

PERENCANAAN BISNIS SOEN.KIES

SIDANG USULAN PENELITIAN

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



Disusun oleh :

Decent Irwanto
NIM : 2021411057

**PROGRAM STUDI
SENI PENGOLAHAN PATISERI**

**POLITEKNIK PARIWISATA NHI
BANDUNG
2024**

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

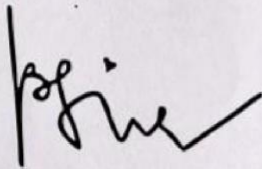
LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

BUSINESS PLAN "SOEN.KIES"

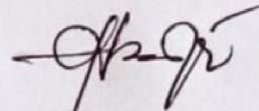
NAMA : DECENT IRWANTO
NIM : 2021411057
JURUSAN : HOSPITALITI
PROGRAM STUDI : SENI PENGOLAHAN PATISERI

Pembimbing Utama,



DR. Wisnu Bawa Tarumajaya, SE., MM.
NIP. 19700611 199803 1 001

Pembimbing Pendamping,



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

Bandung, 17 November 2024

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama,

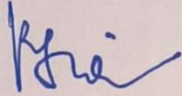
Ni Gusti Made Kerti Utami., BA., MM., Par., CHE.
NIP.19710316 199603 2 001

LEMBAR PENGESAHAN

PERENCANAAN BISNIS SOEN.KIES

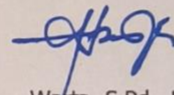
NAMA : Decent Irwanto
NIM : 2021411057
PROGRAM STUDI : Seni Pengolahan Patiseri

Pembimbing Utama,



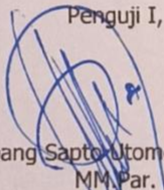
DR. Wisnu Bawa Tarunajaya, SE.,MM
NIP. 19700611 199803 1 001

Pembimbing Pendamping,



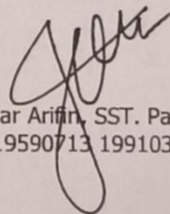
Warta, S.Pd., M.Pd.
NIP. 19700611 199803 1 001

Penguji I,



Bambang Sapto Utomo, SST. Par.,
MM.Par.
NIP. 19630404 199403 1 001

Penguji II,

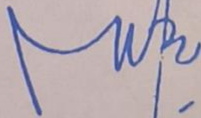


Djauhar Arifin, SST. Par., MM
NIP. 19590713 199103 1 001

Bandung, 20 Desember 2024

Mengetahui,

Kepala Bagian Administrasi Akademik Kemahasiswaan
dan Kerja Sama



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

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung



Dr. Anwari Masatip., MM.Par., CEE
NIP. 19750415 200212 1 001

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Decent Irwanto

Tempat/Tanggal Lahir : Bandung / 30 Juli 2002

NIM : 2021411057

Program Studi : Seni Pengolahan Patiseri

Jurusan : Hospitaliti

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi yang berjudul:

“Perencanaan Bisnis Soen.Kies”

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, 21 November 2024

Yang membuat pernyataan,



Decent Irwanto
NIM 2021411057

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa atas anugrah-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul

“PERENCANAAN BISNIS SOEN.KIES” dalam rentang waktu yang ditetapkan.

Tugas akhir ini penulis buat sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan diploma III di Politeknik Pariwisata NHI Bandung program studi Seni Pengolahan Patiseri. dalam proses penyusunan tugas akhir ini penulis banyak mendapatkan dukungan bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak, oleh karena itu dengan rasa hormat kami ingin mengucapkan terima kasih yang dalam kepada:

1. Dr. Anwari Masatip, MM. Par,CEE., CTE.selaku direktur Politeknik pariwisata NHI Bandung
2. Ibu Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., M.M.Par., CHE. selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik, Kemahasiswaan, dan Kerja Sama Politeknik Pariwisata NHI Bandung
3. Bapak Pudir Saepudin, S.ST.Par., CHE. selaku ketua jurusan hospitaliti Politeknik Pariwisata NHI Bandung
4. Ibu Selvi Novianti, SST. Par., M.Sc., CHE Selaku Ketua Program Studi Seni Pengolahan Patiseri.

5. DR. Wisnu Bawa Tarunajaya,SE.,MM Selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dalam membantu dan membimbing penulis dalam penulisan Tugas Akhir serta memberikan ilmu, kritik, dan juga saran yang

membangun dan bermanfaat selama penulisan dan pembuatan tugas akhir ini.

6. Bapak Warta, S.Pd., M. Pd. Selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu yang banyak untuk membantu dan membimbing penulis dalam penulisan Tugas Akhir, dan memberikan ilmu serta kritik dan juga saran yang membangun dan bermanfaat selama penulisan dan pembuatan tugas akhir ini.
7. Seluruh staff pengajar Seni Pengolahan Patiseri yang telah memberikan banyaknya ilmu serta dukungan yang besar selama proses perkuliahan di Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
8. Kepada kedua orang tua, keluarga dan pasangan penulis, yang sangat amat memberikan dukungan secara materi maupun emosional
9. Serta rekan kelas penulis yaitu SPP 6A yang saling memberikan dukungan Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

Penulis menyadari bahwa penulisan dan penyusunan Tugas Akhir ini masih sangat jauh dari kata sempurna, akan tetapi penulis berharap tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya. Oleh karena itu, dengan rendah hati penulis meminta maaf jika memiliki banyak kekurangan, serta penulis sangat menerima saran dan kritik yang membangun dari para pembaca untuk menyempurnakan tugas akhir ini.

Bandung, 28 Oktober 2024

Decent Irwanto

NIM : 2021411057

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vi
ABSTRAK.....	vii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Gambaran Umum Bisnis	3
1. Deskripsi Bisnis.....	3
2. Deskripsi Logo dan Nama	4
3. Identitas Bisnis	5
C. Visi dan Misi.....	6
1. Visi.....	6
2. Misi.....	7
D. SWOT Analysis	7
E. Spesifikasi Produk/ Jasa	10
F. Jenis/Badan Usaha.....	11
G. Aspek Legalitas	11
BAB II ASPEK PRODUK.....	14
A. Daftar dan Deskripsi Produk	14
B. Analisa Keunggulan Produk	16
1. Kualitas Bahan.....	16
2. Kemasan	16

3. Harga yang Kompetitif	16
4. Layanan Pelanggan.....	17
C. Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi	17
D. Penyajian dan Kemasan produk	18
E. Mekanisme Quality Check	20
1. Produk.....	20
2. Proses Pembuatan dan Penyajian Produk	21
3. Area Dapur.....	21
4. Sumber Daya Manusia	21
BAB III RENCANA PEMASARAN	22
A. Riset Pasar (Segmen, Target, Positioning)	22
1. Segmentasi Pasar	23
2. <i>Targeting</i>	25
3. <i>Positioning</i>	27
B. Validasi Produk – <i>Market Fit</i>	28
C. Kompetitor.....	29
D. Program Pemasaran.....	30
E. Media Pemasaran.....	31
F. Proyeksi Penjualan	32
BAB IV ASPEK SDM DAN OPERASIONAL.....	34

A. Identitas Owners/Founders.....	34
B. Struktur Organisasi	34
C. Job Analysis dan Job Description Job	35
D. Manning Budget/Anggaran Tenaga Kerja.....	37
E. <i>Service Scape (Layout/Flow)</i>	38
BAB V ASPEK KEUANGAN	40
A. Metode Pencatatan Akuntansi	40
B. <i>Capital Expenditure (Identifikasi Additional Investment)</i>	41
1. <i>Tangible Investment</i>	42
2. <i>Intangible Investment</i>	45
3. Working Capital.....	46
C. Pendanaan Investasi.....	47
D. <i>Operating Budget</i>	49
1. Proyeksi Penjualan	49
2. Variable Cost; Fixed Cost; Mixed Cost	50
3. Pengaruh Makro Ekonomi.....	52
4. <i>Income Statement</i>	54
E. Identifikasi <i>Cash Inflow</i> dan <i>Outflow</i>	56
1. <i>Cash Flow Projection</i>	56
F. Penentuan Titik Impas	57
DAFTAR PUSTAKA	58

LAMPIRAN

.....60

DAFTAR TABEL

Tabel 1 <i>SWOT Analysis</i> Soen.Kies	9
Tabel 2 Menu Soen.Kies	15
Tabel 3 Validasi Produk	29
Tabel 4 Kompetitor Soen.Kies	30
Tabel 5 Perencanaan Program Pemasaran	31
Tabel 6 <i>Income Statement</i> Soen.Kies	33
Tabel 7 <i>Job Analysis</i> Tenaga Kerja Karyawan Soen.Kies	37
Tabel 8 <i>Manning Budget/Anggaran</i> Tenaga Kerja Karyawan Soen.Kies.....	38
Tabel 9 <i>Tangible Investment</i> Soen.Kies	44
Tabel 10 <i>Intangible Investment</i> Soen.Kies.....	46
Tabel 11 <i>Working Capital</i> Soen.Kies	47
Tabel 12 Kebutuhan Investasi Soen.Kies.....	48
Tabel 13 Proyeksi Penjualan Soen.Kies Selama 5 Tahun.....	49
Tabel 14 <i>Income Statement</i> Soen.Kies	54
Tabel 15 <i>Cash Flow Projection</i> Soen.Kies	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Grafik Prediksi Total Volume Distribusi Makanan Ringan di Indonesia	
.....	2
Gambar 2 Grafik Prediksi Volume Konsumsi Makanan Ringan Per Kapita di	
Indonesia	3

Gambar 3 Grafik Prediksi Sumber Revenue Makanan Ringan Menurut Medium Penjualan	3
Gambar 4 Logo Soen.Kies	5
Gambar 5 Lokasi Soen.Kies	6
Gambar 6 Struktur Personalia Soen.Kies	11
Gambar 7 Contoh Kemasan Satuan	18
Gambar 8 Contojh Kemasan Plastik	19
Gambar 9 Contoh Kemasan <i>Bundling</i>	19
Gambar 10 Struktur Organisasi Soen.Kies	36
Gambar 11 Dapur	39
Gambar 12 <i>Dish Washing</i>	39

ABSTRAK



Usaha di bidang *cookies* menawarkan peluang menarik di pasar makanan ringan, terutama dengan meningkatnya kesadaran konsumen akan kualitas dan keanekaragaman produk. Fokus pada bahan-bahan alami dan inovasi rasa dapat menarik perhatian segmen pasar yang peduli akan kualitas. Pemasaran yang efektif melalui media social, *platform e-commerce*, dan titip toko lokal akan memainkan peran penting dalam memperluas jangkauan pasar. Selain itu, strategi branding yang kuat dan kemasan yang menarik dapat meningkatkan daya tarik produk. Keberhasilan dalam bisnis cookies ini bergantung pada kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan tren konsumen dan menciptakan produk yang unik.

Dengan pendekatan yang tepat, usaha cookies dapat tumbuh dan menjadi pemain signifikan dalam industri kuliner.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis memiliki sebuah ide untuk membuat usaha kuliner di bidang *cookies* bernama Soen.Kies yang beroperasi setiap hari mulai pukul 08.00 sampai pukul 16.00. Usaha ini berfokus pada penjualan melalui media *online* maupun *offline* yang menjual produk *cookies* dengan kualitas tinggi dengan harga terjangkau. Usaha Soen.Kies sudah berjalan selama 3 bulan dan berlokasi di jalan Gatot Subroto Bandung. Dan sudah memiliki rekanan mitra sebanyak 3 mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditama , R. A. (2020). *Pengantar Manajemen Teori dan Aplikasi*. Malang : AE Publishing .
- Alansori, A., & Lsityaningsih, E. (2020). *Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat*. Yogyakarta: Penerbit Andi .
- Alimin, E. E. (2022). *Manajemen Pemasaran: Kajian Pengantar di Era Bisnis Modern*. Lombok: Seval Literindo Kreasi.
- Asman, H. N. (2022). *Anggaran Perusahaan*. Indramayu: CV.Adanu Abimata.
- Darsana, I. R. (2023). *Strategi Pemasaran* . Bali: Intelektual Manifes Media.
- Drucker, P. (2024, Januari 16). *Visi manajemen Peter Drucker*. Retrieved from MLARI: https://mlari-ciam-edu.translate.goog/peter-drucker-s-vision-of-management-as-a-liberal-arts-education?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=id&_x_tr_hl=id&_x_tr_pto=sge#:~:text=Drucker%20percaya%20pada%20pembelajaran%20proaktif,di%20berbagai%20pasar%20atau%20industri
- Firmansyah, A. (2023). *10. Pemasaran Produk dan Merek: Planning & Strategy*. Pasuruan: Qiara Media.
- Fitriya. (2022, April 14). *Cash Basis adalah Laporan Keuangan yang Beda dengan Accrual Basis*. Retrieved from KlikPajak by Mekari:

<https://klikpajak.id/blog/accrual-basis-peredaaan-dengan-jenis-laporan-keuangan-cash-basis/>

Friadi, J. S. (2022). *Kewirausahaan Berbasis Produk*. Yogyakarta: Samudra Biru.

Fuad, M. S. (2020). *Anggran Perusahaan Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (n.d.). Operations Management. In J. Heizer, B. Render, & C. Munson, *Operations Management*. Jakarta: Penerbit Salemba.

Karyoto. (2022). *Proses Pengembangan Usaha*.

Kenton, W. (2023, April 18). *Capital Budgeting: Definition, Methods, and Examples*. Retrieved from Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/c/capitalbudgeting.asp>

kotler, & keller. (2012).

Novitasari. (2020). *Manajemen Operasi, Konsep dan Esensi*. Yogyakarta: STIE Widya Wiwaha.

Nur, M. (2023). *Organisasi dan Manajemen*. Yogyakarta: Deepublish Digital.

Oktarini, R. (2022). *Buku Ajar Strategi Pemasaran*. Jakarta: Cipta Media Nusantara.

Porter, M. 2. (2019, February 26). *Competitive Advantage*. Retrieved from BINUS Business School: [https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://bbs.binus.ac.id/gbm/2019/02/26/competitive-advantage/%23%3DMichael%2520Porter%2520\(1985\)%2520dala](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://bbs.binus.ac.id/gbm/2019/02/26/competitive-advantage/%23%3DMichael%2520Porter%2520(1985)%2520dala)

m%2520Awwad,industri%2520atau%2520pasar%2520yang%2520sama.

&ved=2ahUKEwj5Y_B2

Rachmat, Z. H. (2022). *Manajemen Pemasaran Perusahaan*. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi.

Saleh, M. Y. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Makasar: CV Sah Media.

Sihombing, N. S. (2022). *Pemasaran Digital*. Bandung: Widina.

Soemarso. (2004). *Akuntansi: Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba empat.

Tannady , H. (2015). *Pengendalian Kualitas*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Tjiptono, f. (2023). *Riset Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.

Wibowo, R. A. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Semarang: Semarang Universit