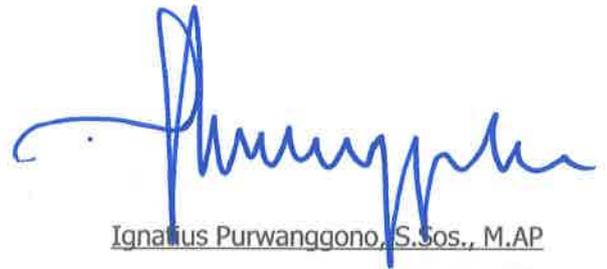
NAMA : JARJI Z Aidan
NIM : 2020407081
JURUSAN : HOSPITALITI
PROGRAM STUDI : TATA HIDANG

Pembimbing Utama,



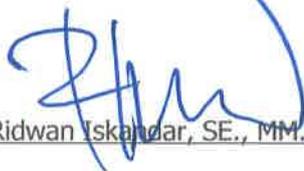
Budi Wibowo, S.E., M.M.Par.,CHE
NIP. 197809082011011008

Pembimbing Pendamping,



Ignatius Purwanggono, S.Sos., M.AP

Penguji I,



Ridwan Iskandar, SE., MM.

Penguji II,



Dodi Affandi, SS., MM.Par.
NIP. 197810152005021001

Bandung, Agustus 2023

Mengetahui,

Wakil Kepala Bidang. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama

Ni Gusti Made Kerti Utami., BA., MM.Par CHE.
NIP. 197103161996032001

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung



Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc., CHI
NIP. 197105061998031001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Jarji Zaidan
Tempat/Tanggal Lahir : Bandung, 25 April 2023
NIM : 2020407081
Program Studi : Tata Hidang
Jurusan : Hospitaliti

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul:
“PERENCANAAN USAHA KEDAI MOCKTAIL DI JALAN SULTAN AGUNG KOTA BANDUNG”
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/Proyek 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/Proyek 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, 31 Agustus 2023



Jarji Zaidan

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat diberi kelancaran dalam menyusun Tugas Akhir yang diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh studi pada Program Diploma III Jurusan Hospitaliti Program Studi Tata Hidang di Politeknik Pariwisata NHI Bandung dengan judul “*PERENCANAAN USAHA KEDAI MOCKTAIL DI JALAN SULTAN AGUNG KOTA BANDUNG*”.

Dalam proses penyusunan usulan penelitian ini, penulis sangat menyadari bahwa tanpa bimbingan, arahan, kritik, dan saran yang membangun dari berbagai pihak, sangat sulit bagi penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan lancar. Oleh karena itu izinkan penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Andar Danova L. Goeltom, S.Sos.,M.Sc., selaku Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Dr. ER. Ummi Kalsum, MM. Par., CHM., CHRMP. selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
3. Bapak Pudin Saepudin, S.ST.Par., M.P.Par., CHE. selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Hanna Daniati, S.I.Kom., MM. Par., CHE. selaku Ketua Program Studi Tata Hidang Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
5. Bapak Budi Wibowo, SE., MM.Par CHE selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah memberi arahan, kritik, dan saran dalam penyusunan Tugas Akhir.

6. Bapak Ignatius Purwanggono, S.Sos., M.AP selaku Dosen Pendamping yang telah memberikan waktu dan dukungan dalam proses penyusunan Tugas Akhir.
7. Seluruh Dosen, Staff Administrasi, dan tenaga pengajar Politeknik Pariwisata NHI Bandung khususnya program studi Tata Hidang.
8. Orangtua, Keluarga, dan Orang-orang terdekat yang selalu memberikan dukungan secara materi, non materi, maupun secara moral.
9. Seluruh rekan mahasiswa Tata Hidang 6B angkatan 2020 yang selalu memberikan dukungan serta semangat selama penyusunan usulan penelitian.
10. Pihak-pihak lain yang tidak bisa penulis sebut satu persatu yang juga memberikan dukungan serta solusi sehingga usulan penelitian ini selesai.

Penulis menyadari Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna dan masih membutuhkan evaluasi, sehingga penulis mengharap kritik dan saran yang membangun agar Tugas Akhir ini semakin berkembang lebih baik lagi.

Bandung, 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. GAMBARAN UMUM BISNIS	5
1. DESKRIPSI BISNIS	5
2. DESKRIPSI LOGO & NAMA	6
3. IDENTITAS BISNIS	7
4. VISI DAN MISI	9
5. ANALISIS SWOT	10
6. SPESIFIKASI PRODUK	11
7. JENIS BADAN USAHA	12
8. ASPEK LEGALITAS	13
BAB II ASPEK PRODUK	15
A. DAFTAR & DESKRIPSI PRODUK	15
B. ANALISIS KEUNGGULAN PRODUK	19
C. PENENTUAN KAPASITAS & RENCANA PRODUKSI	21

D. PENYAJIAN & KEMASAN PRODUK	26
E. MEKANISME QUALITY CHECK.....	30
BAB III RENCANA PEMASARAN	32
A. RISET PASAR (SEGMENTASI, TARGET PASAR, POSITIONING)	32
1. SEGMENT PASAR	32
2. TARGET PASAR.....	35
3. POSITIONING.....	35
B. VALIDASI PRODUK	36
C. KOMPETITOR	40
D. PROGRAM PEMASARAN	42
E. MEDIA PEMASARAN.....	44
F. PROYEKSI PENJUALAN	45
BAB IV ASPEK SDM DAN OPERASIONAL.....	48
A. IDENTITAS <i>OWNER</i>	48
B. STRUKTUR ORGANISASI.....	48
C. <i>JOB ANALYSIS & JOB DESCRIPTION</i>	49
D. ANGGARAN TENAGA KERJA	51
E. SERVICE SCAPE (LAYOUT/FLOW).....	52
F. ACTION PLAN & REPORT	53
BAB V ASPEK KEUANGAN.....	75

A. METODE PENCATATAN KEUANGAN.....	75
B. <i>CAPITAL EXPENDITURE (IDENTIFIKASI INITIAL INVESMENT)</i>	
76	
C. <i>WORKING CAPITAL (MODAL KERJA)</i>	79
D. PENDANAAN / PEMBIAYAAN INVESTASI.....	79
E. PENENTUAN TITIK IMPAS DAN LABA YANG DITAWARKAN	82
F. IDENTIFIKASI CASH INFLOW DAN OUTFLOW.....	90
1. OPERATING BUDGET.....	90
2. <i>CASH FLOW PROJECTION</i>	91
DAFTAR PUSTAKA	72
DAFTAR LAMPIRAN.....	75
LAMPIRAN 1.....	75
LAMPIRAN 2.....	76
LAMPIRAN 3.....	80

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. JUMLAH USAHA & EKONOMI KREATIF DI KOTA BANDUNG...	2
2.DAFTAR SEKOLAH DAN UNIVERSITAS DI SEKITAR JALAN SULTAN AGUNG KOTA BANDUNG.....	4
3.DAFTAR & DESKRIPSI PRODUK MENU MOCKTAIL.....	16
4.DAFTAR & DESKRIPSI PRODUK MENU MAKANAN RINGAN..	17
5.SEATING CAPACITY KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	21
6.STANDARD RECIPE & SELLING PRICE MENU MOCKTAIL.....	22
7.STANDARD RECIPE & SELLING PRICE MENU MAKANAN RINGAN.....	24
8.PENYAJIAN & PENGEMASAN PRODUK MOCKTAIL.....	27
9.PENYAJIAN & PENGEMASAN PRODUK MAKANAN RINGAN.....	28
10.KUESIONER VALIDASI PRODUK KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	37
11.PESAING LANGSUNG KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	40
12.PESAING TIDAK LANGSUNG KEDAI MOCKTAIL SULTAN..	40
13.RENCANA PROMOSI KEDAI MOCKTAIL SULTAN TAHUN 2024.....	42
14.PROYEKSI PENJUALAN KEDAI MOCKTAIL SULTAN TAHUN 2024.....	46
15.ANGGARAN KARYAWAN KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	52
16.ACTION PLAN KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	54
17.TANGIBLE INVESMENT KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	77

18.INTANGIBLE INVESTMENT KEDAI MOCKTAIL SULTAN...	78
19.WORKING CAPITAL KEDAI MOCKTAIL SULTAN TAHUN	
2024.....	79
20.INVESTMENT STRUCTURE.....	82
21.VARIABLE COST KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	83
22.FIXED COST.....	85
23.MIXED COST.....	85
24.BREAK EVEN POINT.....	87
25.PROJECT INCOME STATEMENT.....	91
26.CASH FLOW KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	93

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.GAMBAR LOGO "KEDAI MOCKTAIL SULTAN".....	6
2.LOKASI USAHA KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	8
3.DENAH LOKASI KEDAI MOCKTAIL SULTAN	9
4.DESAIN MENU PERENCANAAN USAHA "KEDAI MOCKTAIL SULTAN"	18
5. BEBERAPA CONTOH PROMOSI MENU KEDAI MOCKTAIL SULTAN DI INSTAGRAM DAN TIKTOK.....	45
6.GRAFIK PROYEKSI PENJUALAN KEDAI MOCKTAIL SULTAN TAHUN 2024	47
7.STRUKTUR ORGANISASI KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	49
8.DENAH LAYOUT KEDAI MOCKTAIL SULTAN.....	53

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1.BIODATA.....	75
2.STANDARD RECIPE MENU MOCKTAIL & MAKANAN RINGAN	76
3.TURNITIN.....	80

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri makanan & minuman menjadi salah satu sektor wisata yang berkontribusi sangat besar bagi pertumbuhan ekonomi nasional. Pergerakannya terus mengalami peningkatan yang konsisten, mulai dari daya tarik produktivitas, daya tarik investor, hingga perluasan lapangan pekerjaan. Kota Bandung yang mana merupakan ibukota dari provinsi Jawa Barat atau biasa di kenal dengan sebutan *Paris Van Java* mempunyai daya tarik wisata yang cukup beragam, mulai dari pusat perbelanjaan, wisata alam, hingga wisata makanan & minuman. Selain terkenal dengan wisata kuliner nya yang beragam, Kota Bandung juga di kenal dengan sebagai pelopor produk fesyen di Indonesia yang terkenal dengan kekhususan merek dan keragaman bahan bakunya yang unik. Pertumbuhan sektor fesyen di Kota Bandung bermula sejak banyak bermunculannya *distro* pada awal tahun 2000-an yang menjual berbagai macam produk pakaian sehingga banyak wisatawan yang tertarik. Keterkaitan kegiatan belanja pakaian dan industri makanan & minuman sangat sulit di pisahkan. Jumlah usaha ekonomi kreatif yang ada di kota Bandung, usaha makanan & minuman dan usaha fesyen keduanya menduduki peringkat teratas yang dapat di lihat pada tabel berikut.

TABEL 1
JUMLAH USAHA EKONOMI KREATIF DI KOTA BANDUNG

Jenis Usaha Ekonomi Kreatif	Jumlah
Makanan & Minuman	88524 Usaha
Fesyen	23550 Usaha
Penerbitan	2706 Usaha
Aplikasi & Game	652 Usaha
Fotografi	536 Usaha

(Sumber : kemenparekraf.go.id, 2020)

Jalan Sultan Agung merupakan salah satu pusat industri fesyen yang terkenal di Kota Bandung dengan toko kaos distro nya yang digemari oleh anak muda hingga orang dewasa dan berikut adalah tabel dari daftar nama toko distro beserta jumlah pengunjung perbulannya yang ada di Jalan Sultan Agung.

Tidak hanya berjejer toko kaos distro, di Jalan Sultan Agung juga terdapat berbagai *coffeeshop* dan kuliner kaki lima. Hal tersebut membuat sepanjang Jalan Sultan Agung dipadati oleh berbagai kalangan mulai dari anak muda yang sekedar duduk santai sehabis belanja hingga jalan utamanya yang ramai dilewati oleh kendaraan roda dua hingga roda empat yang terkadang membuat Jalan Sultan Agung mengalami arus lalu lintas yang cukup padat.

Selain merupakan pusat perbelanjaan, di sekitar Jalan Sultan Agung juga terdapat beberapa sekolah dan universitas sehingga cukup banyaknya siswa dan mahasiswa yang berlalu lalang melewati Jalan Sultan Agung. Berikut merupakan tabel yang berisi daftar sekolah dan universitas beserta jumlah siswa dan mahasiswanya.

TABEL 2
DAFTAR SEKOLAH DAN UNIVERSITAS DI SEKITAR JALAN
SULTAN AGUNG KOTA BANDUNG

Nama Sekolah/Universitas	Jumlah Siswa/Mahasiswa	Alamat
Sekolah Menengah Pertama & Atas Santo Aloysius 1	468 Siswa	Jl. Sultan Agung No. 4 Kec. Bandung Wetan, Kota Bandung.
Sekolah Dasar Kristen BPK Penabur Banda	111 Siswa	Jl. Banda No. 19 , Tamansari Kota Bandung
Institut Teknologi Bandung	23.848 Mahasiswa	Jl. Ganesa No. 10 Kecamatan Coblong, Kota Bandung.
Universitas Komputer Indonesia	14.152 Mahasiwa	Jl. Dipatiukur No. 112- 116, Kecamatan

		Coblong, Kota Bandung.
Sekolah Dasar Santo Aloysius	181 Siswa	Jl. Trunojoyo No. 3 , Tamansari Kota Bandung

(Sumber : kemendikbud.go.id, 2021)

Berdasarkan data yang tercantum pada tabel 2 penulis melihat sebuah potensi untuk melakukan pembuatan usaha sebuah kedai yang menjual mocktail di Jalan Sultan Agung. Mocktail pada dasarnya adalah sebuah minuman campuran yang menggunakan bahan dasar minuman non alkohol.

Menurut Ekawatiningsih (Ekawatiningsih, 2008, pp. 424-425) minuman non alkohol merupakan sebuah minuman yang tidak mengandung alkohol yang berdasarkan fungsinya dibagi menjadi 3 jenis yaitu *refreshing* (menyegarkan), *stimulating* (merangsang), dan *nourishing* (bergizi). Dari uraian di atas penulis terinspirasi untuk membuat sebuah kedai yang menjual berbagai macam mocktail yang mana penempatan lokasinya berada di Jalan Sultan Agung Bandung.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kedai merupakan sebuah bangunan tempat berjualan baik itu makanan, minuman, dan sebagainya. Kedai juga dapat didefinisikan sebagai sebuah tempat yang didalamnya terdapat proses jual beli dengan jenis barang yang khusus. Maka dapat diartikan bahwa kedai mocktail adalah sebuah tempat yang khusus menjual berbagai macam mocktail. Pada dasarnya mocktail cukup banyak dan mudah didapatkan seperti di sebuah warung kopi, coffeeshop, dan restoran. Karena sebuah mocktail merupakan

minuman non alkohol, maka berbagai kalangan orang dapat menikmati dan membeli sebuah mocktail sehingga target pasar untuk penjualan sebuah mocktail cukup luas. Hal ini juga yang merupakan salah satu faktor penulis untuk membuat sebuah perencanaan sebuah kedai mocktail yang mana memiliki peluang yang cukup menjanjikan.

Dari beberapa tabel dan uraian yang telah diuraikan sebelumnya penulis berencana untuk membuat sebuah perencanaan usaha kedai mocktail di Jalan Sultan Agung Kota Bandung yang diberi nama “Kedai Mocktail Sultan” yang mana kedai ini menjual berbagai macam jenis mocktail dengan tema yang berbeda-beda. Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan sebelumnya maka penulis akan membuat perencanaan bisnis yang berjudul *Perencanaan Usaha Kedai Mocktail Di Jalan Sultan Agung*.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Bisnis merupakan sejumlah usaha yang meliputi pertanian, produksi, distribusi, komunikasi, konstruksi, transportasi, yang bergerak untuk memasarkan barang atau jasanya kepada konsumen yang mana kegiatan tersebut bertujuan untuk memperoleh suatu laba atau keuntungan (Wisnu, 2022).

Dari uraian sebelumnya, maka deskripsi bisnis merupakan sebuah deskripsi atau penjelasan dari sebuah bisnis.

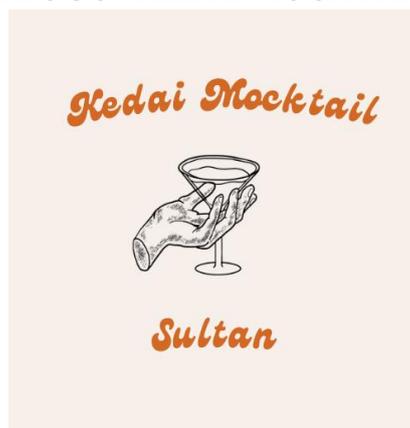
Kali ini penulis akan mendeskripsikan bisnis atau usaha yang akan direncanakan sesuai judul dari tugas akhir ini yaitu “*Perencanaan Usaha Kedai Mocktail Di Jalan Sultan Agung Kota Bandung*”. Kedai ini bernama “Kedai Mocktail Sultan” yang mana kedai mocktail ini menyediakan berbagai variasi jenis mocktail bertema nusantara yang

memiliki dasar fungsi dan rasa yang berbeda-beda seperti *nourishing*, *stimulating*, dan *refreshing*. “Kedai Mocktail Sultan” ini berencana akan berlokasi di Jalan Sultan Agung Kota Bandung yang mana lokasi tersebut merupakan daerah yang berpotensi untuk pembuatan sebuah bisnis khususnya di bidang makanan & minuman karena merupakan salah satu pusat perbelanjaan yang ada di Kota Bandung dan juga disekitarnya terdapat berbagai sekolah dan universitas.

2. Deskripsi Logo & Nama

Menurut Surianto Rustan dalam bukunya yang berjudul *Mendesain Logo*, awalnya logo berfungsi sebagai pembeda antar produk, namun pada tahun 1940-an fungsi logo mulai berkembang menjadi identitas citra dari sebuah perusahaan (Rustan, 2009). Dari pengertian di atas penulis berinisiatif membuat sebuah logo dari “Kedai Mocktail Sultan” sebagai berikut.

GAMBAR 1
GAMBAR LOGO “KEDAI MOCKTAIL SULTAN”



(Sumber : *Olahan Penulis, 2023*)

Gambar sebelumnya merupakan logo dari “Kedai Mocktail Sultan”, Dapat dilihat pada Gambar 1, terdapat 2 warna yang dominan pada logo tersebut yaitu warna krem atau warna kuning pastel dan oranye. Warna krem atau kuning pastel ini penulis gunakan dan dijadikan sebagai warna latar karena bermakna kehangatan dan kenyamanan, merepresentasikan seorang tamu yang datang ke “Kedai Mocktail Sultan” akan merasakan kehangatan dan kenyamanan. Selanjutnya yaitu warna oranye berarti cerah dan berenerjik kemudian sebuah *Cocktail Glass* yang merupakan sebuah gelas yang biasa dipakai untuk membuat sebuah cocktail (minuman campuran beralkohol) maupun mocktail (minuman campuran tanpa alkohol) sehingga merepresentasikan bahwa “Kedai Mocktail Sultan” menyediakan produk mocktail. Alasan penulis memilih nama “Kedai Mocktail Sultan” yaitu karena ada beberapa faktor yang mana kata “Kedai” diambil dari penyesuaian jenis tempat usaha yang akan dibuat yang mana perencanaan usaha ini adalah perencanaan pembuatan sebuah kedai, kata “Mocktail” merupakan disesuaikan dengan produk yang akan dijual, dan kata “Sultan” disesuaikan dengan lokasi perencanaan usaha ini yang mana lokasinya berada di Jalan Sultan Agung Kota Bandung.

3. Identitas Bisnis

Lokasi usaha merupakan salah satu contoh dari identitas suatu bisnis. Penulis memilih Jalan Sultan Agung karena seperti yang telah diuraikan pada latar belakang, Jalan Sultan Agung memiliki potensi

yang cukup tinggi untuk pembuatan sebuah bisnis dikarenakan banyaknya toko distro disepanjang Jalan Sultan Agung sehingga Jalan Sultan Agung menjadi salah satu pusat perbelanjaan yang ada di Kota Bandung, selain itu disekitar Jalan Sultan Agung juga terdapat beberapa sekolah dan universitas dan berikut adalah gambaran rinci mengenai lokasi usaha yang telah ditentukan oleh penulis dalam pembuatan “Kedai Mocktail Sultan”

GAMBAR 2 LOKASI USAHA KEDAI MOCKTAIL SULTAN



(Sumber : Google Maps, 2023)

GAMBAR 3 DENAH LOKASI USAHA KEDAI MOCKTAIL SULTAN



(Sumber : Google Maps, 2023)

Alamat : Jl. Sultan Agung No. 9 Kelurahan Citarum, Kecamatan Bandung Wetan, Kota Bandung, Jawa Barat 40115.

4. Visi dan Misi

a. Visi

Menurut (Whittaker) visi dalam sebuah usaha merupakan gambaran masa depan yang akan diwujudkan dan di tentukan pada waktu yang telah ditentukan.

Maka dari itu Visi dari “Kedai Mocktail Sultan” ini yaitu menjadi kedai dengan kualitas produk dan pelayanan nya yang baik dengan produk utama yaitu *mocktails* nusantara yang terkenal di Kota Bandung khususnya di Jalan Sultan Agung Kota Bandung.

b. Misi

Untuk tercapainya sebuah visi maka diperlukan faktor dan nilai pendukung agar visi yang telah direncanakan mencapai kesuksesan. Berikut adalah misi dari “Kedai Mocktail Sultan”.

- Menyediakan produk mocktail bertema nusantara dengan bahan dasar yang berkualitas.
- Pelayanan yang selalu mengutamakan konsumen.
- Harga jual disesuaikan dengan target pasar utama yaitu para pengunjung pusat perbelanjaan Jalan Sultan Agung Kota Bandung dan juga para siswa atau mahasiswa yang berada di sekitar Jalan Sultan Agung.

- Tempat yang disediakan dibuat nyaman mungkin agar konsumen betah dan tertarik mengunjungi “Kedai Mocktail Sultan” ini.

5. Analisis SWOT

Analisis SWOT dapat menjadi alat yang berguna bagi persaingan bisnis maupun persaingan kerja secara personal. Analisis SWOT juga dapat digunakan bagi para pengelola bisnis untuk menentukan suatu keputusan. Dengan menggunakan analisis SWOT, suatu organisasi, perusahaan, ataupun individu dapat mengetahui tentang penilaian internal dan eksternalnya masing-masing yaitu *Strengths* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman). Berikut adalah hasil analisis SWOT yang telah penulis lakukan terhadap perencanaan usaha “Kedai Mocktail Sultan” sebagai berikut.

a. *Strengths*

- Menyediakan kedai yang menyediakan berbagai varian mocktail dengan tema nusantara.
- Lokasi usaha dekat dengan pusat perbelanjaan.
- Harga produk yang terjangkau disesuaikan dengan kantong mahasiswa dan pelajar karena merupakan target pasar utama.

b. *Weakness*

- Lahan parkir yang terbatas.
- Kapasitas pengunjung untuk *dine in* terbatas.

- Suasana yang ramai karena berada di pusat perbelanjaan dan dipinggir jalan raya sehingga cukup berisik.

c. Opportunities

- Lokasi usaha berada di pusat perbelanjaan dan dekat dengan beberapa sekolah dan universitas sehingga ramai pengunjung.
- Belum adanya usaha bisnis yang menjual mocktail disekitar lokasi usaha.

d. Threats

- Cukup banyaknya pelaku bisnis di industri makanan & minuman yang merupakan kompetitor bisnis
- Di sekitar lokasi usaha terdapat beberapa usaha yang menjual produk yang mirip.

6. Spesifikasi Produk

Spesifikasi produk merupakan sebuah media yang berfungsi dalam menghubungkan komunikasi antara penjual dan pembeli. Spesifikasi produk atau jasa juga merupakan faktor yang menentukan tingkat kepuasan target pasar yang dituju (Rahim, 2022). Dari uraian di atas penulis ingin membuat sebuah penjelasan mengenai spesifikasi produk dari perencanaan usaha yang ingin dibuat yaitu “Kedai Mocktail Sultan”.

“Kedai Mocktail Sultan” merupakan sebuah kedai yang menyediakan berbagai varian produk mocktail bertema nusantara yang berada di pusat perbelanjaan Jalan Sultan Agung Bandung. Produk

mocktail yang disajikan mempunyai bahan dasar yang berbeda-beda seperti kopi, susu, sirup dan juga dengan nama menu bertema nusantara seperti “Kolak Pisang Mocktail”, “Rujaj Mocktail”. “Kedai Mocktail Sultan” selain menyediakan produk mocktail juga menyediakan beberapa makanan ringan yang juga bertema nusantara seperti cireng isi dan pisang goreng.

7. Jenis Badan Usaha

Menurut (Moechtar, 2019) bentuk-bentuk badan usaha di Indonesia cukup beragam jenis nya. Mayoritas dari bentuk usaha tersebut merupakan produk peninggalan penjajahan belanda yang sampai saat ini istilahnya masih dipakai diantara lain adalah *Firma* (Fa), *Commanditiare Vennootchap* (CV), dan Perseroan Terbatas (PT) yang pada awalnya berasal dari kata *Naamloze Vennootchap* (NV).

Persekutuan Komanditer atau biasa disebut CV jenis badan usaha yang dimiliki oleh dua orang atau lebih dengan tingkat keterlibatan yang berbeda yaitu pemilik pasif dan pemilik aktif (Rachmansyah, 2016). Pemilik pasif contohnya adalah seorang pemili yang hanya memberikan modal untuk berkembangnya usaha tersebut sedangkan pemilik aktif merupakan seorang manager yang mengatur operasional usaha tersebut. Selain itu jenis badan usaha CV atau Persekutuan Komanditer ini memiliki kelebihan dibandingkan jenis badan usaha lainnya yaitu sebagai berikut.

- Dapat memperoleh modal yang cukup besar dari pemilik pasif.
- Kesempatan perkembangan usaha yang cukup besar karena dijalankan oleh pemilik aktif yang hanya fokus pada kegiatan operasional.
- Struktural yang tidak terlalu rumit karena hanya terdiri dari pemilik aktif dan pemilik pasif.

Dari uraian di atas, penulis berinisiatif untuk memilih jenis badan usaha yang akan di gunakan oleh “Kedai Mocktail Sultan” adalah CV atau Persekutuan Komanditer.

8. Aspek Legalitas

Suatu perencanaan sebuah bisnis tentunya perlu mencamtukan aspek-aspek legalitas dalam bisnis tersebut. Dalam perencanaan bisnis yang akan penulis buat, karena bisnis yang akan dibuat ini adalah perseorangan maka penulis harus memperhatikan aspek Undang-undang yang dibutuhkan di dalam bisnis ini adalah, sebagai berikut;

1. UU perihal Pelaku Usaha diatur dalam Pasal 1 angka 3 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999.
2. UU perihal Merek / Brand diatur dalam Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001. Dan Pasal 1 Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001.
3. UU perihal fasilitas jaminan kesehatan dan keselamatan, dalam UU no. 13 tahun 2003.

4. UU perihal waktu kerja dan cuti, dalam UU Ketenagakerjaan Nomor 13 Tahun 2003 pasal 77
5. UU perihal Waktu lembur juga diatur di dalam UU Ketenagakerjaan terkait hak dan kewajiban pengusaha menurut UU no. 13 tahun 2003.
6. UU Tentang kesehatan tentang pengamanan makanan dan minuman dan izin edar No 36 tahun 2009
7. UUG tentang Undang-undang Gangguan / *Hinder Ordonantie* (HO)
8. UU tentang ketenagakerjaan Upah minimum dalam undang – undang nomor 13 (2003) pasal 89 ayat 3 ayat 1.

BAB II

ASPEK PRODUK

A. Daftar & Deskripsi Produk

Dalam perencanaan sebuah usaha, sebuah produk merupakan titik pusat dan bagian terpenting dalam kegiatannya. Sebuah produk dapat juga disebut sebagai hasil karya dari pelaku usaha yang ditawarkan ke pasar guna memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen sekaligus menjadi alat guna membuat operasional sebuah pelaku usaha untuk mencapai tujuan dan targetnya masing-masing.

Menurut (Tjiptono, 2015) produk secara definisi adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan oleh produsen lalu diperhatikan, diminta, dibeli, digunakan dan dikonsumsi pasar terkait oleh seorang konsumen.

Maka dari itu daftar & deskripsi produk merupakan hal-hal yang harus diperhatikan dalam perencanaan suatu usaha. Dengan adanya daftar & deskripsi dari sebuah produk yang akan dijual, tentu sangat mudah bagi pelaku usaha untuk mempromosikan dan mengdeskripsikan produk yang akan dijual kepada konsumennya. Berdasarkan uraian sebelumnya penulis kali ini membuat sebuah daftar dan deskripsi produk dari perencanaan usaha yang akan dibuat yaitu “Kedai Mocktail Sultan” yang akan digambarkan pada tabel berikut.

TABEL 3
DAFTAR DAN DESKRIPSI PRODUK MENU MOCKTAIL

No	Nama Menu	Komposisi
1	Kolak Pisang Mocktail	Hydro Coco, Pandan Syrup, Banana Syrup, Full Cream Milk, Daun Paandan.
2	Klepon Mocktail	Pandan Syrup, Brown Sugar, Full Cream Milk. Daun pandan.
3	Rujak Mocktail	Pineapple Juice, Lime juice, Simple Syrup, Cabai Rawit)
4	Tangkuban Parahu Sunrise	Mango Syrup, Orang Juice, Grenadine Syrup, Soda Water. Slice of Orange.
5	Es Coklat Sultan	Cocoa Powder, Susu Kental Manis, Simple Syrup, Full Cream Milk.
6	Classic Virgin Mojito	Lime, Mint Leaves, Simple Syrup, Soda Water.
7	Manggoricano	Espresso, Mango Syrup, Simple Syrup, Soda Water.

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

Tabel di atas merupakan daftar produk utama yang disediakan oleh *Perencanaan Usaha Kedai Mocktail Di Jalan Sultan Agung Kota Bandung* yang bernama “Kedai Mocktail Sultan” . Dapat dilihat pada tabel 2.1 “Kedai Mocktail Sultan” ini menyediakan 7 varian menu mocktail yang terdiri dari *Kolak Pisang*

Mocktail, Klepon Mocktail, Rujak Mocktail, Tangkuban Parahu Sunrise, Es Coklat Sultan, Classic Virgin Mojito, dan Manggoricano. Selain menyediakan menu mocktail, “Kedai Mocktail Sultan” juga menyediakan beberapa produk yaitu menu makanan ringan diantaranya adalah *Cireng Isi, Chicken Nugget, dan Pisang Goreng* yang secara rinci akan di deskripsikan pada tabel 2.2 sebagai berikut.

TABEL 4
DAFTAR DAN DESKRIPSI PRODUK MENU
MAKANAN RINGAN

No	Nama Menu	Komposisi
1	Cireng Isi	Tepung Tapioka, Tepung Terigu, Ayam Suwir, Bawang Putih Bubuk, garam, Kaldu Ayam. Lada Bubuk, Bawang Putih, Bawang Merah, Cabe Merah.
2	Chicken Nugget	Fillet ayam, Tepung Terigu, Tepung Roti.
3	Pisang Goreng	Ikat Pisang Ambon, Tepung Terigu, Gula Pasir, Susu Kental Manis Sachet, Keju

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

Dapat dilihat pada tabel merupakan daftar dan deskripsi produk yang akan ditawarkan oleh “Kedai Mocktail Sultan”, penulis berencana untuk membuat sebuah menu dari daftar dan deskripsi produk yang telah ditampilkan pada tabel

sebelumnya. Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) menu adalah daftar atau rangkaian jenis makanan dan minuman yang tersedia dan dapat dihidangkan. Berikut adalah gambar desain menu dari Perencanaan Usaha Kedai Mocktail Di Jalan Sultan Agung Kota Bandung yang bernama “Kedai Mocktail Sultan”.

GAMBAR 4
DESAIN MENU PERENCANAAN USAHA
“KEDAI MOCKTAIL SULTAN”



TRADITIONAL MOCKTAIL		COFFEE & CHOCOLATTE MOCKTAIL	
Kolak Pisang Mocktail	15.000	Manggoricano	17.000
Klepon Mocktail	15.000	Es Coklat Sultan	15.000
Rujak Mocktail	15.000		
REFRESHING MOCKTAIL		MAKANAN RINGAN	
Tangkuban Parahu	19.000	Cireng Isi	20.000
Sunrise		Chicken Nugget	22.000
Classic Virgin Mojito	15.000	Pisang Goreng	18.000

Jl. Sultan Agung No. 9 , Bandung Wetan, Kota Bandung

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

Berdasarkan gambar 4 penulis membuat sebuah desain menu dengan latar warna berwarna biru muda dan biru tua dengan gambar mocktail dan terdapat alamat dari “Kedai Mocktail Sultan” pada bagian paling bawah. Menu mocktail yang ditempatkan dibagian paling atas karena merupakan produk utama yang ditawarkan dan juga produk makanan ringan yang ditempatkan dibagian bawah karena merupakan produk penyerta. Penulis mengklasifikasikan kembali menu mocktail menjadi *Traditional Mocktail*, *Refreshing Mocktail*, *Coffee & Chocolate*, dan *Makanan Ringan* guna memudahkan konsumen dalam memilih jenis menu yang akan dipesan.

B. Analisis Keunggulan Produk

Tingkat kesuksesan dari sebuah produk antara lain berhubungan dengan keunggulan produk yang ditawarkan itu sendiri. Dalam sebuah perencanaan usaha menentukan produk apa yang akan ditawarkan merupakan hal yang sangat penting dan merupakan langkah awal dalam perencanaan sebuah usaha. Selain menentukan jenis produk apa yang akan dijual keunggulan dari produk yang akan ditawarkan pun juga harus diperhatikan. Dengan memiliki keunggulan produk, suatu usaha akan tetap bisa berkompetitif dengan para pelaku usahanya yang serupa.

Menurut (Navarone, 2003) menyatakan bahwa keunggulan produk merupakan hal yang mutlak dan harus dipertahankan oleh perusahaan. Keunikan dan efisiensi produk merupakan kunci dari peningkatan keunggulan produk. Dari uraian di atas berikut adalah analisis keunggulan produk terhadap.

“Kedai Mocktail Sultan” menawarkan 7 varian mocktail dan 3 varian makanan ringan. Untuk mocktail penulis mengklasifikasikan beberapa menu yang memiliki tema nusantara dengan sebutan “*Traditional Mocktail*” yang terdiri dari 3 menu mocktail yaitu *Kolak Pisang*, *Klepon*, dan *Rujak Mocktail* yang nama nama di atas diambil dari nama makanan tradisional khas Indonesia dan rasanya pun dibuat mirip seperti makanan aslinya, contohnya seperti *Kolak Pisang Mocktail* yang menggunakan bahan dasar *Banana Syrup* atau Sirup Pisang, *Klepon Mocktail* yang menggunakan *Pandan Syrup* atau Sirup Pandan, dan *Rujak Mocktail* yang terdapat rasa sedikit pedas dari pemakaian cabai rawit pada resepnya. Klasifikasi menu berikutnya adalah “*Refreshing Mocktail*” yang terdiri dari 2 jenis mocktail yang bernama *Tangkuban Parahu Sunrise* dan *Classic Virgin Mojito*. Alasan penulis memilih nama refreshing karena kedua mocktail ini mempunyai bahan dasar yang sama yaitu *soda water* yang menurut fungsinya adalah membantu menyegarkan. Selanjutnya adalah “*Coffee & Chocolate*” yang juga terdiri dari 2 menu mocktail yaitu *Manggoricano* dan *Es Coklat Sultan* yang mana sesuai dengan judul menunya kedua mocktail ini berbahan dasar kopi dan juga coklat.

Selain penjualan produk mocktail, untuk menghindari kejenuhan dari para konsumen dan juga menambah variasi produk, “Kedai Mocktail Sultan” juga menyediakan beberapa produk makanan ringan yang cocok dinikmati bersama sebuah mocktail. Terdapat 3 menu makanan ringan yang temanya dibuat menjadi 2 makanan Indonesia dan 1 makanan *western* diantaranya adalah *Cireng Isi*, *Pisang Goreng*, dan *Chicken Nugget*.

C. Penentuan Kapasitas & Rencana Produksi

Menurut Freddy Rangkuti, kapasitas adalah tingkat kemampuan berproduksi secara optimal pada satu periode tertentu (Rangkuti, 2004). Umumnya kapasitas mengacu pada kemampuan daya tampung suatu ruangan. Kapasitas juga dapat merujuk pada ruang yang tersedia contohnya gelas yang memiliki kapasitas 200 ml dan ruangan yang memiliki luas bangunan 50 m. Selain mengacu pada daya tampung, kapasitas juga dapat diartikan sebagai daya produksi atau kemampuan suatu barang dalam menghasilkan sesuatu. Berikut adalah kapasitas bangunan atau daya tampung jumlah tamu dari “Kedai Mocktail Sultan” yaitu sebagai berikut.

TABEL 5
SEATING CAPACITY KEDAI MOCKTAIL SULTAN

No	Meja	Kapasitas
1	1	3 Pax
2	2	3 Pax
3	3	3 Pax
4	4	3 Pax
5	5	4 Pax
6	6	4 Pax
TOTAL		20 Pax

(Sumber : Olahan Penulis,2023)

Berdasarkan tabel di atas “Kedai Mocktail Sultan” mempunyai *sitting capacity* sebanyak 20 Pax terdiri dari 6 meja yaitu 4 meja dengan masing-masing 3 Pax dan juga 2 meja dengan masing-masing 4 Pax. Selain kapasitas terdapat

juga yang dinamakan rencana produksi, rencana produksi merupakan salah satu poin yang cukup penting pada perencanaan sebuah usaha. Menurut Agus Ahyari, perencanaan produksi adalah merencanakan berapa banyak produk yang akan diproduksi (Ahyari, 2002).

Dalam kegiatan produksi sebuah mocktail rata-rata 1 produk dapat dibuat dalam waktu 4 menit, maka dalam 1 shift kerja yaitu 7 jam, seorang bartender dapat membuat total 105 pax. Berdasarkan uraian sebelumnya salah satu contoh perencanaan produksi adalah merencanakan total seluruh jumlah dari produk yang akan diditawarkan. “Kedai Mocktail Sultan” memiliki total 10 produk yang terdiri dari 7 mocktail dan 3 makanan ringan yang akan dijelaskan beserta dengan *costing* dan harga jualnya pada tabel berikut ini.

TABEL 6
STANDARD RECIPE & SELLING PRICE
MENU MOCKTAIL

Kolak Pisang Mocktail					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Hydro Coco 1 L	20	MI	Rp 24,800.00	Rp 496.00
2	Trieste Pandan Syrup	20	MI	Rp 70,000.00	Rp 2,154
3	Trieste Banana Syrup	30	MI	Rp 72,000.00	Rp 3,323
4	Susu UHT Diamond Full Cream	120	MI	Rp 18,000.00	Rp 2,160
5	Daun Pandan	0.5	Gr	Rp 2,500.00	Rp 12.5
				Total Cost	Rp 8,145
				Contribution Margin (%)	54%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Klepon Mocktail					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Trieste Pandan Syrup	30	MI	Rp 70,000.00	Rp 3,230.77
2	Brown Sugar Cair	30	MI	Rp 70,000.00	Rp 2,100.00
3	Susu UHT Diamond Full Cream	120	MI	Rp 18,000.00	Rp 2,160.00
4	Daun Pandan	0.5	Gr	Rp 2,500.00	Rp 12.50
				Total Cost	Rp 7,503.27

				Contribution Margin (%)	50%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Rujak Mocktail					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Toza Pineapple Juice	40	MI	Rp 26,000.00	Rp 1,040.00
2	Toza Lime Juice	40	MI	Rp 26,000.00	Rp 1,040.00
3	Trieste Pandan Syrup	20	MI	Rp 70,000.00	Rp 2,153.85
4	Diamond Simple Syrup	20	MI	Rp 50,000.00	Rp 500.00
5	Polaris Soda Water	110	MI	Rp 5,500.00	Rp 1,833.33
6	Cabai Rawit	0.5	Gr	Rp 8,500.00	Rp 42.50
				Total Cost	Rp 6,609.68
				Contribution Margin (%)	44%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Tangkuban Parahu Sunrise					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Trieste Mango Syrup	30	MI	Rp 70,000.00	Rp 3,230.77
2	Toza Orange Juice	30	MI	Rp 26,000.00	Rp 780.00
3	Trieste Grenadine Syrup	30	MI	Rp 70,000.00	Rp 3,230.77
4	Polaris Soda Water	110	MI	Rp 5,500.00	Rp 1,833.33
5	Jeruk Sunkist	2	Gr	Rp 16,000.00	Rp 32.00
				Total Cost	Rp 9,106.87
				Contribution Margin (%)	48%
				Selling Price	Rp 19,000.00
Es Coklat Sultan					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Van Houten Cocoa Powder	18	Gr	Rp 48,000.00	Rp 4,800.00
2	Susu UHT Diamond Full Cream	150	MI	Rp 18,000.00	Rp 2,700.00
3	Susu Kental Manis Carnation	30	MI	Rp 11,500.00	Rp 932.43
4	Diamond Simple Syrup	15	MI	Rp 50,000.00	Rp 375.00
				Total Cost	Rp 8,807.43
				Contribution Margin (%)	59%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Classic Virgin Mojito					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Jeruk Nipis	5	Gr	Rp 15,000.00	Rp 75.00
2	Daun Mint	2	Gr	Rp 6,000.00	Rp 24.00
3	Diamond Simple Syrup	30	MI	Rp 50,000.00	Rp 750.00
4	Polaris Soda Water	220	MI	Rp 5,500.00	Rp 3,666.67

				Total Cost	Rp 4,515.67
				Contribution Margin (%)	30%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Mangoricano					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Arabika Ciwideo Fullwash	18	Gr	Rp 45,000.00	Rp 4,050.00
2	Trieste Mango Syrup	30	ML	Rp 70,000.00	Rp 3,230.77
3	Diamond Simple Syrup	15	ML	Rp 50,000.00	Rp 375.00
4	Polaris Soda Water	200	ML	Rp 5,500.00	Rp 3,333.33
				Total Cost	Rp 10,989.10
				Contribution Margin (%)	65%
				Selling Price	Rp 17,000.00

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

Tabel di atas merupakan *recipe costing* beserta *selling price* atau harga jual dari masing-masing produk mocktail yang ditawarkan. Berdasarkan Tabel 6 “Kedai Mocktail Sultan” mempunyai 7 menu mocktail yang mana merupakan produk utama yang ditawarkan oleh “Kedai Mocktail Sultan”. Terdiri dari 3 mocktail dengan nama menu makanan tradisional Indonesia yaitu *Kolak Pisang Mocktail*, *Klepon Mocktail*, dan *Rujak Mocktail* yang mana ketiga mocktail tersebut menjadi produk yang disorot dari “Kedai Mocktail Sultan”. Berikutnya penulis akan memaparkan tabel dari *recipe costing* dari produk makanan ringan yang akan ditawarkan yaitu sebagai berikut.

TABEL 7
STANDARD RECIPE & SELLING PRICE
MENU MAKANAN RINGAN

Cireng Isi (15 Pcs)					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Tepung Tapioka	200	Gr	Rp 6,000.00	Rp 2,400.00
2	Tepung Terigu	50	Gr	Rp 12,500.00	Rp 625.00
3	Ayam Dada Fillet	250	Gr	Rp 30,000.00	Rp 15,000.00

4	Batang Serai	25	Gr	Rp	5,000.00	Rp	500.00
5	Daun jeruk	10	Gr	Rp	2,000.00	Rp	800.00
6	Bawang Merah	30	Gr	Rp	43,000.00	Rp	1,290.00
7	Bawang Putih	15	Gr	Rp	40,000.00	Rp	600.00
8	Cabe Keriting	30	Gr	Rp	85,000.00	Rp	2,550.00
9	Cabe Rawit	30	Gr	Rp	28,000.00	Rp	840.00
10	Kemiri	20	Gr	Rp	7,500.00	Rp	1,500.00
11	Garam	10	Gr	Rp	2,000.00	Rp	80.00
12	Lada Bubuk	8	Gr	Rp	14,000.00	Rp	1,317.65
13	Royco Penyedap Rasa Ayam	10	Gr	Rp	9,500.00	Rp	413.04
					Total Cost (15 Pcs)	Rp	27,915.69
					Total Cost Per Portion (5 Pcs)	Rp	9,305.23
					Contribution Margin		45%
					Selling Price	Rp	20,000.00
Chicken Nugget (15 Pcs)							
No	Ingredients	Qty	Unit		Price		Total Price
1	Ayam Dada Fillet	350	Gr	Rp	30,000.00	Rp	21,000.00
2	Tepung Terigu	30	Gr	Rp	12,500.00	Rp	375.00
3	Tepung Maizena	30	Gr	Rp	17,900.00	Rp	537.00
4	Telur	100	Gr	Rp	35,000.00	Rp	3,500.00
5	Tepung Roti	100	Gr	Rp	45,000.00	Rp	4,500.00
6	Bawang Putih	15	Gr	Rp	40,000.00	Rp	600.00
7	Lada Bubuk	5	Gr	Rp	14,000.00	Rp	74.12
8	Garam	5	Gr	Rp	2,000.00	Rp	40.00
9	Royco Penyedap Rasa Ayam	5	Gr	Rp	9,500.00	Rp	206.52
10	Bon Cabe Bubuk	10	Gr	Rp	10,000.00	Rp	2,222.22
11	Baking Soda	2	Gr	Rp	9,300.00	Rp	372.00
12	Baking Powder	2	Gr	Rp	5,000.00	Rp	222.22
					Total Cost (15 Pcs)	Rp	33,649.08
					Total Cost Per Portion (5 Pcs)	Rp	11,216.36
					Contribution Margin		50%
					Selling Price	Rp	22,000.00
Pisang Goreng (15 Pcs)							
No	Ingredients	Qty	Unit		Price		Total Price
1	Pisang Kepok	1	Sisir	Rp	24,000.00	Rp	12,000.00
2	Tepung Terigu	130	Gr	Rp	12,500.00	Rp	1,625.00
3	Telur	100	Gr	Rp	35,000.00	Rp	3,500.00

4	Tepung Beras	60	Gr	Rp	6,500.00	Rp	780.00
5	Baking Soda	2	Gr	Rp	9,300.00	Rp	372.00
6	Vanilla Bubuk	2	Gr	Rp	6,700.00	Rp	670.00
7	Gula Pasir	10	Gr	Rp	15,000.00	Rp	150.00
8	Garam	2	Gr	Rp	2,000.00	Rp	16.00
					Total Cost (15 Pcs)	Rp	19,113.00
					Total Cost Per Portion (5 Pcs)	Rp	6,371.00
					Contribution Margin		40%
					Selling Price	Rp	18,000.00

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

Tabel diatas merupakan *recipe costing* dan harga jual atau *selling price* dari menu penyerta dari “Kedai Mocktail Sultan” yaitu makanan ringan yang terdiri dari *Cireng Isi*, *Chicken Nugget*, dan *Pisang Goreng* .

D. Penyajian & Kemasan Produk

Penyajian ataupun kemasan merupakan sebuah tahap akhir dari proses produksi suatu produk. Penyajian dan pengemasan sangat memegang peran penting bagi usaha tersebut karena dapat menjadi sebuah daya tarik bagi para konsumen. Menurut Kotler (2001) beberapa atribut dari sebuah produk salah satunya adalah pengemasan. Pengemasan merupakan kegiatan merancang sebuah wadah guna bermanfaat untuk membungkus suatu produk, dengan pengemasan yang menarik, tentu dapat juga meningkatkan minat konsumen kepada produk tersebut.

“Kedai Mocktail Sultan” menyediakan beberapa produk yang berbeda diantaranya adalah *mocktail* dan makanan ringan. Dalam proses penyajiannya tentu harus dibedakan antar masing-masing produk agar produk tersebut mempunyai keunggulannya masing-masing. Dari uraian sebelumnya kali ini

menulis membuat sebuah tabel yang terdapat penjelasan mengenai penyajian dan pengemasan dari masing-masing produk yaitu sebagai berikut.

TABEL 8
PENYAJIAN DAN PENGEMASAN
PRODUK MOCKTAIL

No	Nama Menu	Penyajian Dine In	Pengemasan Take Away	Keterangan
1	Kolak Pisang Mocktail			240 ml
2	Klepon Mocktail			240 ml
3	Rujak Mocktail			240 ml

4	Tangkuban Parahu Sunrise			240 ml
5	Classic Virgin Mojito			240 ml
6	Es Coklat Sultan			240 ml
7	Manggoricano			240 ml

(Sumber : Google & Olahan Penulis, 2023)

Tabel diatas merupakan penggambaran atau ilustrasi dari penyajian produk utama dari “Kedai Mocktail Sultan” yaitu produk mocktail. Dapat dilihat pada

tabel 8 disana terdapat penyajian dan pengemasan dari masing-masing menu mocktail. Terdapat 2 jenis gelas yang berbeda yaitu *Highball glass* dan *Rock Glass* dan semua penyajian dipukul rata menjadi 240 ml. Selanjutnya adalah tabel dari produk penyerta yaitu makanan ringan yang akan disajikan pada tabel berikut.

TABEL 9
PENYAJIAN DAN PENGEMASAN
MENU MAKANAN RINGAN

No	Nama Menu	Penyajian Dine In	Pengemasan Take Away
1	Cireng Isi		
2	Chicken Nugget		

3	Pisang Goreng		
---	------------------	--	---

(Sumber : Google & Olahan Penulis, 2023)

Tabel diatas merupakan penggambaran dari penyajian dan pengemasan menu penyerta dari “Kedai Mocktail Sultan” yaitu makanan ringan, Terdiri dari 3 menu yang berbeda yaitu Cireng Isi, Chicken Nugget, dan Pisang Goreng, semuanya disajikan dalam piring yang sama yaitu menggunakan piring sushi persegi panjang dan untuk pengemasan menggunakan take away box karton.

E. Mekanisme Quality Check

Menurut (Ishikawa, 1991) *quality check* atau dapat juga disebut quality control merupakan kegiatan merancang kepuasan pembeli dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pembeli, yang mana kegiatan tersebut melibatkan semua anggota perusahaan atau organisasi, mulai dari atasan hingga bawahan.

Maka dari itu *quality check* merupakan aspek yang sangat penting bagi operasional suatu usaha. Dengan menerapkan *quality check* yang baik, suatu usaha dipastikan mempunyai proses produksi yang sama baiknya sehingga menciptakan produk yang berkualitas. Salah satu contoh penerapan *quality check* adalah membuat sebuah *standard operational procedure (SOP)*. Dari uraian sebelumnya kali ini penulis membuat *standard operational procedure (SOP)* dari “Kedai Mocktail Sultan” yaitu sebagai berikut.

a. *Opening (08.00 – 10.00)*

- Memastikan seluruh area dalam keadaan bersih, rapih, dan siap untuk melayani konsumen
- Memastikan seluruh bahan-bahan dan peralatan yang akan dipakai produksi dalam keadaan bersih
- Memastikan tanggal kadaluarsa dari semua bahan yang akan dipakai

b. *Produksi*

- Memastikan pembuatan seluruh produk disesuaikan dengan standard recipe yang telah ditentukan
- Memastikan kembali seluruh peralatan yang dipakai harus dengan keadaan bersih

c. *Operasional*

- Memastikan seluruh pesanan diberikan kepada konsumen sesuai dengan keinginan konsumen
- Memastikan konsumen merasa puas dengan produk yang telah dipesan

d. *Closing (21.00-22.00)*

- Memastikan seluruh peralatan yang sudah dipakai dalam keadaan bersih
- Memastikan seluruh area dalam keadaan bersih dan rapih
- Melakukan *inventory* bahan yang telah dipakai dan melaporkan hasil penjualan.

BAB III

RENCANA PEMASARAN

A. Riset Pasar (Segmentasi, Target Pasar, Positioning)

Menurut (Maholtra, 2010) riset pasar adalah suatu proses identifikasi, analisis, pengumpulan, serta penggunaan informasi secara sistematis dan objektif untuk membantu sebuah manajemen dalam pengambilan keputusan yang berhubungan tentang pemasaran.

Riset pasar juga dapat diartikan sebagai cara tradisional untuk melakukan survey dengan membuat sebuah kuesioner lalu disebarakan kepada orang yang dituju. Dengan melakukan riset pasar, seorang pelaku usaha akan dengan mudah untuk memastikan apakah produk yang akan ditawarkan memiliki potensi pasar yang baik atau tidak. Dari uraian diatas kali ini penulis melakukan sebuah riset pasar dari “Kedai Mocktail Sultan” yang dibagi menjadi beberapa poin yaitu Segmen, Target, dan Positioning.

1. Segmen Pasar

Segmen pasar pada dasarnya merupakan pemetaan target pasar yang memiliki karakteristik yang berbeda-beda dalam situasi pasar tertentu. Secara umum segmen pasar dibagi menjadi 3 jenis yaitu Segmentasi Perilaku, Segmentasi Psikografis, dan Segmentasi Geografis.

a. Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku merupakan contoh dari jenis segmen pasar yang mana pengelompokan konsumen di tinjau dari

perilakunya. Target pasar yang mendominasi dari usaha “Kedai Mocktail Sultan” merupakan anak muda, baik itu siswa atau mahasiswa di daerah tersebut ataupun yang sedang melakukan wisata belanja di Jalan Sultan Agung Kota Bandung. Salah satu faktor dari Segmentasi Perilaku adalah faktor keseharian aktivitas pada lokasi usaha. Keseharian aktivitas yang berada di Jalan Sultan Agung Kota Bandung adalah terdapatnya siswa dan mahasiswa yang melintasi daerah tersebut pada jam-jam tertentu dan banyaknya pengunjung di waktu liburan karena Jalan Sultan Agung merupakan salah satu pusat perbelanjaan.

b. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis merupakan segmen pasar dimana berbagai kelompok tertentu dibagi berdasarkan ciri-ciri psikologis mereka, contohnya adalah kelas social, gaya hidup, dan ketertarikan. “Kedai Mocktail Sultan” merupakan kedai yang produk utamanya merupakan mocktail dan berlokasi di Jalan Sultan Agung Kota Bandung yang merupakan lokasi yang disekitarnya terdapat pusat perbelanjaan, universitas, dan sekolah sehingga segmen pasar nya adalah mahasiswa, siswa, pengunjung, dan pegawai yang mana ke 4 kelompok pasar tersebut mempunyai ketertarikan dan gaya hidup yang berbeda-beda.

Produk mocktail yang disediakan “Kedai Mocktail Sultan” merupakan produk yang dapat dikonsumsi semua segmen pasar yang

terdapat di Jalan Sultan Agung Kota Bandung, mulai dari mahasiswa, siswa, pegawai hingga pengunjung mereka semua termasuk ke dalam segmen pasar dari “Kedai Mocktail Sultan”.

c. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis merupakan pengelompokan yang dilakukan berdasarkan faktor geografi atau wilayah seperti lokasi dan iklim. Dalam melakukan segmentasi geografis terdapat 4 faktor yang dapat digunakan yaitu faktor lokasi, faktor iklim, faktor pemukiman, dan faktor budaya. Berdasarkan faktor lokasi “Kedai Mocktail Sultan” berada di lokasi yang cukup dipadati oleh keramaian karena merupakan pusat perbelanjaan dan terdapat beberapa universitas atau sekolah di sekitarnya sehingga dengan menjual produk mocktail yang mana merupakan minuman campuran yang tidak mengandung alkohol dan produk makanan ringan, “Kedai Mocktail Sultan” dapat mencakup segmen pasar yang luas.

d. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis merupakan pengelompokan yang dilakukan berdasarkan ciri-ciri umumnya yang sama. Analisis demografis mengacu pada karakteristik, sudut pandang pribadi, dan sosial ekonomi. Dalam pengelompokannya segmentasi demografis mempunyai beberapa variabel contohnya usia, pekerjaan, jenis kelamin, dan pendapatan.

2. Target Pasar

Menurut (Keegan & Green, 2017) *targeting* merupakan proses evaluasi dari segmentasi pasar dari sebuah negara, kota, atau kelompok tertentu yang berpotensi memberikan sebuah respon terhadap produk yang akan ditawarkan. Berdasarkan kutipan dan uraian sebelumnya yang membahas tentang segmen pasar, “Kedai Mocktail Sultan” mempunyai target pasar yang dibagi menjadi beberapa segmen yaitu mahasiswa, siswa, pengunjung, dan pegawai yang beraktivitas di Jalan Sultan Agung Kota Bandung.

3. Positioning

Menurut (Lubis, 2004) *positioning* merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk merancang sebuah produk dan pemasaran yang dapat menimbulkan kesan tertentu yang diingat konsumen. Kegiatan tersebut mencakup penempatan dari sebuah produk dan citra suatu usaha dalam persaingan untuk menempatkan posisi khusus dipikiran target pasar yang dituju. Terdapat beberapa pendekatan yang dapat digunakan dalam melakukan *positioning* sebuah usaha yang mana pendekatan ini digunakan oleh “Kedai Mocktail Sultan” yaitu sebagai berikut.

A. Attribute Positioning

Merupakan sebuah kegiatan dimana suatu usaha memposisikan produk dengan mengunggulkan atribut dari produknya seperti logo, citra, dan kemasan Seperti yang telah diuraikan pada bab-bab

sebelumnya, “Kedai Mocktail Sultan” mempunyai citra sebagai kedai yang menjual produk mocktail dengan tema makanan tradisional nusantara dan dengan penyajian yang modern.

B. Price & Quality Positioning

Yaitu sebuah kegiatan *positioning* yang berusaha untuk menciptakan kesan dari kualitas dan kuantitas sebuah produk lewat sebuah harga yang tinggi atau sebaliknya. Dari penjelasan di bab sebelumnya “Kedai Mocktail Sultan” menawarkan produk mocktail dengan harga yang cukup terjangkau jika di bandingkan dengan kompetitor yang lainnya yaitu cukup dengan harga Rp. 17.000, konsumen dapat menikmati sebuah mocktail dengan berbagai macam variasi.

B. Validasi Produk

Validasi produk merupakan sebuah tahapan untuk mengetahui kevalidan dari sebuah produk yang akan ditawarkan dan dikembangkan baik dari aspek materi maupun media (Sugiyono, 2009). Salah satu cara untuk melakukan tahapan validasi produk secara umum adalah dengan melakukan validasi konsumen terlebih dahulu. Dalam membuat sebuah usaha, pastinya dibutuhkan seorang konsumen yang akan memberikan tanggapan terhadap produk yang ditawarkan. Menurut (Riswanda, 2022) ada beberapa cara untuk melakukan validasi konsumen yaitu sebagai berikut.

- Mencari segmen pasar yang dituju.

- Melakukan pengamatan secara langsung mengenai perilaku dan kebiasaan dari segmen pasar yang dituju.
- Melakukan wawancara atau sebuah survei.

Dari uraian dan kutipan diatas, kali ini penulis akan melakukan validasi produk dari perencanaan usaha yang akan dibuat yaitu “Kedai Mocktail Sultan” dengan melakukan penyebaran kuesioner yang dilakukan pada tanggal 17-18 Juni 2023 melalui *google forms* dan membagikannya ke grup whatsapp dan sosial media lalu mendapatkan hasil seperti pada tabel berikut.

TABEL 10
KUESIONER VALIDASI PRODUK KEDAI MOCKTAIL SULTAN
n. = 56

Pertanyaan	Jawaban
Pekerjaan/Kegiatan sehari-hari	<p>51,8% (29 Orang) menjawab <i>Mahasiswa</i></p> <p>26,8% (15 Orang) menjawab <i>Siswa</i></p> <p>21,4 % (12 Orang) menjawab <i>Pegawai</i></p>

<p>Apakah anda setuju bahwa Jalan Sultan Agung Kota Bandung merupakan salah satu destinasi belanja pakaian di Kota Bandung?</p>	<p>91% (51 Orang) menjawab <i>Setuju</i> 9%(5 Orang) menjawab <i>Tidak Setuju</i></p>
<p>Jika anda setuju bahwa Jalan Sultan Agung merupakan destinasi belanja pakaian, apakah anda tertarik dengan sebuah Kedai yang berada di Jalan Sultan Agung?</p>	<p>94,6% (53 Orang) menjawab <i>Tertarik</i> 5,4% (3 Orang) menjawab <i>Tidak Tertarik</i></p>
<p>Mocktail adalah sebuah minuman campuran yang tidak mengandung alkohol, apakah anda tertarik untuk membeli produk mocktail?</p>	<p>91% (51 Orang) menjawab <i>Tertarik</i> 9% (9 Orang) menjawab <i>Tidak Tertarik</i></p>

<p>Menurut anda berapa harga yang harus dikeluarkan untuk membeli sebuah mocktail</p>	<p>10,7% (6 Orang) menjawab <i>0-10.000 Rupiah</i></p> <p>76,8% (43 orang) menjawab <i>10.000-20.000 Rupiah</i></p> <p>12,5% (7 orang) menjawab <i>20.000 Rupiah keatas</i></p>
<p>Apakah anda tertarik dengan mocktail bertema makanan tradisional nusantara? contohnya adalah kolak pisang, rujak, dan klepon</p>	<p>92% (52 orang) menjawab <i>Tertarik</i></p> <p>8%(4 orang) menjawab <i>Tidak Tertarik</i></p>
<p>Apakah anda tertarik untuk berkunjung ke sebuah Kedai yang menjual berbagai macam mocktail di Jalan Sultan Agung Kota Bandung</p>	<p>95% (53 orang) menjawab <i>Tertarik</i></p> <p>5% (3 orang) menjawab <i>Tidak Tertarik</i></p>

(Sumber : Googe Forms, 2023)

Berdasarkan tabel diatas penulis mendapatkan informasi bahwa dari 56 orang responden, hasilnya adalah mahasiswa dan siswa berjumlah 29 orang dan 15 orang, sedangkan untuk sisanya merupakan seorang pegawai yang berjumlah 12 orang. Selain itu penulis mendapatkan respon yang positif terhadap produk

yang akan ditawarkan karena menurut informasi dari tabel di atas 90% lebih responden tertarik dengan usaha “Kedai Mocktail Sultan” yang akan berlokasi di Jalan Sultan Agung Kota Bandung.

C. Kompetitor

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kompetitor/persaingan merupakan suatu persaingan yang dilakukan oleh suatu individu maupun kelompok agar memperoleh kemenangan dan hasil yang kompetitif. Dalam persaingan di dunia bisnis istilah “pesaing” yaitu suatu usaha yang menjual produk yang sama atau mirip dengan produk yang kita tawarkan. Seorang “pesaing” dalam dunia bisnis memiliki 2 jenis yang berbeda yaitu pesaing langsung dan pesaing tidak langsung. Berikut adalah daftar pesaing dari “Kedai Mocktail Sultan” sebagai berikut.

TABEL 11
PESAING LANGSUNG KEDAI MOCKTAIL SULTAN

Nama Pesaing	Alamat
The Milk Bar	Jl. Sultan Tirtayasa No. 27 Kecamatan Citarum Kota Bandung
Sultan Agung Resto	Jl. Sultan Agung No. 23 Kecamatan Citarum Kota Bandung

Los Tropis	Jl. Gempol Kulon No. 20 Kecamatan Citarum Kota Bandug
------------	--

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

TABEL 12
PESAING TIDAK LANGUNG
KEDAI MOCKTAIL SULTAN

Nama Pesaing	Alamat
Seblak Sultan	Jl. Sultan Tirtayasa No. 27 Kecamatan Bandung Wetan Kota Bandung
Lumpia Basah Mang Iwan	Jl. Sultan Agung No. 4 Kecamatan Bandung Wetan Kota Bandung
Goda Nusantara	Jl. Sultan Agung No. 9 Kecamatan Bandung Wetan Kota Bandung

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

Kedua tabel diatas merupakan daftar pesaing langsung dan tidak langsung dari “Kedai Mocktail Sultan”. Dapat dilihat pada tabel 11, disana tertulis daftar pesaing secara langsung yang mana ketiga usaha tersebut menjual produk utama yang hamper mirip dengan “Kedai Mocktail Sultan” yaitu minuman. Kemudian dapat dilihat pada tabel 12 terdapat daftar pesaing tidak langsung dari “Kedai

Mocktail Sultan” yang rata-rata merupakan usaha yang mempunyai produk utama nya adalah makanan.

D. Program Pemasaran

Dikutip dari buku Strategi Pemasaran (Mardia dkk, 2021) menurut Kotler pemasaran adalah sebuah aktivitas sosial dan penyesuaian yang dilakukan untuk tujuan membuat produk beserta penukarannya. Kata “penukarannya” yang dimaksud pada kutipan sebelumnya bermaksud menukar produk dengan nominal uang. Hal ini menunjukkan bahwa secara tidak langsung tujuan dari sebuah pemasaran merupakan penjualan dari sebuah produk. Oleh karena itu dalam melakukan sebuah pemasaran, dibutuhkan rencana dan strategi yang matang guna membuat proses penjualan produk menjadi lancer. Kali ini penulis membuat sebuah tabel berisi rencana pemasaran dari “Kedai Mocktail Sultan” selama 1 tahun yaitu sebagai berikut.

TABEL 13
RENCANA PROMOSI KEDAI MOCKTAIL SULTAN
TAHUN 2024

No	Bulan	Waktu	Aktivitas	Media Promosi	Harga promosi
1	Januari	2 Hari	Grand Opening, Diskon 30% semua produk mocktail	Instagram	Rp 100,000.00
2	Februari	1 Hari	Promo Buy 2 get 1	Instagram	Rp 50,000.00
3	Maret	1 Hari	Promo Paket Makanan Ringan + Mocktail 25.000	Instagram & Tiktok	Rp 100,000.00
4	April	2 Hari	Ramadhan Discount & Idul Fitri Promo, Diskon 20%	Instagram & Tiktok	Rp 50,000.00

			semua produk mocktail		
5	Mei	1 Hari	Mayday Promo Diskon 20%	Instagram	Rp 50,000.00
6	Juni	2 Hari	Hari Pancasila Promo Diskon 20% & Idul Adha Promo Diskon 30%	Instagram	Rp 50,000.00
7	Juli	-	-	-	-
8	Agustus	1 Hari	Promo Hari Kemerdekaan Promo Diskon 17%	Instagram & Tiktok	Rp 75,000.00
9	September	1 Hari	Promo September Ceria Buy 2 get 1	Instagram & Tiktok	Rp 100,000.00
10	Oktober	1 Hari	Promo Oktober semua makanan ringan diskon semua harga 15.000	Instagram & TIKtok	Rp 100,000.00
11	November	1 Hari	Promo November semua mocktail diskon 30% & Free Flow Chilled Orange Juice & Lemon Tea.	Instargram & Tiktok	Rp 125,000.00
12	Desember	2 Hari	Promo Natal setiap produk diskon 40%, Promo Akhir Tahun semua produk 15.000	Instagram & Tiktok	Rp 200,000.00
TOTAL					Rp 1000,000.00

(Sumber : Olahan Penulis,2023)

Tabel diatas merupakan rencana dan total biaya dari rencana pemasaran ditahun pertama yaitu pada tahun 2024. Dapat dilihat pada Tabel 13, disana tertulis rencana promosi yang akan dilakukan dari bulan januari hingga

desember dan juga dijelaskan secara rinci mengenai aktivitas apa yang akan dilakukan, biaya yang dikeluarkan, dan media yang digunakan

E. Media Pemasaran

Dalam melakukan sebuah pemasaran tentunya dibutuhkan sebuah media untuk melakukan promosi terhadap produk yang ingin ditawarkan kepada konsumen. Menurut (Sadiman) media adalah segala sesuatu yang digunakan sebagai penyalur sebuah pesan yang mana disalurkan kepada penerima pesan. Maksud dari “penerima pesan” disini bermaksud seorang konsumen sedangkan “penyalur pesan” nya merupakan seorang pelaku usaha yang melakukan promosi pada sebuah media. Dalam melakukan sebuah pemasaran “Kedai Mocktail Sultan” menggunakan beberapa media sosial yaitu Instagram dan Tiktok guna membantu rencana promosi yang akan dilakukan. Berikut adalah beberapa contoh dari promosi yang akan dilakukan “Kedai Mocktail Sultan” dalam melakukan sebuah promosi di media sosial Instagram & Tiktok.

GAMBAR 5

BEBERAPA CONTOH PROMOSI MENU KEDAI MOCKTAIL SULTAN DI INSTAGRAM DAN TIKTOK





(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

Gambar diatas merupakan beberapa contoh gambar promosi “Kedai Mocktail Sultan” di sosial media yaitu Instagram & Tiktok. Gambar pertama (kiri atas) merupakan promosi salah satu menu dari “Kedai Mocktail Sultan” yaitu *Classic Virgin Mojito*. Kemudian gambar ke dua (kanan atas) juga merupakan salah satu promosi salah satu menu yaitu *Es Coklat Sultan*. Untuk gambar ke tiga merupakan promosi saat dilakukannya *grand opening* dilanjut dengan gambar ke empat yang juga merupakan salah satu promosi *grand opening* dari “Kedai Mocktail Sultan”.

F. Proyeksi Penjualan

Menurut (Herawati) proyeksi penjualan adalah perkiraan pendapatan dan pengeluaran masa depan yang dibutuhkan dalam sebuah usaha. Proyeksi penjualan dapat juga disebut *budget* yang berisi taksiran tentang kegiatan pelaku usaha dalam jangka waktu tertentu (Unggul) . Berikut merupakan tabel dari rata-rata pengeluaran menurut kelompok makanan & minuman kota Bandung menurut Badan Pusat Statistik.

TABEL 14
RATA-RATA PENGELUARAN MENURUT KELOMPOK
MAKANAN & MINUMAN DI KOTA BANDUNG

Tahun	Makanan & Minuman
2018	44265
2019	48767
2020	47154
2021	49805
Persentase	4.16%

(Sumber : Badan Pusat Statistik)

Tabel diatas merupakan tabel yang berisikan tentang data dari rata-rata pengeluaran menurut kelompok makanan & minuman di Kota Bandung dari mulai tahun 2018 hingga tahun 2021 yang mana dapat dilihat pada tabel 14 bahwa persentase naik atau turun dari tahun ke tahun menunjukkan angka 4.16 % yang mana angka ini akan dijadikan patokan dalam menentukan persentase kenaikan setiap bulannya pada proyeksi penjualan.

Berdasarkan uraian sebelumnya kali ini penulis akan membuat sebuah tabel yang berisikan tentang proyeksi penjualan dari “Kedai Mocktail Sultan” selama 1 tahun yaitu sebagai berikut.

TABEL 14
PROYEKSI PENJUALAN KEDAI MOCKTAIL SULTAN

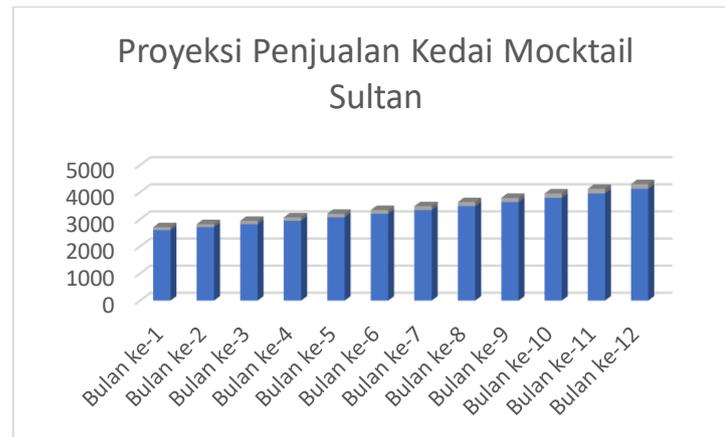
Bulan	Penjualan	Persentase Kenaikan	Total Kenaikan
Bulan ke-1	2600	4%	108
Bulan ke-2	2708	4%	112
Bulan ke-3	2820	4%	122
Bulan ke-4	2942	4%	128
Bulan ke-5	3070	4%	132
Bulan ke-6	3202	4%	138
Bulan ke-7	3340	4%	144
Bulan ke-8	3484	4%	150
Bulan ke-9	3634	4%	156

Bulan ke-10	3790	4%	162
Bulan ke-11	3952	4%	170
Bulan ke-12	4122	4%	176

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

GAMBAR 6

GRAFIK PROYEKSI PENJUALAN KEDAI MOCKTAIL SULTAN



(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

Tabel dan gambar diatas merupakan contoh proyeksi penjualan “Kedai Mocktail Sultan” selama 1 tahun pada tahun 2024. Dapat dilihat pada Tabel 14 terdapat kolom bulan yang menunjukkan bulan apa penjualan tersebut terjadi, lalu kolom rata-rata harga jual yang mana merupakan rata-rata harga dari keseluruhan menu yang tersedia, dilanjut dengan kolom pax per hari yaitu berisi tentang target penjualan selama bulan tersebut .

BAB IV

ASPEK SDM DAN OPERASIONAL

A. Identitas *Owner*

Nama	: Jarji Zaidan
Jabatan	: Pemilik Usaha
Tempat dan Tanggal Lahir	: Bandung, 25 April 2002
Alamat	: Jl. Negla Tengah No. 27, Kecamatan Sukasari, Kota Bandung
Nomor Handphone	: 0895626422267
Email	: jzaidannn25@gmail.com
Pendidikan Terakhir	: Sekolah Menengah Atas

B. Struktur Organisasi

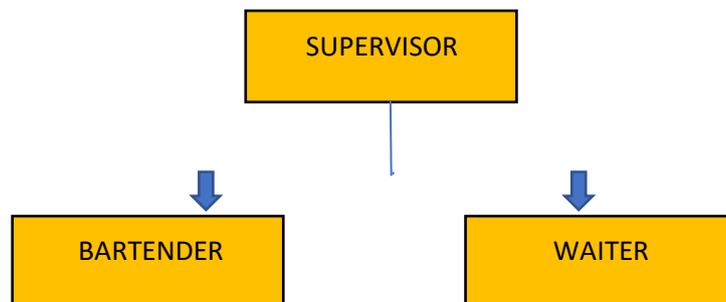
Struktur organisasi merupakan susunan komponen dalam sebuah organisasi (Simanjuntak, 2021). Isi dari komponennya merupakan hasil dari koordinasi pembagian kerja, spesialisasi kerja, penyampaian laporan, dan kegiatan-kegiatan operasional lainnya. Tidak hanya pembagian pekerjaan, struktur organisasi juga memiliki fungsi lain yang juga penting dalam pembuatan sebuah usaha. Menurut (Wiyatno, 2021) struktur organisasi memiliki beberapa fungsi penting yaitu sebagai berikut.

- Memungkinkan proses komunikasi berjalan lebih baik
- Membuat hubungan pelaporan menjadi lebih jelas

- Memudahkan pertumbuhan dan ekspansi
- Efisiensi dalam penyelesaian tugas kerja

Oleh karena itu, pembuatan struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting bagi pelaku usaha guna membuat usahanya menjadi lebih lancar. Kali ini penulis membuat sebuah gambar berupa struktur organisasi dari “Kedai Mocktail Sultan” yaitu sebagai berikut.

GAMBAR 7
STRUKTUR ORGANISASI
KEDAI MOCKTAIL SULTAN



(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

C. Job Analysis & Job Description

Job Analysis atau dalam Bahasa Indonesia adalah analisis pekerjaan adalah sebuah proses sistematis untuk memperoleh informasi mengenai tugas, wewenang, tanggung jawab, dan kualifikasi yang dibutuhkan (Fatmah, 2020). Dari uraian sebelumnya, secara sederhana analisis pekerjaan merupakan proses sistematis mengenai tugas dan tanggung jawab yang harus dikerjakan. Maka dari itu dibutuhkan deskripsi pekerjaan dalam melakukan analisis pekerjaan. Berikut merupakan deskripsi pekerjaan dari masing-masing karyawan sesuai struktur organisasi dari “Kedai Mocktail Sultan”.

1. *Supervisor*

- Bertanggung jawab penuh atas seluruh operasional “Kedai Mocktail Sultan”
- Membuat strategi promosi dari rencana promosi yang telah dibuat
- Melakukan rekapitulasi penjualan per hari
- Melakukan laporan penggunaan bahan baku perharinya
- Melakukan penyesuaian antara penjualan dan pemakaian bahan baku
- Membuat laporan penjualan per bulan
- Bertanggung jawab sebagai pemimpin untuk mengkoordinasi karyawan lain
- Bekerja selama 6 hari dalam seminggu

2. *Bartender*

- Membuat sebuah produk sesuai dengan *standard recipe* yang telah ditetapkan
- Melakukan Opening area produksi
- Menyajikan produk kepada tamu
- Menjaga kebersihan seluruh area
- Berkoordinasi dengan Outlet Manager mengenai ketersediaan dan pemakaian bahan baku
- Melakukan Closing area produksi
- Bekerja selama 6 hari dalam seminggu

3. *Waiter/ss*

- Membantu Bartender untuk menyajikan produk yang telah dibuat kepada pembeli
- Melakukan Opening public area
- Melakukan Closing public area
- Bertanggung jawab atas kebersihan public area
- Berkoordinasi dengan Outlet Manager mengenai promosi yang akan dilakukan di media sosial
- Bertanggung jawab untuk membuat konten pada media sosial
- Berkoordinasi dengan Outlet Manager untuk melakukan laporan penjualan per hari
- Melakukan pendekatan kepada tamu guna mengevaluasi produk dan pelayanan dari “Kedai Mocktail Sultan”
- Bekerja selama 6 hari dalam seminggu.

D. Anggaran Tenaga Kerja

Setelah melakukan promosi, kesiapan tenaga kerja, dan akan melakukan operasional hal yang paling pokok untuk melaksanakannya adalah sebuah anggaran tenaga kerja. Anggaran tenaga kerja adalah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang gaji yang akan dibayarkan kepada tenaga kerja tersebut selama periode tertentu (Putri, 2020). Berikut adalah anggaran yang direncanakan untuk membayar gaji untuk karyawan “Kedai Mocktail Sultan” yang disajikan dalam bentuk tabel.

TABEL 15
ANGGARAN KARYAWAN
KEDAI MOCKTAIL SULTAN

Jabatan	Jumlah	Gaji Perbulan	Gaji Tahun	Total
Supervisor	1	Rp 3,800,000.00	Rp 45,600,000.00	Rp 45,600,000.00
Bartender	2	Rp 2,300,000.00	Rp 26,400,000.00	Rp 52,800,000.00
Waiter	2	Rp 2,300,000.00	Rp 26,400,000.00	Rp 52,800,000.00
GRAND TOTAL				Rp 151,200,000.00

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

E. Service Scape (Layout/flow)

Menurut Bitner *service scape* merupakan lingkungan fisik yang didalamnya mencakup pelayanan pada suatu fasilitas meliputi penilaian terhadap interior, desain, eksterior, layout, peralatan, kualitas, dan suhu udara (Rizki). Walaupun istilah “*service scape*” sendiri jarang digunakan dalam keseharian, pada dasarnya *service scape* juga dapat disebut sebagai denah, kondisi lingkungan sekitar, temperature, dan masih banyak lagi istilah yang memiliki arti serupa dengan *service scape*. Tujuan dari *service scape* sangatlah beragam disetiap responnya, secara bisnis *service scape* berfungsi sebagai pemersatu antara penjual dan pembeli yang sedang berinteraksi didalam sebuah fasilitas. Berdasarkan uraian sebelumnya, kali ini penulis membuat sebuah layout dari “Kedai Mocktail Sultan” pada gambar berikut.

GAMBAR 8
DENAH *LAYOUT* KEDAI MOCKTAIL SULTAN



(Sumber : *Olahan Penulis, 2023*)

F. Action Plan & Report

Menurut (Oliver, 2023) *action plan* adalah sebuah berkas yang mengdeskripsikan tugas-tugas yang perlu diselesaikan untuk tujuan tertentu dan berdasarkan periode waktu tertentu. *Action plan* yang baik akan menguraikan langkah-langkah secara terperinci guna pelaksanaan tugasnya menjadi lebih efektif. Selain itu *action plan* mempunyai beberapa manfaat lain untuk perkembangan suatu bisnis yaitu sebagai berikut.

- Membantu kelancaran sebuah proyek
- Membantu organisasi mencapai tujuan Bersama

- Menghindari miskomunikasi

Urutan diatas merupakan daftar manfaat dari pembuatan sebuah action plan bagi sebuah bisnis. Secara sederhana, sebuah action plan berguna untuk membantu kelancaran sebuah operasional, action plan dirancang sedemikian rupa guna memenuhi tujuan dalam periode atau waktu tertentu. Berdasarkan uraian sebelumnya, kali ini penulis akan membuat sebuah action plan dari “Kedai Mocktail Sultan” yang akan ditampilkan dalam tabel berikut ini.

TABEL 16
ACTION PLAN KEDAI MOCKTAIL SULTAN

No	Kegiatan	Target	Tujuan	Tingkat Keberhasilan	Waktu
1	Evaluasi Produk	Konsumen	Mengetahui kepuasan konsumen terhadap produk yang ditawarkan	Saran & kritik yang membangun terhadap produk yang ditawarkan dari konsumen	Setiap 1 minggu sekali pada akhir minggu (weekend)
2	Penyesuaian Menu	Konsumen	Produk yang ditawarkan menjadi lebih bervariasi	Naiknya penjualan Kedai Mocktail Sultan	Setiap 2 bulan sekali

3	Paid Promote & Endorse	Konsumen Baru	Menarik calon konsumen baru agar tertarik mengunjungi Kedai Mocktail Sultan	Naiknya jumlah pengunjung dan penjualan Kedai Mocktail Sultan	Setiap 1 bulan sekali.
4	Promo	Konsumen	Menarik konsumen agar tertarik mengunjungi dan membeli produk dari Kedai Mocktail Sultan	Naiknya penjualan Kedai Mocktail Sultan	Setiap 1 Bulan sekali

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

Tabel diatas merupakan contoh action plan yang akan dilaksanakan oleh “Kedai Mocktail Sultan”. Berdasarkan tabel diatas terdapat 4 kegiatan yang akan dilakukan oleh pelaksanaan action plan “Kedai Mocktail Sultan” yaitu evaluasi produk, penyesuaian menu, promote, dan promo. Semua kegiatan tersebut pada intinya memiliki tujuan utama yaitu kepuasan konsumen dan naiknya penjualan dari “Kedai Mocktail Sultan”.

BAB V

ASPEK KEUANGAN

A. Metode Pencatatan Keuangan

Keuangan memiliki peranan yang sangat penting bagi sebuah usaha, oleh karena itu setiap transaksi harus dilakukan dengan jelas dan transparan. Agar keuangan suatu usaha memiliki keuangan yang transparan, maka harus dilakukan sebuah pencatatan keuangan agar menjadi sebuah bukti yang jelas sekaligus merekam setiap transaksi yang dilakukan oleh suatu usaha.

Akuntansi keuangan menjadi bagian penting dan memiliki hubungan erat bagi pencatatan suatu transaksi dan laporan untuk pihak luar contohnya seperti seorang pemegang saham atau *investor* (Kamal, n.d.). Dalam melakukan sebuah pencatatan keuangan terdapat 2 metode yaitu akuntansi berbasis kas dan akuntansi berbasis akrual. Dalam hal ini “Kedai Mocktail Sultan” akan menggunakan metode akuntansi berbasis kas dalam melakukan pencatatan keuangannya.

Secara umum, akuntansi berbasis kas merupakan suatu metode pencatatan di dalam akuntansi yang hanya mencatat transaksi, jika ada penerimaan atau pengeluaran kas (Asmana, n.d.). Akuntansi berbasis kas mempunyai beberapa kelebihan yaitu sebagai berikut.

- Relatif sederhana sehingga mudah dimengerti dan dijelaskan
- Lebih mudah dalam pengendalian belanja
- Proses audit lebih mudah
- Biaya yang dibutuhkan relative lebih murah

B. Capital Expenditure (Identifikasi Initial Investment)

Capital Expenditure adalah salah satu indikator yang sering dilakukan untuk menilai seberapa besar perusahaan tertentu berkembang (Vincentiar, 2022). Untuk Capital Expenditure adalah sebuah kepanjangan yang sering disingkat dan juga dikenal dengan istilah Capex. Untuk seorang investor, pastinya akan sangat penting untuk melihat seberapa besaran Capex sebagai sebuah perusahaan yang akan melakukan pertimbangan dalam menentukan emiten. Capital Expenditure adalah pengeluaran yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dengan skala yang besar.

1. Tangible Investment

Tangible adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan sesuatu yang dapat dirasakan secara fisik atau yang dapat dilihat dan disentuh. Dalam bahasa Inggris, kata *tangible* berasal dari kata *tangere* yang berarti untuk menyentuh atau untuk meraba. Kata *tangible* memiliki arti yang berbeda-beda tergantung dari konteksnya. Dalam dunia bisnis juga ada aset yang tidak dapat dirasakan secara fisik yang disebut *intangible*. Contohnya, hak paten, merek dagang, dan reputasi perusahaan. Aset ini tidak dapat diukur secara fisik, namun dapat memiliki nilai yang signifikan bagi suatu usaha. Berikut adalah tabel *Tangible Investment* dari “Kedai Mocktail Sultan”

TABEL 17
TANGIBLE INVESTMENT KEDAI MOCKTAIL SULTAN

No	Item	Qty	Unit	Price	Total
1	Round Table	4	Pcs	Rp 200,000.00	Rp 800,000.00
2	Kursi	20	Pcs	Rp 180,000.00	Rp 3,600,000.00
3	Square Table	2	Pcs	Rp 300,000.00	Rp 600,000.00
4	Cocktail Shaker Set	2	Set	Rp 125,000.00	Rp 250,000.00
5	Boston Shaker	1	Pcs	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00
6	Cutting Board	2	Pcs	Rp 70,000.00	Rp 140,000.00
7	Knife Set	1	Set	Rp 130,000.00	Rp 130,000.00
8	Freezer 200 Liter	1	Pcs	Rp 2,000,000.00	Rp 2,000,000.00
9	Meja Bar Counter	1	Pcs	Rp 2,000,000.00	Rp 2,000,000.00
10	Kursi Tinggi Bar	4	Pcs	Rp 300,000.00	Rp 1,200,000.00
11	Kulkas Kecil	1	Pcs	Rp 1,200,000.00	Rp 1,200,000.00
12	Kompor	1	Pcs	Rp 430,000.00	Rp 430,000.00
13	Frying Pan	2	Pcs	Rp 180,000.00	Rp 360,000.00
14	Kipas angin dinding	1	Pcs	Rp 300,000.00	Rp 300,000.00
15	Highball Glass	10	Pcs	Rp 50,000.00	Rp 500,000.00
16	Rock Glass	10	Pcs	Rp 45,000.00	Rp 450,000.00
17	Piring Tembikar Sushi	20	Pcs	Rp 25,000.00	Rp 500,000.00
18	Cutleries Set (24 Pcs)	2	Pcs	Rp 168,000.00	Rp 336,000.00
19	Kitchen Sink Set	1	Pcs	Rp 2,000,000.00	Rp 2,000,000.00
20	Ice Machine	1	Pcs	Rp 3,800,000.00	Rp 3,800,000.00
21	Decoration & Centerpiece	6	Set	Rp 40,000.00	Rp 240,000.00

22	Espresso Machine	1	Set	Rp 3,500,000.00	Rp 3,500,000.00
23	Sapu & Pengki	1	Set	Rp 40,000.00	Rp 40,000.00
24	Kain Pel & Ember	1	Set	Rp 50,000.00	Rp 50,000.00
25	Trashbin	2	Set	Rp 80,000.00	Rp 160,000.00
26	Tissue Box	6	Pcs	Rp 25,000.00	Rp 150,000.00
Total					Rp 24,861,000.00

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

2. *Intangible Investment*

Intangible Investment atau *Intangible Assets* adalah jenis aset yang tidak berwujud dapat juga disebut sebagai sumber daya yang tidak memiliki bentuk fisik tetapi masih memiliki nilai keuangan untuk suatu usaha (Pornawan & Priharto, n.d.). *Intangible Asset* juga dapat berupa kekayaan intelektual dari sebuah pelaku usaha dan dapat digunakan untuk menghasilkan nilai dari waktu ke waktu. Berdasarkan uraian sebelumnya berikut adalah tabel *Intangible Investment* dari “Kedai Mocktail Sultan”.

TABEL 18
INTANGIBLE INVESTMENT KEDAI MOCKTAIL SULTAN

No	Jenis	Jumlah	Economic Life	Amortization/Year
1	Sewa Bangunan	Rp 500,000,000.00	5	Rp 100,000,000.00
2	Persyaratan perizinan	Rp 4,000,000.00	4	Rp 1,000,000.00
3	Hak Paten Brand	Rp 1,250,000.00	5	Rp 250,000.00
Total				Rp 505,250,000.00

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

C. *Working Capital (Modal Kerja)*

Menurut pendapat ahli, Kasmir (penulis buku Manajemen Keuangan), modal kerja adalah modal yang digunakan untuk kegiatan operasional sebuah pelaku usaha (Harmoni, 2020). Modal kerja ini dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek berupa kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar.

Secara sederhana hal ini bisa diartikan sebagai dana yang tersedia untuk membiayai dana operasional perusahaan sehari-hari. Sebagai dana yang digunakan untuk operasional perusahaan tentu keberadaannya sangat penting. Maka, semakin besar *working capital* yang dimiliki, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa perusahaan itu memiliki kinerja keuangan yang baik. Berdasarkan uraian sebelumnya berikut adalah tabel *working capital (modal kerja)* dari “Kedai Mocktail Sultan”

TABEL 19
WORKING CAPITAL KEDAI MOCKTAIL SULTAN
TAHUN 2024

No	Jenis	Total
1	Bahan baku produk	Rp 200,000,000.00
2	Gaji pegawai	Rp 150,000,000.00
3	Bangunan	Rp 100,000,000.00
4	Biaya Pemasaran	Rp 1,000,000.00

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

D. Pendanaan / Pembiayaan Investasi

Menurut OJK (Otoritas Jasa Keuangan) investasi adalah sebuah penanaman modal, biasanya untuk jangka panjang untuk memperoleh keuntungan (Idris, 2021). Contoh investasi antara lain adalah saham, deposito, asuransi, hingga menjalankan sebuah bisnis atau usaha. Secara sederhana,

investasi adalah proses pengembangan sebuah uang agar memberikan keuntungan di masa yang akan datang.

Secara umum terdapat 2 jenis investasi, yaitu investasi jangka panjang dan jangka pendek. Untuk investasi jangka pendek adalah investasi yang keuntungannya diharapkan dapat terwujud dalam jangka waktu 3 tahun. Sedangkan untuk investasi jangka panjang keuntungan yang didapat adalah dalam kurun waktu lebih dari 3 tahun. Investasi tentunya memiliki banyak manfaat, baik itu bagi *investor* atau pemegang saham maupun bagi seorang pelaku usaha atau penerima saham. Sebagai pemilik usaha, tentunya penulis membutuhkan dukungan dari seorang *investor* atau pemegang saham guna usaha yang akan direncanakan terwujud dan berlancar dengan lancar. Berikut adalah tujuan dilakukannya investasi menurut (Kumalasari, 2022).

- Memperbesar sebuah usaha
- Memperoleh keuntungan
- Jaminan suatu bisnis
- Mengurangi persaingan bisnis

Beberapa hal diatas merupakan beberapa contoh dari tujuan dilakukannya investasi terhadap suatu usaha. Dalam hal ini “Kedai Mocktail Sultan” merupakan jenis badan usaha Persekutuan Komanditer (CV) sehingga dalam kepemilikannya terdapat pemilik aktif dan pemilik pasif. Pemilik pasif disini bermaksud seorang investor yang “menyuntikan” dana nya untuk perkembangan usaha “Kedai Mocktail Sultan” maka dari itu penulis

mengambil kesimpulan bahwa “Kedai Mocktail Sultan” ini sangat membutuhkan seorang investor yang mau melakukan investasi.

1. Modal Sendiri (*Owner's Equity*)

Owner's Equity atau modal sendiri atau dapat juga disebut kekayaan sendiri merupakan modal yang disetor oleh kepada perusahaan dan sumber modalnya berasal dari pemilik perusahaannya itu sendiri (Martina, 2020). Berdasarkan uraian sebelumnya, *owner's equity* juga dapat disebut dengan investasi yang dilakukan oleh pemilik perusahaan yang bertujuan untuk mengembangkan perusahaan untuk menjadi lebih produktif.

2. Ekuitas Pemegang Saham (*Share Holder Equity*)

Menurut Wikipedia kata “Ekuitas” berasal dari kata Bahasa Inggris yaitu equity yang berarti kekayaan bersih suatu perusahaan atau dapat juga berarti tuntutan atau bagian hak pemilik terhadap suatu aktiva perusahaan. Secara sederhana Ekuitas merupakan besarnya hak atau kepentingan pemilik perusahaan pada harta atau aset perusahaan.

Selain terdapat *owner equity* atau modal sendiri, kali ini penulis akan menguraikan beberapa penjelasan tentang ekuitas pemegang saham atau dalam Bahasa Inggris yaitu *share holder equity*. Ekuitas pemegang saham atau bisa disebut *share holder equity* merupakan suatu aset perusahaan yang diberikan kepada pemegang saham atau investor (HSB, 2023).

TABEL 20
INVESTMENT STRTUCTURE

No	Jenis Investasi	Total
1	Tangible	Rp 24,861,000.00
2	Working Capital	Rp 351,000,000.00
3	Intangible	Rp 101,000,000.00

(Sumber: Olahan Penulis, 2023)

E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Ditawarkan

1. Variable Cost

Variable cost atau dalam Bahasa Indonesia yaitu biaya variabel adalah biaya yang besarnya tergantung tingkat produktivitas (Rahardja & Marunung, 2008). Biaya variabel memiliki sifat yang berubah-ubah (variatif) dan memiliki beberapa ciri-ciri menurut (Laily, 2022) yaitu sebagai berikut.

- Perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan volume
- Dapat dibebankan kepada departemen operasi yang dengan cukup mudah dan tepat
- Dapat dikendalikan oleh seseorang pada departemen tertentu

Uraian diatas merupakan pengertian dan beberapa ciri-ciri dari biaya variabel atau *variable cost*. Berdasarkan uraian diatas, berikut adalah tabel yang terdapat *variable cost* dari “Kedai Mocktail Sultan”.

TABEL 21
VARIABLE COST KEDAI MOCKTAIL SULTAN

No	Deskripsi	Cost/hari	Cost/Bulan	Total Cost Pertahun
1	Beverages Cost	Rp 410,000.00	Rp 11,480,000.00	Rp 137,760,000.00
2	Food Cost	Rp 184,000.00	Rp 5,152,000.00	Rp 61,824,000.00
	TOTAL	Rp 594,000.00	Rp 16,632,000.00	Rp 199,584,000.00

(Sumber: Olahan Penulis, 2023)

2. Fixed Cost

Menurut (Mulyadi, 2009) dalam bukunya yang berjudul Akuntansi Biaya, fixed cost atau biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap pada volume kegiatan tertentu. Dengan kata lain biaya tetap adalah biaya atau pengeluaran bisnis yang tidak tergantung pada perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan sehingga biaya tetap ini tidak akan berubah meskipun terjadi perubahan jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dalam kisaran tertentu. Menurut (Kho, 2019) dalam sebuah usaha, umumnya terdapat contoh-contoh dari biaya tetap atau *fixed cost* yaitu sebagai berikut.

- **Penyusutan (*Depreciation*)**

Depresiasi atau penyusutan dalam akuntansi adalah pembebanan bertahap dan sistematis terhadap biaya aset berwujud (seperti peralatan produksi) selama umur manfaatnya.

- **Asuransi (*Insurance*)**

Asuransi adalah biaya berkala berdasarkan kontrak asuransi.

- **Beban bunga (*Interest Expenses*)**

Yang dimaksud dengan Beban Bunga adalah biaya dana yang dipinjamkan ke perusahaan oleh pemberi pinjaman. Beban Bunga ini digolongkan sebagai Biaya Tetap apabila suku bunga tetap dimasukkan ke dalam perjanjian pinjaman.

- **Pajak Properti (*Property Tax*)**

Pajak properti adalah pajak yang dibebankan ke perusahaan oleh pemerintah setempat, yang didasarkan pada biaya asetnya.

- **Biaya Sewa (*Rent*)**

Biaya sewa yang dimaksud disini adalah biaya berkala untuk penggunaan real estat (kantor, pabrik, gudang) milik orang lain yang digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan operasinya.

- **Gaji (*Salary*)**

Gaji adalah jumlah kompensasi tetap yang dibayarkan kepada karyawan.

- **Utilitas (*Utility*)**

Contoh biaya utilitas adalah seperti biaya listrik, gas, telepon dan sebagainya. Biaya ini memiliki elemen variabel, tetapi sebagian besar tetap.

Dari beberapa uraian dan hal-hal yang telah diuraikan sebelumnya, berikut adalah tabel biaya tetap atau *variable cost* dari “Kedai Mocktail Sultan”.

TABEL 22
FIXED COST

Keterangan	Bulan	Tahun
Internet	Rp200,000	Rp2,400,000
Listrik dan Air	Rp600,000	Rp7,200,000
Supplies	Rp1.148.000	Rp13.776.000
Gaji Karyawan	Rp11,600,000	Rp139,200,000
Pemasaran	Rp83,333	Rp1,000,000
Total	Rp23,963,333	Rp136,576,000

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

3. Mixed Cost

Biaya campuran merupakan biaya yang memiliki karakteristik dari biaya variabel dan biaya tetap (Gilang). Sebagian unsur biaya campuran berubah sesuai dengan perubahan aktivitas. Contohnya biaya pemakaian listrik berubah sesuai dengan perubahan tingkat pemakaian listrik. Elemen biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk dapat menyediakan jasa sedangkan pada elemen biaya variabel adalah suatu bagian dari biaya semi variabel atau *mixed cost* yang dipengaruhi dengan volume kegiatan. Berdasarkan uraian sebelumnya berikut adalah tabel mixed cost atau biaya semi variabel dari “Kedai Mocktail Sultan”.

TABEL 23
MIXED COST

Mixed cost		
Description	Price / Month	Price / Year
Operational cost	Rp 11,480,000.00	Rp 137,760,000.00
Total	Rp 11,480,000.00	Rp 137,760,000.00

(Sumber : Olshan Penulis, 2023)

4. *Break Even Point (BEP)*

Menurut (Rahmiyati, 2021) *break even point* atau titik impas adalah titik dimana biaya atau pengeluaran suatu usaha sehingga usaha tersebut memiliki kedudukan yang setara dengan pendapatan. Break even point berfungsi sebagai bahan rencana suatu usaha dalam bidang penjualan agar terhindar dari kerugian dan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Selain itu menurut (OCBC, 2021) break even point memiliki beberapa manfaat yaitu sebagai berikut.

a. Mengetahui Biaya Total Produksi

Hal pertama yang merupakan manfaat dari break even point adalah untuk mengetahui total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi sejumlah produk yang ditawarkan. Saat melakukan perhitungan BEP juga otomatis menghitung biaya produksi mulai dari biaya tetap (*fixed cost*) sampai biaya variabel (*variable cost*).

b. Sebagai dasar perhitungan laba

Dalam menjalankan sebuah usaha, ada istilah margin profit, yaitu ukuran standar profit atas setiap produk. Jika ingin menentukan margin profit, *break even point* adalah hal pertama yang perlu dihitung.

c. Estimasi Waktu Balik Modal

Manfaat break even point berikutnya adalah untuk mengetahui estimasi balik modal. Mayoritas bisnis harus rela merugi di awal pendirian, karena brand awareness produk belum terbangun.

d. Analisa Profitabilitas Bisnis

Hal terakhir yang merupakan manfaat dari break even point adalah untuk menganalisa apakah bisnis benar-benar bisa menghasilkan keuntungan atau tidak. Perhitungan break even point adalah pondasi guna menentukan profitabilitas.

Berikut merupakan *BEP (Break Even Point)* dari Kedai Mocktail Sultan.

TABEL 24
BREAK EVEN POINT

BREAK EVEN POINT	
Revenue (1 Bulan)	Rp 41,600,000.00
Food & Beverages Cost	Rp 16,632,000.00
Fixed Cost	Rp 23,000,000.00
Mixed Cost	Rp 11,500,000.00

(Sumber : *Olahan Penulis, 2023*)

- $BEP = \text{Revenue/bulan} - \text{Food \& Beverages Cost/bulan, Fixed Cost/ bulan, dan Mixed Cost/bulan.}$
- Investasi awal : Rp. 350.000.000.00
- $BEP = \text{Total/investasi awal.}$
- $BEP = 0.10$

5. *Cost Volume Profit*

Menurut (Priharto, Kledo, n.d.) *cost volume profit (CVP)* adalah metode yang dipergunakan suatu pelaku usaha untuk melihat bagaimana perubahan pada biaya atau *cost* dan volume penjualan

dapat memengaruhi profitabilitas atau tidak. Analisis cost volume profit sangat penting bagi perencanaan suatu usaha, dengan melakukan analisis cost volume profit akan memberitahukan informasi mengenai jumlah minimum produk dari sebuah usaha yang dapat dijual untuk menghasilkan keuntungan.

Selain itu, menurut (Priharto, Kledo, n.d.) pada artikel yang berjudul *Cost Volume Profit* terdapat beberapa manfaat lain dengan melakukan analisis cost volume profit yaitu sebagai berikut.

a. Harga yang efisien

Cost volume profit atau (CVP) dapat membantu sebuah usaha memilih harga yang sesuai untuk pasarnya dan diperlukan untuk keberhasilan usahanya. Perusahaan dapat mempertimbangkan harga lain dari produk serupa di pasar yang sama sebagai dasar penetapan harga, kemudian dengan menggunakan cost volume profit atau (CVP) untuk menentukan apakah dapat menetapkan harga produknya lebih rendah dari pesaingnya dan tetap menghasilkan keuntungan atau tidak.

b. Menentukan titik impas

Analisis CVP membantu sebuah usaha untuk menemukan titik impasnya. Hal ini dapat membantu para pelaku usaha untuk memahami apa yang diharapkan untuk usaha mereka dan membantu mereka merencanakan untuk mencapai tujuan masing-masing.

c. Menentukan margin keamanan

Margin keamanan merupakan selisih antara keuntungan dan titik impas. Sebuah usaha akan menggunakan analisis CVP untuk menentukan ukuran margin keamanannya. Jika sebuah usaha memiliki margin keamanan yang besar, kemungkinan besar akan mengambil risiko, seperti berinvestasi atau menurunkan harga untuk membuka pasar yang lebih luas dan jika margin keamanannya terlalu kecil, ia dapat fokus pada pemotongan biaya atau peningkatan penjualan.

d. Mengontrol biaya

Sebuah usaha akan menggunakan analisis CVP agar mereka dapat melihat apakah biaya yang mereka menggunakan terlalu tinggi untuk kesuksesan usaha mereka atau tidak. Dengan mengevaluasi biaya sebuah usaha dapat membantu menghemat biaya dan meningkatkan keuntungannya.

e. Rencana produksi

Menggunakan cost volume profit atau (CVP) untuk menentukan titik impas sebuah usaha juga memberikan gambaran tentang berapa banyak produksi yang diperlukan untuk menghasilkan keuntungan. Jika memiliki target penjualan, maka perusahaan dapat menggunakan analisis CVP untuk mengetahui berapa banyak unit yang harus diproduksi untuk memenuhi tujuan penjualan mereka. Perencanaan produksi dapat membantu perusahaan mengurangi

waktu produksi dan pengiriman, meningkatkan pelayanan dan mempermudah dalam menjual produknya.

F. Identifikasi Cash Inflow dan Outflow

1. Operating Budget

Dalam Bahasa Indonesia operating budget adalah biaya operasional. Untuk menjalankan aktivitasnya, sebuah usaha pasti membutuhkan sebuah biaya operasional. Menurut (Harmoni, 2020) biaya operasional dapat dikatakan sebagai suatu pengorbanan yang harus dilakukan agar proses dari suatu produksi atau aktivitas suatu usaha dapat berjalan dengan lancar. Pengorbanan ini dinyatakan dalam satuan nominal uang, baik yang sudah terjadi maupun yang baru direncanakan. Berdasarkan uraian sebelumnya, berikut merupakan tabel *project income statement* “Kedai Mocktail Sultan” selama 5 tahun.

TABEL 25
PROJECT INCOME STATEMENT

INCOME STATEMENT						
No	DESCRIPTION	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
REVENUE						
1	Sales Food & Beverage	Rp 634,624,000	Rp 675,874,560	Rp 719,806,406	Rp 766,593,823	Rp 816,422,421
TOTAL F&B REVENUE		Rp 634,624,000	Rp 675,874,560	Rp 719,806,406	Rp 766,593,823	Rp 816,422,421
COST OF SOLD						
1	Cost Food & Beverage	Rp 199,548,000	Rp 212,518,620	Rp 226,332,330	Rp 241,043,932	Rp 256,711,787
TOTAL COST OF SOLD		Rp 199,548,000	Rp 212,518,620	Rp 226,332,330	Rp 241,043,932	Rp 256,711,787
GROSS PROFIT		Rp 435,076,000	Rp 463,355,940	Rp 493,474,076	Rp 525,549,891	Rp 559,710,634
EXPENSES						
1	Salary	Rp 151,000,000				
3	Supplies	Rp 13,776,000	Rp 14,671,440	Rp 15,625,084	Rp 16,640,714	Rp 17,722,360
4	Listrik	Rp 3,600,000	Rp 3,834,000	Rp 4,083,210	Rp 4,348,619	Rp 4,631,279
5	Air	Rp 3,600,000	Rp 3,834,000	Rp 4,083,210	Rp 4,348,619	Rp 4,631,279
6	Gas	Rp 2,000,000	Rp 2,130,000	Rp 2,268,450	Rp 2,415,899	Rp 2,572,933
8	Internet Akses	Rp 2,400,000	Rp 2,556,000	Rp 2,722,140	Rp 2,899,079	Rp 3,087,519
Total Expenses		Rp 176,376,000	Rp 178,025,440	Rp 179,782,094	Rp 181,652,930	Rp 183,645,370
CASH FLOW						
NET PROFIT		Rp 258,700,000	Rp 285,330,500	Rp 313,691,983	Rp 343,896,961	Rp 376,065,264
TOTAL		Rp 258,700,000	Rp 285,330,500	Rp 313,691,983	Rp 343,896,961	Rp 376,065,264

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

2. *Cash Flow Projection*

Cash flow projection atau proyeksi laporan arus kas adalah rencana yang dibuat berdasarkan perkiraan atau estimasi untuk menentukan posisi keuangan dari sebuah perusahaan. *Cash flow projection* dapat juga disebut *cash flow forecasting*. Menurut (Priharto, Kledo, n.d.) *cash flow forecasting* merupakan suatu proses proyeksi kas untuk memperkirakan posisi keuangan suatu usaha selama periode waktu tertentu. Selain itu *cash flow forecasting* juga memiliki beberapa tujuan yaitu sebagai berikut.

a. Perencanaan likuiditas dan manajemen resiko likuiditas

Salah satu tujuan inti dari *cash flow forecasting* adalah memastikan ada cukup uang tunai di masa yang akan datang guna membayar kewajiban jangka pendek kepada kreditor dan pemasok.

b. Memenuhi persyaratan pelaporan

Pelaporan secara rutin mengharuskan anggota organisasi agar menyelesaikan proyeksi posisi kas pada waktu-waktu tertentu dalam setahun. Tenggat waktu ini perlu dipenuhi.

c. Mengembangkan strategi

Perkiraan biaya dapat mengungkapkan banyak hal tentang dari mana arus kas berasal. Misalnya, prakiraan dapat menunjukkan arus masuk atau keluar yang lebih tinggi terkait dengan proyek atau entitas tertentu. Hal ini memungkinkan suatu untuk merefleksikan strategi saat ini dan masa yang akan datang berdasarkan kinerja spesifik proyeknya.

d. Mempersiapkan skenario yang berbeda

Sebagian besar sebuah usaha tentunya mempersiapkan diri untuk skenario arus kas yang berbeda, membandingkannya, dan menyiapkan rencana yang dapat ditindaklanjuti agar semuanya jika terjadi. Skenario kasus terbaik menunjukkan perkiraan yang sangat optimis. Skenario terburuk dibangun di atas proyeksi arus kas yang pesimis.

e. Memberikan nilai pemegang saham

Untuk alasan yang jelas, pemegang saham tertarik pada perkiraan arus kas perusahaan untuk melihat bagaimana kinerja perusahaan di masa yang akan datang. Arus kas masa depan juga dapat sangat mempengaruhi penilaian perusahaan, yang terus menerus diperiksa oleh pemegang saham.

Berdasarkan uraian dan hal-hal yang telah diuraikan sebelumnya, secara sederhana cash flow projection merupakan suatu perencanaan dan perkiraan dari arus kas sebuah perusahaan. Oleh karena itu berikut merupakan tabel cash flow projection dari “Kedai Mocktail Sultan”.

TABEL 26
CASH FLOW PROJECTION
KEDAI MOCKTAIL SULTAN

CASH FLOW										
NET PROFIT	Rp	258,700,000	Rp	285,330,500	Rp	313,691,983	Rp	343,896,961	Rp	376,065,264
TOTAL	Rp	258,700,000	Rp	285,330,500	Rp	313,691,983	Rp	343,896,961	Rp	376,065,264

(Sumber : Olahan Penulis, 2023)

DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, A. (2002). *Pengendalian Produksi*. Yogyakarta: BPFE.
- Asmana, A. (n.d.). *Legal Studies Blogspot*. Retrieved from Legal Studies Blogspot: <https://legalstudies71.blogspot.com/2021/10/akuntansi-berbasis-kas-pengertian-dan.html>
- Assauri, S. (2002). *Manajemen Pemasaran*.
- Ekawatiningsih. (2008). Restoran Jilid 3. In E. dkk, *Restoran Jilid 3* (pp. 424-425). Jakarta: Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan.
- Fatmah. (2020). *Analisis dan Rancangan Pekerjaan*. Research Gate.
- Gilang, Y. (n.d.). Bab 2 Tinjauan Pustaka. Bandung: unikom .
- Harmoni. (2020, Agustus 5). *Harmoni*. Retrieved from Harmoni: Menggunakan CVP untuk menentukan titik impas perusahaan juga memberikan gambaran tentang berapa banyak produksi yang diperlukan untuk menghasilkan keuntungan.
- Harmoni. (2020, December). *Harmony*. Retrieved from Hardmony: <https://www.harmony.co.id/blog/working-capital-modal-kerja-memaksimalkan-pembiayaan-operasional-perusahaan/>
- HSB. (2023). *HSB Blog*. Retrieved from HSB Blog: <https://blog.hsb.co.id/pengetahuan-keuangan/apa-itu-equity/>
- Idris, M. (2021). Investasi : Pengertian, Jenis, Contoh, dan Manfaatnya. *Kompas*.
- Ishikawa, K. (1991). *Introduction To Quality Control*. Chapman & Hall.

- Kamal. (n.d.). *Gramedia Blog*. Retrieved from Gramedia Blog:
<https://www.gramedia.com/literasi/akuntansi-keuangan/>
- Keegan, & Green. (2017). *Global Marketing*. Pearson.
- Kho, B. (2019, May 12). *ilmumanajemenindustri*. Retrieved from
ilmumanajemenindustri: <https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-biaya-tetap-fixed-cost-contoh-biaya-tetap/>
- Kumalasari, R. (2022). Manfaat dan Resiko Berinvestasi. *majoo*.
- Laily, I. N. (2022). Pengertian Variable Cost Beserta Ciri-Ciri, Jenis, dan Contohnya. *Kata Data*.
- Lubis. (2004). *Asesmen Berkelanjutan, Konsep Dasar, Tahapan Pengembangan dan Contoh*. Surabaya: UNESA University Press.
- Maholtra, N. K. (2010). *Marketing Research*. Pearson Education.
- Mardia dkk. (2021). *Strategi Pemasaran*.
- Martina. (2020). Owner's Equity Dalam Akuntansi. *UKIRAMA*.
- Moechtar, O. (2019). *Teknik Pembuatan Akta Badan Hukum dan Badan Usaha di Indonesia*. Pusat Penerbitan dan Percetakan Universitas Airlangga.
- Mulyadi. (2009). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Navarone. (2003). Analisis Pengaruh Tingkat Kesuksesan Produk Baru. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*.
- OCBC, R. (2021). Break Even Point. *OCBC NISP*.
- Oliver, A. (2023). Action Plan. *Glints*.
- Pornawan, O. S., & Priharto, S. (n.d.). *Kledo Blogspot*. Retrieved from Kledo Blogspot:
<https://kledo.com/blog/intangible-adalah/>
- Priharto, S. (n.d.). *Kledo*. Retrieved from Kledo: <https://kledo.com/blog/cost-volume-profit/>

- Priharto, S. (n.d.). *Kledo*. Retrieved from Kledo: <https://kledo.com/blog/cash-flow-forecasting/>
- Putri, N. (2020). Anggaran Tenaga Kerja. *Academia Edu*.
- Rachmansyah, D. (2016). *Super Komplet Panduan Mendirikan PT,CV, dan Badan Usaha Lainnya*. Yogyakarta: Penerbit Laksana.
- Rahardja, P., & Marunung, M. (2008). *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia .
- Rahim, R. (2022). Pengaruh Minat Konsumen Dan Spesifikasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk. *Journal Economic Management Business*, 150.
- Rahmiyati, A. L. (2021). *Buku Ajar Konsep Dasar Pembiayaan dan Penganggaran Kesehatan*.
- Rangkuti, F. (2004). *The Power Of Brand*. Gramedia Pustaka Utama.
- Riswanda. (2022, May 10). Product Validation. *Medium*.
- Rizki, U. A. (n.d.). Pengenalan Teori Service Scape Dan Penerapannya Dalam Desain Interior.
- Rustan, S. (2009). *Mendesain Logo*.
- Sadiman. (n.d.). *Media Pendidikan : Pengertian, Pengembangan, dan Pemanfaatannya*.
- Simanjuntak, M. (2021). *Perancangan Organisasi dan Sumber Daya Manusia*.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, F. (2015). Strategi Pemasaran. In F. Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (p. 88). Yogyakarta: Andi.
- Unggul, U. E. (n.d.). <https://bahan-ajar.esaunggul.ac.id/eba916/wp-content/uploads/sites/937/2019/10/2b.-Materi2b-Peramalan-Penjualan.pdf>. Retrieved from <https://bahan-ajar.esaunggul.ac.id/eba916/wp-content/uploads/sites/937/2019/10/2b.-Materi2b-Peramalan-Penjualan.pdf>.
- Vincentiar, P. (2022). *Klik Pajak ID*. Retrieved from <https://klikpajak.id/blog/capital-expenditure/>
- Wisnu, Y. (2022, December). *IDN TIMES*. Retrieved from IDN TIMES: <https://www.idntimes.com/business/economy/yogama-wisnu-oktyandito/pengertian-bisnis-menurut-para-ahli-terlengkap>
- Wiyatno, T. N. (2021). *Perilaku Organisasi*.

DAFTAR LAMPIRAN**LAMPIRAN 1
BIODATA****A. Data Pribadi**

Nama : Jarji Zaidan

NIM : 2020407081

Tempat Tanggal Lahir : Bandung, 25 April 2002

Agama : Islam

Riwayat Pendidikan : - SD Laboratorium Percontohan UPI
- SMP Laboratorium Percontohan UPI
- SMA Laboratorium Percontohan UPI

Alamat : Jln. Negla Tengah No. 27 Rt. 06 Rw. 04 Kelurahan
Isola Kecamatan Sukasari Kota Bandung

Email : jzaidannn25@gmail.com

B. Data Orang Tua Nama

Ibu : Ratih Indri Noersanti

Pekerjaan : Pegawai

Alamat : Jln. Negla Tengah No. 27 Rt. 06 Rw. 04 Kelurahan
Isola Kecamatan Sukasari Kota Bandung

LAMPIRAN 2
STANDARD RECIPE MENU MOCKTAIL & MAKANAN
RINGAN

Kolak Pisang Mocktail					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Hydro Coco 1 L	20	MI	Rp 24,800.00	Rp 496.00
2	Trieste Pandan Syrup	20	MI	Rp 70,000.00	Rp 2,154
3	Trieste Banana Syrup	30	MI	Rp 72,000.00	Rp 3,323
4	Susu UHT Diamond Full Cream	120	MI	Rp 18,000.00	Rp 2,160
5	Daun Pandan	0.5	Gr	Rp 2,500.00	Rp 12.5
				Total Cost	Rp 8,145
				Contribution Margin (%)	54%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Klepon Mocktail					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Trieste Pandan Syrup	30	MI	Rp 70,000.00	Rp 3,230.77
2	Brown Sugar Cair	30	MI	Rp 70,000.00	Rp 2,100.00
3	Susu UHT Diamond Full Cream	120	MI	Rp 18,000.00	Rp 2,160.00
4	Daun Pandan	0.5	Gr	Rp 2,500.00	Rp 12.50
				Total Cost	Rp 7,503.27
				Contribution Margin (%)	50%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Rujak Mocktail					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Toza Pineapple Juice	40	MI	Rp 26,000.00	Rp 1,040.00
2	Toza Lime Juice	40	MI	Rp 26,000.00	Rp 1,040.00
3	Trieste Pandan Syrup	20	MI	Rp 70,000.00	Rp 2,153.85
4	Diamond Simple Syrup	20	MI	Rp 50,000.00	Rp 500.00
5	Polaris Soda Water	110	MI	Rp 5,500.00	Rp 1,833.33
6	Cabai Rawit	0.5	Gr	Rp 8,500.00	Rp 42.50
				Total Cost	Rp 6,609.68
				Contribution Margin (%)	44%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Tangkuban Parahu Sunrise					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Trieste Mango Syrup	30	MI	Rp 70,000.00	Rp 3,230.77
2	Toza Orange Juice	30	MI	Rp 26,000.00	Rp 780.00
3	Trieste Grenadine Syrup	30	MI	Rp 70,000.00	Rp 3,230.77
4	Polaris Soda Water	110	MI	Rp 5,500.00	Rp 1,833.33
5	Jeruk Sunkist	2	Gr	Rp 16,000.00	Rp 32.00

				Total Cost	Rp 9,106.87
				Contribution Margin (%)	48%
				Selling Price	Rp 19,000.00
Es Coklat Sultan					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Van Houten Cocoa Powder	18	Gr	Rp 48,000.00	Rp 4,800.00
2	Susu UHT Diamond Full Cream	150	ML	Rp 18,000.00	Rp 2,700.00
3	Susu Kental Manis Carnation	30	ML	Rp 11,500.00	Rp 932.43
4	Diamond Simple Syrup	15	ML	Rp 50,000.00	Rp 375.00
				Total Cost	Rp 8,807.43
				Contribution Margin (%)	59%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Classic Virgin Mojito					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Jeruk Nipis	5	Gr	Rp 15,000.00	Rp 75.00
2	Daun Mint	2	Gr	Rp 6,000.00	Rp 24.00
3	Diamond Simple Syrup	30	ML	Rp 50,000.00	Rp 750.00
4	Polaris Soda Water	220	ML	Rp 5,500.00	Rp 3,666.67
				Total Cost	Rp 4,515.67
				Contribution Margin (%)	30%
				Selling Price	Rp 15,000.00
Mangoricano					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Arabika Ciwidy Fullwash	18	Gr	Rp 45,000.00	Rp 4,050.00
2	Trieste Mango Syrup	30	ML	Rp 70,000.00	Rp 3,230.77
3	Diamond Simple Syrup	15	ML	Rp 50,000.00	Rp 375.00
4	Polaris Soda Water	200	ML	Rp 5,500.00	Rp 3,333.33
				Total Cost	Rp 10,989.10
				Contribution Margin (%)	65%
				Selling Price	Rp 17,000.00

Cireng Isi (15 Pcs)					
No	Ingredients	Qty	Unit	Price	Total Price
1	Tepung Tapioka	200	Gr	Rp 6,000.00	Rp 2,400.00
2	Tepung Terigu	50	Gr	Rp 12,500.00	Rp 625.00
3	Ayam Dada Fillet	250	Gr	Rp 30,000.00	Rp 15,000.00
4	Batang Serai	25	Gr	Rp 5,000.00	Rp 500.00

5	Daun jeruk	10	Gr	Rp	2,000.00	Rp	800.00
6	Bawang Merah	30	Gr	Rp	43,000.00	Rp	1,290.00
7	Bawang Putih	15	Gr	Rp	40,000.00	Rp	600.00
8	Cabe Keriting	30	Gr	Rp	85,000.00	Rp	2,550.00
9	Cabe Rawit	30	Gr	Rp	28,000.00	Rp	840.00
10	Kemiri	20	Gr	Rp	7,500.00	Rp	1,500.00
11	Garam	10	Gr	Rp	2,000.00	Rp	80.00
12	Lada Bubuk	8	Gr	Rp	14,000.00	Rp	1,317.65
13	Royco Penyedap Rasa Ayam	10	Gr	Rp	9,500.00	Rp	413.04
					Total Cost (15 Pcs)	Rp	27,915.69
					Total Cost Per Portion (5 Pcs)	Rp	9,305.23
					Contribution Margin		45%
					Selling Price	Rp	20,000.00
Chicken Nugget (15 Pcs)							
No	Ingredients	Qty	Unit		Price		Total Price
1	Ayam Dada Fillet	350	Gr	Rp	30,000.00	Rp	21,000.00
2	Tepung Terigu	30	Gr	Rp	12,500.00	Rp	375.00
3	Tepung Maizena	30	Gr	Rp	17,900.00	Rp	537.00
4	Telur	100	Gr	Rp	35,000.00	Rp	3,500.00
5	Tepung Roti	100	Gr	Rp	45,000.00	Rp	4,500.00
6	Bawang Putih	15	Gr	Rp	40,000.00	Rp	600.00
7	Lada Bubuk	5	Gr	Rp	14,000.00	Rp	74.12
8	Garam	5	Gr	Rp	2,000.00	Rp	40.00
9	Royco Penyedap Rasa Ayam	5	Gr	Rp	9,500.00	Rp	206.52
10	Bon Cabe Bubuk	10	Gr	Rp	10,000.00	Rp	2,222.22
11	Baking Soda	2	Gr	Rp	9,300.00	Rp	372.00
12	Baking Powder	2	Gr	Rp	5,000.00	Rp	222.22
					Total Cost (15 Pcs)	Rp	33,649.08
					Total Cost Per Portion (5 Pcs)	Rp	11,216.36
					Contribution Margin		50%
					Selling Price	Rp	22,000.00
Pisang Goreng (15 Pcs)							
No	Ingredients	Qty	Unit		Price		Total Price
1	Pisang Kepok	1	Sisir	Rp	24,000.00	Rp	12,000.00
2	Tepung Terigu	130	Gr	Rp	12,500.00	Rp	1,625.00
3	Telur	100	Gr	Rp	35,000.00	Rp	3,500.00
4	Tepung Beras	60	Gr	Rp	6,500.00	Rp	780.00
5	Baking Soda	2	Gr	Rp	9,300.00	Rp	372.00
6	Vanilla Bubuk	2	Gr	Rp	6,700.00	Rp	670.00
7	Gula Pasir	10	Gr	Rp	15,000.00	Rp	150.00
8	Garam	2	Gr	Rp	2,000.00	Rp	16.00

				Total Cost (15 Pcs)	Rp	19,113.00
				Total Cost Per Portion (5 Pcs)	Rp	6,371.00
				Contribution Margin		40%
				Selling Price	Rp	18,000.00

LAMPIRAN 3 TURNITIN

Perencanaan Usaha Kedai Mocktail Di Jalan Sultan Agung Kota Bandung

ORIGINALITY REPORT

20% SIMILARITY INDEX	19% INTERNET SOURCES	4% PUBLICATIONS	9% STUDENT PAPERS
--------------------------------	--------------------------------	---------------------------	-----------------------------

PRIMARY SOURCES

1	repository.stp-bandung.ac.id Internet Source	5%
2	Submitted to Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung Student Paper	2%
3	Submitted to Surabaya University Student Paper	1%
4	www.harmony.co.id Internet Source	1%
5	Submitted to Udayana University Student Paper	1%
6	www.marketeers.com Internet Source	1%
7	klikpajak.id Internet Source	1%
8	Submitted to Universitas Pelita Harapan Student Paper	1%
	123dok.com	