

RENCANA BISNIS MINUMAN KEMASAN *HALABHAB*

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Dalam Menempuh Studi Pada

Program Diploma III



Oleh:

Moch Fasya Al Ghifari P

Nomor Induk: 2020407055

JURUSAN HOSPITALITI

PROGRAM STUDI TATA HIDANG

POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG

BANDUNG 2023

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Moch Fasya Al Ghifari P
Tempat/Tanggal Lahir : Bandung / 24 Januari 2002
NIM : 2020407055
Program Studi : Hospitaliti
Jurusan : Tata Hidang

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul:
RENCANA BISNIS MINUMAN KEMASAN HALABHAB
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, Juli 2023

Moch Fasya Al Ghifari P



LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

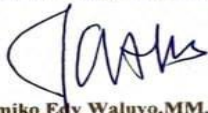
PERENCANAAN BISNIS MINUMAN KEMASAN HALABHAB DI KOTA GARUT

NAMA : Moch Fasya Al Ghifari Poeradinata
NIM : 2020407055
JURUSAN : Hospitality
PROGRAM STUDI : Tata Hidang

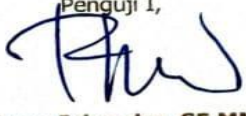
Pembimbing Utama,


Dr. Heru Rivadi, MM.Par., CHE.
NIP. 19650122 199603 1 001

Pembimbing Pendamping,


Drs. Jatmiko Edy Waluyo, MM.Par., CIQaR.
NIP. 19581109 199503 1 001

Penguji I,


Ridwan Iskandar, SE,MM.


Penguji II,


Syaeful Muslim, S.Pd., MM.
NIP. 19721019 200502 1 001

Bandung, 28 Agustus 2023

Mengetahui,

Bagian Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama


Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par CHE.
19710316 199603 2 001

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung

Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc., CHE
NIP. 19710506 199803 1 001

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah berkat rahmat Allah SWT yang tak terhingga penulis panjatkan, karena ijin, karunia serta rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan usulan penelitian dengan berjudul “**RENCANAN BISNIS MINUMAN KEMASAN HALABHAB**”.

Adapun tujuan penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh Program Diploma III Tata Hidang. Selain itu, penulisan Tugas Akhir juga bertujuan untuk menambah wawasan tentang perencanaan bisnis bagi para penulis dan juga pembaca. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam pembuatan Tugas Akhir, yaitu:

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 Akademik dan Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
3. Bapak Pudin Saepudin, S.ST.Par., MP.Par., CHE. Selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Hanna Daniati, S.I.Kom., MM.Par., CHE. Selaku Ketua Program Study Tata Hidang, Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
5. Bapak Dr. Heru Riyadi, MM.Par., CHE Selaku pembimbing utama penulis yang sudah meluangkan waktu dalam membimbing dan mengarahkan penulis.
6. Bapak Drs. Jatmiko Edy Waluyo, MM.Par., CIQaR. Selaku pembimbing pendamping penulis yang sudah meluangkan waktu dalam membimbing dan mengarahkan penulis.

7. Seluruh Dosen, Tenaga Pengajar, dan Staff Administrasi Khususnya di Program Study Tata Hidang di Politeknik Pariwisata NHI Bandung,
8. Ayahanda Dr. Indra Firmansyah., SE., MM., Ak., CA., CRMP., ibunda Vida Vidya, Moch Farizky Al Ghozali, Farah Az Zahra, dan Intan Ayu yang telah memberikan do'a dan dukungan baik moral maupun materil kepada penulis, sehingga penulis mampu meyelesaikan Tugas Akhir.
9. Kepada teman – teman dan sahabat penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
10. Seluruh teman – teman Tata Hidang Angkatan 2020 Terutama 6B atas bantuannya yang telah memberikan dukungan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
11. Serta seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir, jika masih banyak terdapat kesalahan dalam penyusunannya, mengingat keterbatasan penulis dalam hal pengalaman maupun pengetahuan, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk Tugas Akhir agar dapat menjadi lebih baik lagi.

Bandung, Juli 2023

Moch Fasya Al Ghifari P

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Gambaran Umum Bisnis.....	14
1. Deskripsi Bisnis.....	14
2. Deskripsi Logo dan Nama.....	15
3. Identitas Bisnis.....	16
C. Visi dan Misi.....	18
D. Analisis SWOT.....	19
E Spesifikasi Produk.....	20
F Jenis Badan Usaha.....	21
G Aspek Legalitas.....	22
BAB II.....	24
Aspek Produk.....	24
A. Daftar dan Deskripsi Produk.....	24
B. Analisa Keunggulan Produk.....	30
C. Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi.....	32
D. Penyajian dan Kemasan Produk.....	34

E. Mekanisme Quality Check.....	37
1. Ingredient Specification.....	37
2. Approved Supplier List.....	39
3. Product Formulation / Recipe.....	39
4. Packaging And Labelling.....	40
BAB III.....	41
RENCANA PEMASARAN.....	41
A. Riset Pasar.....	41
1. Segmentasi Geografis.....	43
2. Segmentasi Demografi.....	43
3. Segmentasi Psikografi.....	43
4. Segmentasi Perilaku.....	44
B. Validasi Produk.....	44
C. Kompetitor.....	46
D. Program Marketing.....	48
E. Media Pemasaran.....	50
F. Proyeksi Penjualan.....	51
BAB IV.....	56
ASPEK SDM DAN OPERATIONAL.....	56
A. Identitas Owner/Founder.....	56
B. Struktur Organisasi.....	57
C. Analisis Pekerjaan dan Deskripsi Pekerjaan.....	58
D. Maning Budget.....	61
E. Service Scape.....	63
F. Action Plan.....	64
BAB V.....	67

ASPEK KEUANGAN.....	67
A. Metode Pencatatan Akuntansi.....	67
1. Cash Basic (One Shoot Project)	67
2. Accrual Basic (Going Concern)	68
B. Capital Expenditure.....	68
1. Tangible Investment.....	69
2. Intangible Invesment (amortization)	71
3. Working Capital (Terminal Cash Flow)	72
C. Time Value of Money.....	72
D. Pendanaan Investasi.....	73
1. Owner Equity.....	74
2. Dept Loan (Bank / Pinjaman Lainnya)	74
E. Penentuan Titik Impas dan Laba Yang Diharapkan.....	76
1. Biaya Variabel (Variable Cost & Mixed Cost)	76
2. Break Even Point (BEP)	78
3. Cost Volume Profit.....	78
F. Identifikasi Cash Inflow & Cash Outflow.....	78
1. Operating Budget.....	79
2. Cash Inflow Projection.....	79
3. Macroeconomics Effect.....	80
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN.....	83

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1.1 Kota Garut.....	1
GAMBAR 1.2 Wisata Garut.....	2
GAMBAR 1.3 Logo Usaha Halabhab.....	16
GAMBAR 1.4 Peta Lokasi.....	17
GAMBAR 1.5 Tampak Lokasi.....	17
GAMBAR 2.1 Varian Produk Halabhab	17
GAMBAR 2.2 Paket Bundling Halabhab.....	30
GAMBAR 2.3 Produk Halabhab.....	31
GAMBAR 2.4 Botol Kemasan.....	35
GAMBAR 2.5 Dus Package.....	36
GAMBAR 2.6 Dus Package Bundling.....	37
GAMBAR 3.1 Diagram Penyuka Produk Halabhab.....	45
GAMBAR 3.2 Chart Partisipan Quisoner.....	46
GAMBAR 3.3 Media Sosial Halabhab.....	51
GAMBAR 4.1 Struktur Organisasi.....	57
GAMBAR 4.2 Outlet Halabhab	62
GAMBAR 4.3 Denah Halabhab	63

DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 Data Produksi Teh.....	4
TABEL 1.2 Data Produksi Cengkeh Jawa Barat.....	5
TABEL 1.3 Data Produksi Kapolaga Garut.....	5
TABEL 1.4 Data Produksi Susu.....	6
TABEL 1.5 Data Pesaing Minuman Teh	9
TABEL 1.6 Persentase Peminum Teh	9
TABEL 1.7 Rumus Slovin.....	10
TABEL 1.8 Kuisoner Minat Produk.....	11
TABEL 1.9 Tabel Swot.....	19
TABEL 2.1 Resep Syahi Haleeb.....	25
TABEL 2.2 Resep Syahi Alshab Bileasali.....	26
TABEL 2.3 Resep Syahi Masalla.....	27
TABEL 2.4 Varian Produk Halabhab.....	28
TABEL 2.5 Beverage Costing.....	33
TABEL 2.6 Beverage Costing.....	33
TABEL 2.7 Beverage Costing.....	34
TABEL 3.1 Daftar Pesaing.....	47
TABEL 3.2 Marketing Program Halabhab.....	49
TABEL 3.3 Project Sales 2024.....	52
TABEL 3.4 Project Sales 2025.....	52
TABEL 3.5 Project Sales 2026.....	53
TABEL 3.6 Project Sales 2027.....	53
TABEL 3.7 Project Sales 2028.....	54

TABEL 3.8 Project Per Tahun.....	55
TABEL 4.1 Anggaran Penggajian.....	61
TABEL 4.2 Rincian Gaji Karyawan.....	61.
TABEL 4.3 Sistem Upah Production.....	62.
TABEL 4 4 Working Schedule Halabhab.....	62
TABEL 4.5 Action Plan.....	64
TABEL 5.1 Investasi Halabhab	68
TABEL 5.2 Total Investasi Halabhab.....	69
TABEL 5.3 Depreciation Asetinvestasi Halabhab.....	69
TABEL 5.4 Benefit Period Dan Amortization Rate	70
TABEL 5.5 Intangible Invesment Amortization.....	70
TABEL 5.6 Working Capital Halabhab.....	71
TABEL 5.7 Rumus Future Value.....	72
TABEL 5.8 Investasi.....	73
TABEL 5.9 Capital Halabhab.....	73
TABEL 5.10 Variable Cost	74
TABEL 5.11 Mixed Cost.....	75
TABEL 5.12 Break Even Point.....	76
TABEL 5.13 Income Statment.....	77
TABEL 5.14 Cash Flow Projection.....	78

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Garut : <https://garutkab.bps.go.id/>
- Admin . (2018). Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Jawa Barat <http://direktoripariwisata.id/unit/2524#:~:text=KABUPATEN%20GARUT%2C%20Jawa%20Barat%20Kantor%20Dinas%20Pariwisata%20dan,dan%20ketinggian%20%2B1%20740%20meter%20dari%20permukaan%20laut.>
- Rid Coral , and the Theory of Planned Behaviour Retrieve from McGraw - 150 Ajzen, Icek . (2002) , Perceived Behavioral Control, Self Efficacy. Loe of ps: [//www.researchgate.net/publication/264004005](http://www.researchgate.net/publication/264004005) Perceived Behavioral Conte Sel Efficacy Locus of Control and the Theory of Planned Behavior)
- Fernando, Jason (2021, February 8) . Present Value www.investopedia.com/terms/p/presentvalue.asp Chen, James. (2021, April 16) . Dept. Retrieved from Investopedia <https://www.investopedia.com/terms/d/debt.asp>
- Kenton, Will (2021, May 4) . Variable Cost <https://www.investopedia.com/terms/v/variablecost.asp>
- Hayes, Adam (2021, July 1) , Fixed Cost <https://www.investopedia.com/terms/f/fixecost.asp>
- Bragg, Steven (2021, April 12) Mixed Cost <https://www.accountingtools.com/articles/what-is-a-mixedcost.html>
- Kenton, Will. (2020, June 28). Tangible <https://www.investopedia.com/terms/t/tangibleasset.asp>
- Kenton, Will (2020, May 29). Intangible <https://www.investopedia.com/terms/i/intangibleasset.asp>
- Indonesia.go.id. (2020, October 29) . Sertifikasi Halal Gratis . Retrieved from indonesia.go.id:<https://indonesia.go.id/narasi/indonesia-dalam-angka/ekonomi/sertifikasi-halal-gratis-bagi-ukm>
- Kotler , & Armstrong . (2001) . Prinsip Pemasaran , Jakarta : Erlangga
- Kotler , Philip and Armstrong (2012) Packaging <http://ejournal.uajy.ac.id/7008/3/EM219236.pdf>
- Kotler , Philip and Armstrong . (2008) . Marketing Principles . Volume 1 , Edition 12 . Jakarta : Erlangga .

Kotler, Philip, and Keller (2016). Marketing Management, Market Segmentation (268)

Kotler , Philip . (2010) . Competition Protection and Philip Kotler's Strategic Recommendations . Retrieved from Munich Personal RePEc Archive : [https : //mopra.ob.uni muenchen.de/38520/](https://mopra.ob.uni-muenchen.de/38520/)

Kenton, Will (2021, May 4) . Cash Volume Profit :
<https://www.investopedia.com/terms/c/cost-volume-profit-analysis.asp>

Mitchel, Corry (2021, February 9) . Break Even Point :
<https://www.investopedia.com/terms/b/breakevenpoint.asp>

Mitchel, Corry (2021, February 9) . Break Even Point : [https : //www.investopedia.com/terms/b/breakevenpoint.asp](https://www.investopedia.com/terms/b/breakevenpoint.asp) 55