

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Konsep Bisnis

Konsep bisnis pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” akan diuraikan sebagai berikut :

1. Makanan

Cafe Doughnut Gemez “Dugem” menyediakan donat sebagai menu utama atau menu unggulan untuk ditawarkan kepada konsumen. Donat yang disediakan memiliki berbagai bentuk yang menggemaskan atau lucu, seperti bundar, segitiga, persegi, dan bunga. Rasa dan *topping* yang disediakan juga bermacam-macam dan memiliki rasa yang lezat, manis, dan gurih yang membuat orang senang dan gemas saat menikmatinya, seperti :

- a. *Chocolate glazed doughnut* : donat dengan *topping* coklat leleh dan taburan *sprinkle*. (Lihat pada lampiran 1.a)
- b. *Chocolate peanut glazed doughnut* : donat dengan *topping* kacang tanah dan coklat. (Lihat pada lampiran 1.b)
- c. *Vanilla oreo doughnut* : donat dengan *topping vanilla* dan taburan biskuit oreo. (Lihat pada lampiran 1.c)
- d. *Cheese doughnut* : donat dengan *topping* krim keju dan ditaburi parutan keju. (Lihat pada lampiran 1.d)

- e. *Strawberry doughnut* : donat dengan *topping strawberry*, potongan buah *strawberry*, dan taburan *sprinkles*. (Lihat pada lampiran 1.e)
- f. *Green tea doughnut* : donat dengan *topping green tea* dan krim *vanilla*. (Lihat pada lampiran 1.f)
- g. *Burger doughnut* : donat dengan isi daging sapi cincang yang dipanggang dengan saus barbekyu, dilengkapi dengan selada, timun, tomat, tumisan bawang bombay, saus sambal, saus tomat, keju dan mayonnaise. (Lihat pada lampiran 1.g)
- h. *Pizza doughnut* : donat dengan *topping* taburan daging sapi cincang, potongan sosis sapi, bawang bombay, saus sambal, saus tomat, keju dan mayonnaise yang dipanggang. (Lihat pada lampiran 1.h)

2. Minuman

Cafe Doughnut Gemez “Dugem” juga menyediakan berbagai pilihan minuman sebagai teman pendamping saat menikmati donat, seperti :

- a. *Tea*. (Lihat pada lampiran 2.a)
- b. *Milk tea*. (Lihat pada lampiran 2.b)
- c. *Oreo milkshake float*. (Lihat pada lampiran 2.c)
- d. *Coffee float*. (Lihat pada lampiran 2.d)
- e. *Strawberry juice float*. (Lihat pada lampiran 2.e)
- f. *Green tea float*. (Lihat pada lampiran 2.f)

3. Lokasi

Lokasi yang dipilih untuk mendirikan Cafe Doughnut Gemez “Dugem” terletak di Jalan Pleburan Barat No. 45, Semarang Selatan, Kota Semarang, Jawa Tengah. Lokasi tersebut dipilih karena strategis, berada di pusat keramaian, tersedianya tempat parkir, berada di wilayah sekolah, kampus, dan perkantoran, serta mudah dijangkau oleh konsumen, sehingga memudahkan konsumen saat membeli.

4. Lay Out

Cafe Doughnut Gemez “Dugem” didesain dengan model minimalis modern namun tetap memberikan kenyamanan. Untuk menunjang kenyamanan pengunjung ada dua pilihan ruangan yang disediakan yaitu, ruangan *indoor* dengan AC (*no smoking area*) dan ruangan *outdoor* tanpa AC (*smoking area*), Pada dapur Cafe Doughnut Gemez “Dugem” menggunakan konsep *open kitchen* dimana konsumen dapat melihat proses pembuatan donat secara langsung dan untuk memperlihatkan kepada konsumen bahwa bahan baku yang digunakan berkualitas, proses pembuatannya higienis, dan koki yang bekerja menggunakan seragam khusus agar donat dan minuman yang diproduksi higienis. Dinding – dinding *cafe* didesain dengan aksesoris yang dapat menunjang keindahan sehingga dapat dijadikan sebagai tempat yang menarik untuk pengunjung yang ingin berfoto *selfie* maupun berfoto bersama. Donat – donat yang siap dijual ditempatkan didalam *display* kaca sehingga kebersihan donat tetap terjaga dan

membuat donat semakin lebih menarik. Pada area luar atau area parkir disediakan lahan kecil untuk ditanami tanaman hijau agar lokasi terlihat lebih indah dan segar.

5. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang direkrut oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” adalah tenaga kerja yang berkompeten dibidangnya, memiliki loyalitas, profesional, jujur dan mau bekerja keras. Karena Cafe Doughnut Gemez “Dugem” adalah sebuah tempat untuk menikmati donat dan minuman sambil nongkrong maka sistem kerja yang digunakan adalah 2 *shift* dengan 7,5 jam kerja disetiap *shift*nya, yaitu pukul 09.00-16.30 dan pukul 16.30-00.00. Proses pengolahan donat membutuhkan waktu yang tidak sedikit, oleh karena itu *cafe* dibuka mulai pukul 10.00, tenaga kerja datang pukul 09.00 atau 1 jam sebelum *cafe* dibuka untuk melakukan persiapan seperti, mengolah donat untuk koki, menata donat dalam *display* untuk pelayan, menyiapkan mesin kasir untuk kasir, dan membersihkan semua area *cafe* untuk seluruh tenaga kerja.

4.1.1. Gambaran Umum Responden

Tabel 4.1. Karakteristik Responden

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
Usia			
1	17 – 25	18	60 %
2	26 – 35	9	30 %
3	36 – 45	1	3,3 %
4	> 45	2	6,7 %
Total		30	100 %
Jenis Kelamin			
1	Laki – laki	12	40 %
2	Perempuan	18	60 %
Total		30	100 %
Pekerjaan			
1	Pelajar	2	6,7 %
2	Mahasiswa	12	40 %
3	Pegawai Negeri	3	10 %
4	Pegawai Swasta	8	26,7 %
5	Wiraswasta	5	16,7 %
Total		30	100 %
Pendapatan / Uang Saku			
1	< Rp 500.000	2	6,7 %
2	Rp 500.000 – Rp 1.000.000	7	23,3 %
3	Rp 1.000.000 – Rp 1.500.000	5	16,7 %
4	Rp 1.500.000 – Rp 2.000.000	2	6,7 %
5	> Rp 2.000.000	14	46,7 %
Total		30	100 %

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini berusia antara 17–25 tahun (60%), berjenis kelamin perempuan (60%), memiliki pekerjaan sebagai mahasiswa (40%), dan berpenghasilan > Rp 2.000.000 per bulan (46,7%).

Tabel 4.2. Tabulasi Silang Antara Frekuensi Pembelian Donat Dalam Satu Bulan Terakhir dan Jumlah Donat yang dibeli Dalam Sekali Datang

		Jumlah donat yang dibeli dalam sekali datang				Total
		1 - 3 buah	3 - 6 buah	6 - 9 buah	9 - 12 buah	
Frekuensi pembelian donat dalam satu bulan terakhir	1 kali	0	1	0	0	1
	2 - 3 kali	3	13	3	0	19
	3 - 4 kali	0	4	4	2	10
Total		3	18	7	2	30

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden melakukan pembelian sebanyak 2–3 kali dalam satu bulan terakhir dan membeli 3–6 buah donat dalam sekali datang.

Tabel 4.3. Tabulasi Silang Antara Harga yang ditawarkan dan Pelayanan yang diberikan oleh Pesaing

		Pelayanan yang diberikan		Total
		Cukup memuaskan	Sangat memuaskan	
Harga yang ditawarkan	Murah	7	6	13
	Standar	15	2	17
Total		22	8	30

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden menjawab bahwa harga yang ditawarkan oleh pesaing standar dan pelayanan yang diberikan cukup memuaskan.

Tabel 4.4. Rasa Donat Favorit Responden

	Responses		Percent of Cases
	N	Percent	
Cokelat	19	21.1%	63.3%
Kacang	9	10.0%	30.0%
Keju	16	17.8%	53.3%
Oreo	10	11.1%	33.3%
Greentea	17	18.9%	56.7%
Selai buah atau irisan buah	5	5.6%	16.7%
Daging	11	12.2%	36.7%
Pizza	3	3.3%	10.0%
Total	90	100.0%	300.0%

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Setiap responden berhak memilih 3 jawaban yang sesuai dengan pilihannya. Sehingga total jawaban adalah 90 butir. Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden memilih cokelat, keju, dan green tea sebagai rasa favorit.

Tabel 4.5. Fasilitas Café yang diharapkan Oleh Responden

		Responses		Percent of Cases
		N	Percent	
Fasilitas Cafe	Bentuk, rasa, dan topping donat yang beragam dan berkualitas	23	25.6%	76.7%
	Harga terjangkau	19	21.1%	63.3%
	Letak tempat strategis	12	13.3%	40.0%
	Tersedia tempat parkir	7	7.8%	23.3%
	Pilihan ruangan indoor (AC) dan outdoor (tanpa AC)	11	12.2%	36.7%
	Tersedia pilihan board games	15	16.7%	50.0%
	Tersedia buku–buku bacaan	3	3.3%	10.0%
	Total	90	100.0%	300.0%

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Setiap responden berhak memilih 3 jawaban yang sesuai dengan pilihannya. Sehingga total jawaban adalah 90 butir. Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden mengharapkan sebuah café donat yang menyediakan bentuk, rasa, dan topping yang beragam dan berkualitas, menawarkan donat dengan harga yang terjangkau, dan tersedia berbagai macam pilihan board games.

Tabel 4.6. Tabulasi Silang Antara Ketertarikan Responden pada Donat Aneka Bentuk dan Rasa Baru

		Ketertarikan inovasi donat burger dan donat pizza	Total
		Ya	
Ketertarikan donat aneka bentuk	Ya	29	29
	Tidak	1	1
Total		30	30

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden tertarik dengan donat aneka bentuk, seperti bundar, persegi, segitiga, dan bunga, dan tertarik dengan inovasi donat burger dan pizza.

4.2. Aspek Pemasaran

Perencanaan bisnis pada aspek pemasaran dilakukan dengan melihat pangsa pasar yang meliputi *Segmenting*, *Targeting*, dan *Positioning* (STP), Bauran Pemasaran 7P (*Product*, *Price*, *Place*, *Promotion*, *People*, *Physical Evidence*, dan *Process*), Permintaan dan Penawaran.

4.2.1. *Segmenting*

a. Segmentasi Geografis

Secara geografis, Cafe Doughnut Gemez “Dugem” membidik potensi pasar yang berada di Kota Semarang bagian Selatan. Hal ini disebabkan karena

wilayah Kota Semarang bagian Selatan berada di pusat keramaian, dimana posisinya terletak dekat dengan wilayah sekolah, kampus dan perkantoran.

b. Segmentasi Demografis

Segmentasi yang membagi pasar menjadi kelompok berdasarkan variabel-variabel demografis, seperti :

Kelas sosial, membidik pasar dalam kelompok kelas sosial menengah.

Usia, membagi pasar dalam kategori usia yaitu antara 17–25 tahun, 25–35 tahun, 36–45 tahun, dan > 45 tahun. Cafe Doughnut Gemez “Dugem” membidik usia produktif sebagai segmen pasarnya.

Jenis kelamin, membagi pasar dalam kategori jenis kelamin laki-laki dan perempuan.

Pekerjaan, membagi pasar dalam kategori pekerjaan yang berbeda, seperti pelajar, mahasiswa, pegawai negeri, pegawai swasta, wiraswasta, dan lain-lain.

Pendapatan, membagi pasar dalam kelompok masyarakat yang memiliki pendapatan berbeda.

c. Segmentasi Psikografis

Gaya hidup nongkrong pada masyarakat yang semakin hari semakin melekat dan menjadi suatu budaya atau kebiasaan hidup. Dimana masyarakat lebih senang menghabiskan waktunya di luar rumah untuk nongkrong atau berkumpul bersama dengan orang-orang tercinta mereka seperti keluarga, teman, pacar, dan masih banyak lagi. Ketika nongkrong masyarakat lebih senang memilih tempat dengan konsep yang unik, berbeda, dan menyediakan makanan dan minuman sebagai teman ngobrol. Maka dari peluang tersebut, diharapkan Cafe Doughnut

Gemez “Dugem” dapat diterima dan dinikmati masyarakat kota Semarang dan sekitarnya.

4.2.2. Targeting

Target menjadi hal yang penting karena mengacu pada calon konsumen yang akan dibidik dan yang akan dilayani untuk menjadi pelanggan potensial. Target utama pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” adalah konsumen dengan jenis kelamin laki-laki dan perempuan, pada usia produktif dari remaja sampai dewasa atau berkisar antara 17–35 tahun, dan untuk menu donat dan minuman yang ditawarkan berkisar antara Rp 6.500–Rp10.000 dan Rp 4.000–Rp 8.000. Target konsumen seperti di atas merupakan pasar potensial, karena Cafe Doughnut Gemez “Dugem” tidak hanya menawarkan *cafe* atau tempat nongkrong dengan konsep yang menarik, tetapi juga menawarkan menu makanan dan minuman yang beragam dengan harga yang terjangkau.

4.2.3. Positioning

Positioning merupakan hal yang penting bagi setiap usaha karena dapat menjadi ciri khas atau pembeda bagi usaha yang lainnya untuk dapat menarik konsumen yang akan menjadi pelanggan potensial. Cafe Doughnut Gemez “Dugem” merupakan sebuah *cafe* atau tempat nongkrong yang didesain dengan konsep yang menarik, menawarkan menu donat dan minuman yang beragam dengan harga yang terjangkau tetapi tetap memberikan kualitas yang baik.

Tabel 4.7. Positioning Pada Pesaing dan Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Keterangan 7P	Donat Madu Tembalang	Donat Bakar	Cafe Doughnut Gemez “Dugem”	Kesimpulan
<i>Product</i> (Produk)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Donat dengan bentuk bundar. 2. Memiliki varian <i>topping</i> dengan rasa coklat, coklat kopyor, coklat pisang, almond vanilla / coklat, strawberry, blueberry, kiwi, mangga, pisang, lemon, kacang, cappucino, green tea, blue mint, tiramisu, oreo, abon, dan keju. 3. Menyediakan minuman kemasan seperti teh botol, minuman bersoda dan minuman rasa buah. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Donat dengan bentuk bundar. 2. Memiliki varian <i>topping</i> dan rasa seperti coklat, vanilla, lemon, mint, strawberry, blueberry, barleymint, pisang, keju, tiramisu, cappucino, green tea, oreo, springkel, crispy, kacang, kismis, almond, dan jagung. 3. Menyediakan minuman seperti teh, susu, milkshake dan es krim. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Donat dengan varian bentuk seperti bundar, segitiga, persegi, dan bunga. 2. Memiliki varian <i>topping</i> dengan rasa coklat, kacang coklat, vanilla oreo, keju, strawberry, green tea, burger, dan pizza. 3. Memiliki inovasi menu donat baru seperti donat pizza dan donat burger. 4. Menyediakan minuman seperti tea, milk tea, oreo milkshake float, coffee float, strawberry juice float, dan green tea float. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cafe Doughnut Gemez “Dugem” menawarkan donat dengan bentuk yang beragam, tidak hanya bundar saja, tetapi juga ada persegi, segitiga, dan bunga. 2. Terdapat inovasi donat baru yang belum ditawarkan oleh pesaing, seperti donat burger dan donat pizza. 3. Minuman yang ditawarkan memiliki ciri khas sendiri, yaitu memiliki float atau es krim sebagai <i>toppingnya</i> dengan 3 pilihan rasa (vanilla, coklat, dan strawberry).
<i>Price</i> (Harga)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Semua donat dijual dengan harga yang sama, yaitu Rp 5.500/pcs. 2. Harga minuman berkisar antara Rp 5.000 – Rp 7.000. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga donat berkisar dari Rp 6.000 – Rp 12.000. Setiap menu memiliki harga yang berbeda-beda. 2. Harga minuman berkisar antara Rp 3.000 – Rp 10.000. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga donat berkisar dari. Setiap menu memiliki harga yang berbeda-beda. 2. Harga minuman berkisar antara Rp 4.000 – Rp 8.000 	Cafe Doughnut Gemez “Dugem” menawarkan donat dan minuman dengan harga yang berbeda-beda. Harga yang ditawarkan terjangkau karena memiliki kualitas yang baik.

<i>Place</i> (Tempat)	Jalan Ngesrep Timur, Tembalang, Semarang.	Jalan Cempaka Sari, Sekaran, Gunung Pati.	Jalan Pleburan Barat No. 45, Semarang Selatan, Kota Semarang.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Letak lokasi pesaing cukup jauh dan setiap pesaing memiliki konsumen masing-masing. 2. Cafe Doughnut Gemez “Dugem” terletak di lokasi yang strategis, ramai, mudah dijangkau, dan memiliki lahan parkir yang cukup.
<i>Promotion</i> (Promosi)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Web 2. Mulut ke mulut 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Instagram 2. Mulut ke mulut 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Media sosial (<i>facebook, instagram, path, line</i>) 2. Media cetak (brosur) 3. Kartu nama 4. Mulut ke mulut 	Cafe Doughnut Gemez “Dugem” melakukan promosi di semua media sosial yang sedang populer dan banyak digunakan oleh masyarakat, agar masyarakat dapat lebih mengetahui dan dapat memperoleh informasi.
<i>People</i> (Tenaga Kerja)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawan berpenampilan rapi dan bersih. 2. Karyawan sopan dan ramah. 3. Melayani dengan cepat dan memuaskan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawan berpenampilan rapi dan bersih. 2. Karyawan sopan dan ramah. 3. Melayani dengan cepat dan memuaskan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawan berpenampilan rapi, bersih, dan menarik. 2. Karyawan sopan, ramah, dan komunikatif. 3. Melayani dengan cepat dan memuaskan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cafe Doughnut Gemez “Dugem” merekrut tenaga kerja dengan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan dan sesuai dengan bidangnya, agar pekerjaan dapat berjalan dengan lebih efektif dan efisien. 2. Semua tenaga kerja diajarkan untuk dapat memberikan pelayanan terbaik kepada semua konsumen.

<p><i>Process</i> (Proses)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsumen yang datang langsung memesan kepada pelayan. 2. Sistem pembelian yang digunakan adalah <i>take away</i> (tidak dapat dimakan ditempat). 	<p>Konsumen yang datang memilih menu terlebih dahulu di tempat pemesanan. Setelah itu konsumen dapat memilih tempat duduk yang telah disediakan. Menu yang dipesan akan diantar ke meja konsumen. Pembayaran dilakukan kepada karyawan di tempat pemesanan.</p>	<p>Konsumen memesan menu donat dan menu minuman yang diinginkan di <i>counter</i> pemesanan. Kemudian konsumen melakukan pembayaran. Setelah itu konsumen dapat langsung memilih tempat duduk. Menu minuman yang dipesan akan di antar ke meja konsumen oleh pelayan.</p>	<p>Cafe Doughnut Gemez “Dugem” menyediakan display agar setiap konsumen yang akan memesan dapat melihat secara langsung donat yang akan dipesannya.</p>
<p><i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawan melayani konsumen secara langsung tanpa menggunakan seragam kerja khusus. 2. Terdapat tulisan nama tempat sehingga konsumen tidak sulit mencari. 3. Desain tempat yang minimalis, karena hanya disediakan khusus bagi karyawan untuk mengolah donat dan melayani konsumen. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawan melayani konsumen secara langsung tanpa menggunakan seragam kerja khusus. 2. Terdapat tulisan nama tempat sehingga konsumen tidak sulit mencari. 3. Desain ruangan yang minimalis, didominasi dengan warna hitam. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawan melayani konsumen dengan menggunakan seragam kerja khusus dan dilengkapi dengan tag nama. 2. Terdapat tulisan nama tempat sehingga konsumen tidak sulit mencari. 3. Ruangan didesain dengan konsep minimalis modern. Dimana ruangan diberi hiasan berupa aksesoris untuk menunjang keindahan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cafe Doughnut Gemez “Dugem” memberikan seragam dan tag nama bagi semua tenaga kerja sebagai tanda pengenal. 2. Cafe didesain dengan konsep yang sebaik mungkin untuk menunjang kenyamanan konsumen.

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

4.2.4. Bauran Pemasaran 7P

1. *Product* (Kebijakan Produk)

Cafe Doughnut Gemez “Dugem” menawarkan donat dan minuman yang dapat dinikmati disebuah cafe yang dilengkapi dengan fasilitas–fasilitas pendukung untuk menunjang kenyamanan pengunjung. Cafe Doughnut Gemez “Dugem” juga menawarkan pelayanan yang baik dan mengutamakan kepuasan kepada seluruh pengunjung. Donat dan minuman yang ditawarkan memiliki kualitas baik dan memiliki bentuk yang beragam, tidak hanya bundar saja tetapi ada juga persegi, segitiga dan bunga. Donat yang ditawarkan juga memiliki inovasi pada rasa dan *topping* untuk memberikan ciri khas pada cafe. Logo pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” didesain dengan pemilihan gambar, warna, dan tulisan yang simpel dan mudah dimengerti oleh masyarakat yang melihat. Packaging atau pengemasan pada kardus juga terlihat simpel dan elegan yang dapat dilihat dari desain kemasan, pemilihan warna, dan pemilihan tulisan sehingga kemasan terlihat lebih menarik. Berikut ini merupakan desain logo dan desain kemasan pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” :

Gambar 4.1.Desain Logo Cafe Doughnut Gemez “Dugem”



Desain Logo pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” didominasi oleh warna merah dan biru, serta terdapat gambar animasi donat yang ceria dan minuman sesuai dengan menu yang ditawarkan. Menurut ilmu psikologi, pemilihan warna dalam desain memiliki arti tersendiri. Dimana warna – warna yang dipilih dapat mempengaruhi emosional konsumen dan dapat mengungkapkan pesan mengenai produk yang ditawarkan yang digunakan oleh para marketer untuk tujuan penjualan perusahaan. Warna merah memiliki arti berani, kuat, meningkatkan energi, membangkitkan emosi, memperkuat motivasi, dan menciptakan perasaan gembira. Sedangkan warna biru memberikan kesan ketenangan, kepercayaan, dan meningkatkan nafsu makan. Lalu diberikan tambahan gambar animasi donat dan minuman sesuai dengan menu yang ditawarkan. Pemilihan gambar animasi donat yang ceria dimaksudkan supaya setiap konsumen yang melihat dapat merasakan keceriaan yang terdapat pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.

Gambar 4.2. Desain Kemasan Cafe Doughnut Gemez “Dugem”



Desain Logo pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” didominasi oleh warna biru, dengan tambahan logo didepan dan tambahan gambar animasi donat dan minuman disekitar logo supaya kemasan terlihat lebih ramai dan unik. Plastik transparan yang terdapat pada area depan kardus dipilih supaya donat didalam kardus tetap dapat terlihat dan dapat menambah keindahan pengemasan. Pada samping kardus dicantumkan komposisi, alamat, dan nomor telepon supaya konsumen lebih mudah jika ingin datang berkunjung langsung atau memesan melalui telepon.

2. Price (Kebijakan Harga)

Berikut ini adalah daftar harga donat dan minuman yang ditawarkan pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” :

- a. *Chocolate glazed doughnut* (donat dengan *topping* cokelat leleh dan taburan *sprinkles*) : Rp 6.500
- b. *Chocolate peanut doughnut glazed* (donat dengan *topping* kacang tanah dan cokelat) : Rp 6.500
- c. *Cheese doughnut* (donat dengan *topping* krim keju dan ditaburi parutan keju) : Rp 6.500
- d. *Vanilla doughnut with Oreo cookies* (donat dengan *topping* krim *vanilla* dan taburan biskuit oreo) : Rp 6.500
- e. *Strawberry doughnut* (donat dengan *topping* krim *strawberry*, potongan buah *strawberry*, dan taburan *sprinkles*) : Rp 6.500
- f. *Green tea doughnut* (donat dengan *topping* *green tea* dan krim *vanilla*) : Rp 6.500
- g. *Doughnut burger* (donat dengan isi daging sapi cincang yang dipanggang dengan saus barbekyu, dilengkapi dengan selada, timun, tomat, tumisan bawang bombay, saus sambal, saus tomat, keju dan mayonnaise) :
Rp 10.000
- h. *Pizza doughnut* (donat dengan *topping* taburan daging sapi cincang yang dipanggang, potongan sosis sapi, bawang bombay, saus sambal, saus pizza, keju dan mayonnaise) : Rp 7.000

- i. *Tea* : Rp 5.000
- j. *Milk tea float (vanilla, chocolate, strawberry)* : Rp 8.000
- k. *Oreo milkshake float (vanilla, chocolate, strawberry)* : Rp 8.000
- l. *Coffee float (vanilla, chocolate, strawberry)* : Rp 8.000
- m. *Strawberry juice float (vanilla, chocolate, strawberry)* : Rp 9.000
- n. *Green tea float (vanilla, chocolate, strawberry)* : Rp 8.000

Dalam melakukan penetapan harga, didasari oleh adanya hasil wawancara kepada pesaing dan perhitungan HPP (Harga Pokok Produksi) pada masing-masing menu donat dan minuman. Biaya HPP terdiri dari biaya bahan baku (BBB) + biaya tenaga kerja langsung (BTKL) + biaya overhead (BOP). Harga yang ditawarkan Cafe Doughnut Gemez “Dugem” sesuai dengan kualitas yang diberikan.

3. *Place (Kebijakan Tempat atau Distribusi)*

Kebijakan Tempat atau Distribusi adalah dimana Cafe Doughnut Gemez “Dugem” menjual produknya kepada konsumen. Letak Cafe Doughnut Gemez “Dugem” berada di Jalan Pleburan Barat No. 45, Semarang Selatan, Kota Semarang. Pemilihan lokasi merupakan faktor yang sangat penting dalam sebuah usaha karena berhubungan langsung dengan konsumen. Lokasi yang dipilih harus strategis, ramai, dilalui banyak orang, memiliki lahan parkir, mudah dijangkau, dan memiliki tanda pengenal agar mudah dicari.

4. *Promotion* (Kebijakan Promosi)

Kebijakan Promosi atau biaya pemasaran adalah suatu cara suatu bagaimana sebuah usaha memberikan informasi kepada konsumennya mengenai produk dan keunggulan yang ditawarkan. Promosi yang dilakukan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” meliputi :

- a. Media cetak (brosur dan kartu nama), membuat brosur semenarik mungkin dan membagikannya di tempat-tempat yang ramai atau di tempat yang sedang menyelenggarakan acara dan membagikan kartu nama bagi konsumen yang membutuhkan.
- b. Media sosial (*facebook, instagram, path, line*), mempromosikan Cafe Doughnut Gemez “Dugem” melalui media sosial yang sedang populer dan digunakan oleh banyak orang agar semakin banyak konsumen yang mengetahui.
- c. Bagi konsumen yang memiliki kartu member akan memperoleh diskon atau potongan harga sebesar 10% dari total pembelian.
- d. Setiap menjelang akhir tahun akan diberikan kalender gratis bagi konsumen yang datang.
- e. Menghadiri event-event kuliner yang diselenggarakan untuk dapat menarik pelanggan baru. Dengan ikut serta dalam memeriahkan sebuah acara yang sedang diselenggarakan diharapkan mampu menarik pelanggan baru untuk lebih mengenal Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.

- f. Dari mulut ke mulut, promosi yang dilakukan dari mulut ke mulut terbukti sangat efektif karena dapat menyebar dengan cepat. Oleh karena itu kualitas dan keunggulan produk serta pelayanan yang baik sangat dibutuhkan.



Tabel 4.8. Biaya Pemasaran Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Alat Promosi	Rincian	Harga	Keterangan
Papan nama	Ukuran 200cm x 75 cm	Rp 300.000,00	Papan nama digunakan supaya konsumen mengetahui keberadaan Cafe Doughnut Gemez “Dugem”. Ukuran papan nama yang digunakan disesuaikan dengan tempatnya.
Brosur	Ukuran a5, full color, Rp 500,00/lembar (isi 750 lembar)	Rp 375.000,00	Promosi melalui brosur dilakukan dengan cara membagikan brosur di tempat yang ramai seperti lampu lalu lintas, mall, sekolah, kampus, perkantoran, dan di tempat yang sedang mengadakan event. Ukuran brosur yang digunakan disesuaikan dengan kebutuhan supaya efektif dan efisien tetapi menarik dan mudah dipahami oleh pembaca.
Kartu nama	1 pack isi 100 lembar	Rp 40.000,00	Kartu nama yang digunakan memiliki kualitas yang bagus, seperti tidak mudah robek, tahan air, dan menarik.
Media sosial	Kuota internet	Rp 40.000,00 (per bulan)	Promosi yang dilakukan melalui media sosial yang saat ini sedang populer dan digunakan oleh banyak orang seperti <i>facebook</i> , <i>line</i> , <i>path</i> , dan <i>instagram</i> supaya banyak orang yang mengetahui.
Kartu member	Full color, Rp 2.000,00/buah (80 buah)	Rp 200.000,00	Bagi konsumen yang memiliki kartu member dari Cafe Doughnut Gemez “Dugem” akan memperoleh diskon atau potongan harga sebesar 10% dari total pembelian.
Event (satu kali dalam satu tahun)	Sewa tenda	Rp 500.000,00	Promosi dilakukan dengan cara berpartisipasi dalam event festival kuliner untuk lebih memperkenalkan produk kepada masyarakat luas.
Kalender	Ukuran 32 x 48 cm, full color, Rp 2.000,00/lembar (250 lembar)	Rp 500.000,00	Setiap menjelang akhir tahun akan dibagikan kalender gratis bagi konsumen yang datang sebagai media promosi.
	TOTAL BIAYA PEMASARAN	Rp 2.495.000,00	

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.9. Biaya Pemasaran Cafe Doughnut Gemez “Dugem” Selama 5 Tahun

Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Papan nama (Ukuran 200cm x 75 cm)	Rp 300.000,00				
Brosur (Ukuran a5, full color, Rp 500/lembar sebanyak 750 lembar)	Rp 375.000,00	Rp 397.750,00			-
Kartu nama (1 pack isi 100 lembar)	Rp 40.000,00	Rp 84.000,00	Rp 88.200,00	Rp 92.610,00	Rp 97.240,50
Media sosial (Kuota internet)	Rp 480.000,00	Rp 630.000,00	Rp 661.500,00	Rp 694.575,00	Rp 729.303,75
Event (satu kali dalam satu tahun)	Rp 500.000,00	Rp 630.000,00	Rp 661.500,00		
Kartu member (Full color, Rp 2.000,00/buah sebanyak 80 buah)	Rp 200.000,00	Rp 262.500,00	Rp 275.625,00	Rp 289.406,25	Rp 303.876,56
Kalender (Ukuran 32 x 48 cm, full color, Rp 2.000,00/lembar sebanyak 250 lembar)	Rp 500.000,00				
Total biaya per tahun	Rp 2.495.000,00	Rp 2.304.750,00	Rp 2.006.550,00	Rp 1.412.302,50	Rp 1.482.917,63

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Asumsi kenaikan biaya pemasaran sebesar 5% per tahunnya. Pada tahun pertama sampai tahun ke tiga kegiatan pemasaran dilakukan semaksimal dan seefektif mungkin untuk menarik calon konsumen dan untuk lebih memperkenalkan mengenai Cafe Doughnut Gemez “Dugem”. Lalu pada tahun-tahun selanjutnya kegiatan pemasaran akan diminimalkan karena Cafe Doughnut Gemez “Dugem” telah dikenal dan memiliki pelanggan tetap.

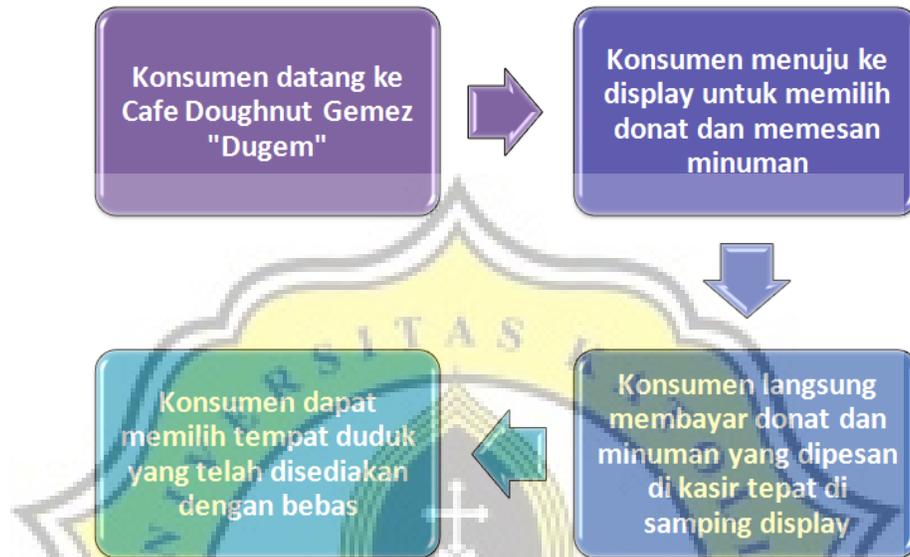
5. *People* (Kebijakan Orang)

Kebijakan Orang meliputi seluruh tenaga kerja yang bekerja pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”, yaitu kepala cafe, koki, pelayan, dan kasir. Tenaga kerja yang direkrut sesuai dengan jumlah dan syarat yang dibutuhkan agar pekerjaan dapat berjalan dengan lebih efektif dan efisien. Seluruh tenaga kerja diberikan seragam dan tanda pengenal sebagai identitas cafe.

6. *Process* (Kebijakan Proses)

Kebijakan Proses adalah proses yang harus dilalui oleh konsumen dari awal sampai akhir saat datang ke Cafe Doughnut Gemez “Dugem” untuk dapat menikmati donat dan minuman yang dipesan.

**Gambar 4.3. Alur proses transaksi pada
Cafe Doughnut Gemez “Dugem”**



7. *Physical Evidence* (Kebijakan Bukti Fisik)

Bukti fisik adalah lingkungan, fasilitas, dan suasana yang terdapat pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” yang diberikan kepada konsumen. Bukti fisik tersebut meliputi cafe yang didesain dengan konsep minimalis dan modern. Fasilitas yang ditawarkan yaitu pilihan ruangan *indoor* dengan AC (*no smoking area*) dan *outdoor* tanpa AC (*smoking area*), musik, sofa untuk menunjang kenyamanan konsumen, dan berbagai macam pilihan permainan (*board games*) seperti monopoli, ular tangga, halma, *scrabble*, karambol, kartu remi, kartu uno, uno stacko, dan pilihan buku-buku dan majalah untuk dibaca. Disediakkannya buku-buku dan majalah serta berbagai macam pilihan permainan adalah agar ketika konsumen sedang nongkrong beramai – ramai mereka dapat

memanfaatkannya untuk menghilangkan kejenuhan dan menikmati *quality time* mereka dengan cara berinteraksi satu sama lain. Pada dapur digunakan konsep *open kitchen* dimana konsumen dapat melihat proses pembuatan donat secara langsung dan untuk memperlihatkan kepada konsumen bahwa bahan baku yang digunakan berkualitas dan proses pembuatannya higienis

4.2.5. Permintaan dan Penawaran

Target pasar pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” adalah konsumen dengan jenis kelamin laki-laki dan perempuan, dan pada usia produktif dari remaja sampai dewasa atau berkisar antara 17–35 tahun. Dari hasil wawancara yang dilakukan terhadap pesaing, dapat diketahui jumlah produk terjual dalam periode tertentu :

Tabel 4.10. Proyeksi Permintaan (Unit) pada Pesaing

Keterangan	Jumlah produk terjual / hari	Jumlah produk terjual / bulan	Jumlah produk terjual / tahun
Donat			
Donat Madu Tembalang	200	5600	67200
Donat Bakar	280	7840	94080
Total	480	13440	161280
Rata-rata	240	6720	80640
Minuman			
Donat Madu Tembalang	10	280	3360
Donat Bakar	100	2800	33600
Total	110	3080	36960
Rata – rata	55	1540	18480

Sumber : data primer yang diolah (2017)

Dari tabel di atas dapat diketahui rata-rata permintaan atau produk terjual pesaing sebesar 6.720 donat / bulan dan 1.540 minuman/bulan. Rata-rata permintaan atau produk terjual pesaing tersebut dapat menjadi acuan pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” yang didasarkan pada kapasitas produksi, yaitu :

**Tabel 4.11. Proyeksi Permintaan (Unit) pada
Cafe Doughnut Gemez “Dugem”**

Keterangan	Jumlah produk terjual / hari	Jumlah produk terjual / bulan	Jumlah produk terjual / tahun
Donat			
<i>Chocolate glazed doughnut</i>	40	1120	13440
<i>Chocolate peanut doughnut glazed</i>	30	840	10080
<i>Vanilla doughnut with Oreo cookies</i>	30	840	10080
<i>Cheese doughnut</i>	40	1120	13440
<i>Strawberry doughnut</i>	25	700	8400
<i>Green tea doughnut</i>	40	1120	13440
<i>Doughnut burger</i>	30	840	10080
<i>Pizza doughnut</i>	25	700	8400
Total	260	7280	87360
Minuman			
<i>Tea</i>	18	504	6048
<i>Milk tea float</i>	10	280	3360
<i>Oreo milkshake float</i>	15	420	5040
<i>Coffee float</i>	18	504	6048
<i>Strawberry juice float</i>	10	280	3360
<i>Green tea float</i>	15	420	5040
Total	86	2408	28896

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diproyeksikan bahwa Cafe Doughnut Gemez “Dugem” mampu menjual sebesar 80% dari rata-rata penjualan pesaing yang diasumsikan sebagai berikut : donat : *Chocolate glazed doughnut* 15,4%, *Chocolate peanut doughnut glazed* 11,5%, *Vanilla doughnut with Oreo cookies* 11,5%, *Cheese*

doughnut 15,4%, *Strawberry doughnut* 9,6%, *Green tea doughnut* 15,4%, *Doughnut burger* 11,5%, dan *Pizza doughnut* 9,6%. Minuman : *Tea* 21%, *Milk tea float* 11,6%, *Oreo milkshake float* 17,4%, *Coffee float* 21%, *Strawberry juice float* 11,6%, dan *Green tea float* 17,4%. Persentase terbesar terdapat pada menu donat *Chocolate glazed doughnut*, *Cheese doughnut*, dan *Green tea doughnut*. Dan untuk minuman persentase terbesar terdapat pada *Tea* dan *Coffee float* karena menu tersebut merupakan menu favorit dari masyarakat berdasarkan hasil dari kuesioner dan berdasarkan hasil wawancara kepada pesaing.

**Tabel 4.12. Proyeksi Permintaan (Unit) pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”
Selama 5 Tahun**

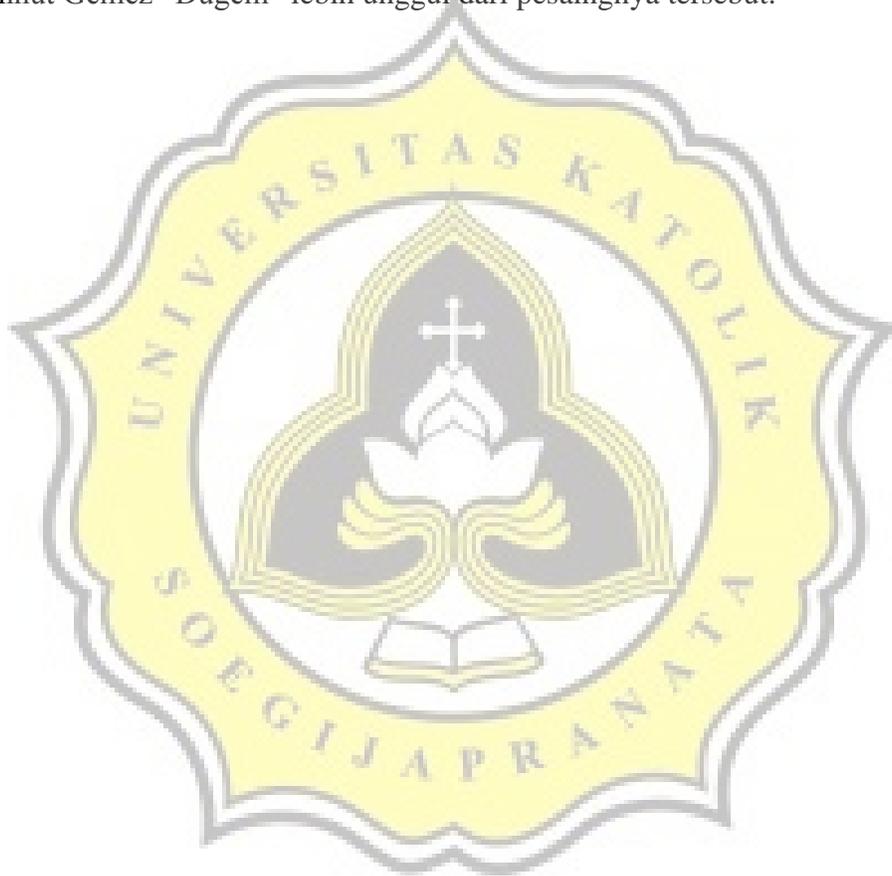
Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Donat					
<i>Chocolate glazed doughnut</i>	13.440	14.112	14.818	15.558	16.336
<i>Chocolate peanut doughnut glazed</i>	10.080	10.584	11.113	11.669	12.252
<i>Vanilla doughnut with Oreo cookies</i>	10.080	10.584	11.113	11.669	12.252
<i>Cheese doughnut</i>	13.440	14.112	14.818	15.558	16.336
<i>Strawberry doughnut</i>	8.400	8.820	9.261	9.724	10.210
<i>Green tea doughnut</i>	13.440	14.112	14.818	15.558	16.336
<i>Doughnut burger</i>	10.080	10.584	11.113	11.669	12.252
<i>Pizza doughnut</i>	8.400	8.820	9.261	9.724	10.210
Total	87.360	91.728	96.314	101.130	106.187
Minuman					
<i>Tea</i>	6.048	6.350	6.668	7.001	7.351
<i>Milk tea float</i>	3.360	3.528	3.704	3.890	4.084
<i>Oreo milkshake float</i>	5.040	5.292	5.557	5.834	6.126
<i>Coffee float</i>	6.048	6.350	6.668	7.001	7.351
<i>Strawberry juice float</i>	3.360	3.528	3.704	3.890	4.084
<i>Green tea float</i>	5.040	5.292	5.557	5.834	6.126
Total	28.896	30.341	31.858	33.451	35.123

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan :

Diasumsikan pertumbuhan pasar sebesar 5% per tahunnya, berdasarkan pada hasil wawancara yang dilakukan kepada pesaing.

Permintaan pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” lebih tinggi dari pesaingnya yaitu Donat Madu Tembalang dikarenakan *positioning* yang dimiliki oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” lebih unggul dari pesaingnya tersebut.



Tabel 4.13. Penawaran Harga (Unit) pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Chocolate glazed doughnut	Rp 6,500.00	Rp 6,825.00	Rp 7,166.25	Rp 7,524.56	Rp 7,900.79
Chocolate peanut doughnut glazed	Rp 6,500.00	Rp 6,825.00	Rp 7,166.25	Rp 7,524.56	Rp 7,900.79
Vanilla doughnut with oreo cookies	Rp 6,500.00	Rp 6,825.00	Rp 7,166.25	Rp 7,524.56	Rp 7,900.79
Cheese doughnut	Rp 6,500.00	Rp 6,825.00	Rp 7,166.25	Rp 7,524.56	Rp 7,900.79
Strawberry doughnut	Rp 6,500.00	Rp 6,825.00	Rp 7,166.25	Rp 7,524.56	Rp 7,900.79
Greentea doughnut	Rp 6,500.00	Rp 6,825.00	Rp 7,166.25	Rp 7,524.56	Rp 7,900.79
Burger doughnut	Rp 10,000.00	Rp 10,500.00	Rp 11,025.00	Rp 11,576.25	Rp 12,155.06
Pizza doughnut	Rp 7,000.00	Rp 7,350.00	Rp 7,717.50	Rp 8,103.38	Rp 8,508.54
Tea	Rp 5,000.00	Rp 5,250.00	Rp 5,512.50	Rp 5,788.13	Rp 6,077.53
Milktea float	Rp 8,000.00	Rp 8,400.00	Rp 8,820.00	Rp 9,261.00	Rp 9,724.05
Oreo milkshake float	Rp 8,000.00	Rp 8,400.00	Rp 8,820.00	Rp 9,261.00	Rp 9,724.05
Coffee float	Rp 8,000.00	Rp 8,400.00	Rp 8,820.00	Rp 9,261.00	Rp 9,724.05
Strawberry juice float	Rp 9,000.00	Rp 9,450.00	Rp 9,922.50	Rp 10,418.63	Rp 10,939.56
Greentea float	Rp 8,000.00	Rp 8,400.00	Rp 8,820.00	Rp 9,261.00	Rp 9,724.05
Total					

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan : Diasumsikan penawaran harga naik sebesar 5% setiap tahunnya, berdasarkan pada hasil wawancara yang dilakukan kepada pesaing.

Tabel 4.14. Penjualan (Unit dan Harga) pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Chocolate glazed doughnut	Rp 87,360,000.00	Rp 96,314,400.00	Rp 106,189,492.50	Rp 117,067,104.48	Rp 129,067,305.44
Chocolate peanut doughnut glazed	Rp 65,520,000.00	Rp 72,235,800.00	Rp 79,638,536.25	Rp 87,804,090.64	Rp 96,800,479.08
Vanilla doughnut with oreo cookies	Rp 65,520,000.00	Rp 72,235,800.00	Rp 79,638,536.25	Rp 87,804,090.64	Rp 96,800,479.08
Cheese doughnut	Rp 87,360,000.00	Rp 96,314,400.00	Rp 106,189,492.50	Rp 117,067,104.48	Rp 129,067,305.44
Strawberry doughnut	Rp 54,600,000.00	Rp 60,196,500.00	Rp 66,366,641.25	Rp 73,168,821.44	Rp 80,667,065.90
Greentea doughnut	Rp 87,360,000.00	Rp 96,314,400.00	Rp 106,189,492.50	Rp 117,067,104.48	Rp 129,067,305.44
Burger doughnut	Rp 100,800,000.00	Rp 111,132,000.00	Rp 122,520,825.00	Rp 135,083,261.25	Rp 148,923,795.12
Pizza doughnut	Rp 58,800,000.00	Rp 64,827,000.00	Rp 71,471,767.50	Rp 78,797,267.12	Rp 86,872,193.40
Tea	Rp 30,240,000.00	Rp 33,337,500.00	Rp 36,757,350.00	Rp 40,522,698.13	Rp 44,675,923.03
Milktea float	Rp 26,880,000.00	Rp 29,635,200.00	Rp 32,669,280.00	Rp 36,025,290.00	Rp 39,713,020.20
Oreo milkshake float	Rp 40,320,000.00	Rp 44,452,800.00	Rp 49,012,740.00	Rp 54,028,674.00	Rp 59,569,530.30
Coffee float	Rp 48,384,000.00	Rp 53,340,000.00	Rp 58,811,760.00	Rp 64,836,261.00	Rp 71,481,491.55
Strawberry juice float	Rp 30,240,000.00	Rp 33,339,600.00	Rp 36,752,940.00	Rp 40,528,470.70	Rp 44,677,163.04
Greentea float	Rp 40,320,000.00	Rp 44,452,800.00	Rp 49,012,740.00	Rp 54,028,674.00	Rp 59,569,530.30
Total	Rp 823,704,000.00	Rp 908,128,200.00	Rp 1,001,221,593.75	Rp 1,103,828,912.36	Rp 1,216,952,587.32

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan : Penjualan = Jumlah permintaan (unit) x Harga (unit)

4.3. Aspek Operasi

Perencanaan bisnis pada aspek operasi dilakukan dengan menentukan lokasi usaha, volume operasi, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja, dan tata letak (*layout*).

4.3.1. Lokasi Usaha

Lokasi pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” terletak di Jalan Pleburan Barat No. 45 Semarang Selatan, Kota Semarang. Lokasi tersebut dipilih karena letaknya yang strategis, berada di pusat keramaian, dekat dengan wilayah sekolah, kampus, dan perkantoran, mudah di akses atau di jangkau, dan memiliki lahan parkir yang memadai, sehingga sangat tepat bagi konsumen yang ingin menikmati donat sambil berkumpul atau nongkrong.

4.3.2. Volume Operasi

Volume Operasi pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” di awal penjualan menyediakan donat dan minuman setiap harinya. Donat yang ditawarkan yaitu : *Chocolate glazed doughnut, Chocolate peanut doughnut glazed, Vanilla doughnut with Oreo cookies, Cheese doughnut, Strawberry doughnut, Green tea doughnut, Doughnut burger, dan Pizza doughnut.* Dan minuman yang ditawarkan yaitu : *Tea, Milk tea float, Oreo milkshake float, Coffee float, Strawberry juice float, dan Green tea float.* Diharapkan jumlah konsumen dan permintaan dapat terus bertambah di setiap hari dan periodenya.

4.3.3. Mesin dan Peralatan

Mesin dan Peralatan pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” yang dibutuhkan yaitu :

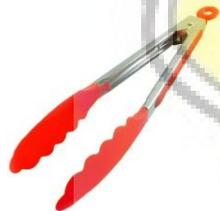
Tabel 4.15. Mesin dan Peralatan (Investasi) pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Mesin dan Peralatan	Gambar	Fungsi	Jumlah	Harga / Unit	Harga Total	UE (tahun)	Penyusutan / Tahun
Meja dan kursi		Kursi : Sebagai tempat duduk konsumen ketika datang berkunjung. Meja : Sebagai tempat dihidangkannya donat dan minuman yang dipesan oleh konsumen.	12 28	Rp 400.000 Rp 300.000	Rp 4.800.000 Rp 8.400.000	10	Rp 480.000 Rp 840.000
Sofa		Sebagai tempat duduk konsumen dan untuk menunjang kenyamanan konsumen ketika datang berkunjung.	2	Rp 1.500.000	Rp 3.000.000	10	Rp 300.000
AC		Sebagai pendingin ruangan supaya ruangan tetap sejuk dan untuk menunjang kenyamanan konsumen ketika datang berkunjung	2	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000	5	Rp 1.000.000

Display		Sebagai tempat untuk meletakkan donat ketika donat siap dijual kepada konsumen dan supaya donat yang disajikan terlihat lebih menarik dan bersih.	2	Rp 6.000.000	Rp 12.000.000	8	Rp 1.500.000
Lampu		Sebagai sumber penerangan cafe supaya setiap tenaga kerja dan konsumen dapat melihat apa yang terdapat didalam cafe.	12	Rp 10.000	Rp 120.000	3	Rp 40.000
Telepon		Sebagai media komunikasi jarak jauh antara pihak cafe dengan konsumen yang ingin bertanya atau memesan donat dan minuman yang disediakan di cafe.	1	Rp 110.000	Rp 110.000	8	Rp 13.750
Mesin kasir		Mesin penghitung yang membantu kasir dalam menghitung harga donat dan minuman yang dipesan oleh konsumen.	1	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	8	Rp 187.500
Papan tulis		Sebagai media untuk menulis menu donat dan minuman yang ditawarkan oleh cafe yang terletak di konter pemesanan.	1	Rp 300.000	Rp 300.000	5	Rp 60.000

Kompor		Untuk menggoreng adonan donat dan bahan – bahan pada menu donat burger dan donat pizza.	2	Rp 200.000	Rp 400.000	8	Rp 50.000
Kulkas		Untuk mendinginkan bahan – bahan donat dan minuman supaya lebih awet atau tahan lama.	1	Rp 2.300.000	Rp 2.300.000	8	Rp 287.500
Blender		Untuk menghaluskan bahan – bahan pada minuman supaya halus dengan merata.	1	Rp 200.000	Rp 200.000	5	Rp 40.000
Mixer		Untuk mencampur bahan – bahan adonan donat supaya tercampur dengan merata.	1	Rp 350.000	Rp 350.000	5	Rp 70.000

Dispenser		Untuk memudahkan koki ketika hendak mengambil air dalam proses produksi dan untuk mendinginkan atau memanaskan air.	2	Rp 80.000	Rp 160.000	5	Rp 32.000
Baskom besar		Sebagai tempat untuk mencampur semua bahan – bahan adonan donat supaya proses produksi donat dapat berjalan dengan lebih efektif dan efisien.	8	Rp 20.000	Rp 160.000	5	Rp 32.000
Kain		Untuk menutup adonan donat yang sedang didiamkan supaya dapat mengembang dengan baik.	2 lusin	Rp 2.500	Rp 60.000	3	Rp 20.000
Timbangan elektrik		Untuk menimbang berat adonan donat supaya berat seluruh donat yang dihasilkan sama.	1	Rp 45.000	Rp 45.000	8	Rp 5.625
Pencetak aneka bentuk		Untuk mencetak adonan donat supaya donat yang dihasilkan terlihat lebih menarik.	4	Rp 5.000	Rp 20.000	8	Rp 2.500

Nampan besar		Sebagai tempat untuk meletakkan donat yang telah siap dijual didalam display.	3 lusin	Rp 12.000	Rp 432.000	8	Rp 54.000
Wajan besar		Sebagai alat untuk menggoreng donat. Wajan besar dipilih supaya proses penggorengan donat dapat berjalan lebih efektif dan efisien.	3	Rp 60.000	Rp 180.000	8	Rp 22.500
Spatula set		Sebagai alat yang dibutuhkan dalam proses penggorengan supaya obyek yang sedang digoreng dapat dibalik, diangkat, dan ditiriskan dengan lebih mudah.	1 set	Rp 70.000	Rp 70.000	8	Rp 8.750
Penjepit		Sebagai alat yang membantu koki dan pelayan dalam mengambil dan meletakkan donat supaya donat tetap bersih.	5	Rp 4.000	Rp 17.500	8	Rp 2.187,5

Piring		Sebagai tempat untuk meletakkan donat yang telah dipesan oleh konsumen yang makan ditempat supaya donat lebih mudah untuk dibawa.	8 lusin	Rp 5.000	Rp 480.000	8	Rp 60.000
Sendok minuman		Untuk mengaduk atau mencampur minuman yang dipesan oleh konsumen, dan untuk mengambil es krim sebagai <i>topping</i> pada minuman yang dipesan.	8 lusin	Rp 500	Rp 48.000	8	Rp 6.000
Pisau dan gunting		Sebagai alat untuk membantu koki dalam memotong bahan – bahan donat dan minuman selama proses produksi.	1 set	Rp 70.000	Rp 70.000	8	Rp 8.750
Pisau donat		Sebagai alat yang dapat membantu konsumen dalam memotong donat yang dipesan dan dimakan ditempat.	8 lusin	Rp 2.500	Rp 240.000	8	Rp 30.000

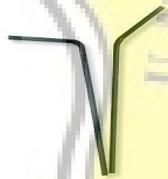
Garpu		Sebagai alat yang dapat membantu konsumen dalam menikmati donat yang dimakan ditempat.	8 lusin	Rp 1.000	Rp 96.000	8	Rp 12.000
Gelas		Sebagai tempat untuk meletakkan minuman yang dipesan oleh konsumen.	8 lusin	Rp 7.000	Rp 672.000	8	Rp 84.000
Tempat tissue		Sebagai tempat untuk meletakkan tissue supaya tissue terlihat lebih menarik dan mudah untuk diambil.	14	Rp 12.000	Rp 168.000	8	Rp 21.000
Apron koki		Untuk menjaga kebersihan seragam koki dari kotoran selama proses produksi dan untuk menjaga kebersihan tangan koki.	2	Rp 20.000	Rp 40.000	5	Rp 8.000

Topi koki		Untuk mencegah rambut koki yang rontok dan menyerap keringat di dahi koki supaya tidak tercampur ke dalam donat dan minuman.	2	Rp 20.000	Rp 40.000	5	Rp 8.000
Oven kompor		Mesin untuk memanggang menu donat pizza supaya cita rasa donat pizza yang dihasilkan terasa seperti pizza pada umumnya, dan untuk melelehkan keju supaya meleleh dengan baik.	1	Rp 500.000	Rp 500.000	8	Rp 62.500
Rak perlengkapan		sebagai tempat untuk meletakkan perlengkapan dapur supaya dapur terlihat lebih rapi dan tertata serta memudahkan koki jika ingin mencari suatu barang.	1 set	Rp 200.000	Rp 200.000	8	Rp 25.000
Hand mixer		Untuk mencampur bahan – bahan adonan donat supaya tercampur dengan merata.	2	Rp 100.000	Rp 200.000	8	Rp 25.000

Pangangan		Untuk memanggang daging yang disajikan pada menu donat burger, supaya daging memiliki cita rasa yang khas.	2	Rp 30.000	Rp 60.000	8	Rp 7.500
Peralatan kebersihan		Untuk memudahkan tenaga kerja ketika sedang membersihkan cafe dan supaya kebersihan serta kerapian cafe tetap terjaga sehingga konsumen merasa nyaman.	1 set	Rp 200.000	Rp 200.000	5	Rp 40.000
Aksesoris		Sebagai penunjang untuk menambah keindahan cafe.	1 set	Rp 500.000	Rp 500.000	8	Rp 62.500
Board games		Permainan yang disediakan oleh pihak cafe supaya konsumen yang sedang datang berkunjung bersama orang terkasih dapat menikmati <i>quality time</i> mereka dengan bermain bersama.	1 set	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	8	Rp 125.000
Total				Rp 18.636.000	Rp 44.138.500		Rp 5.633.562,5

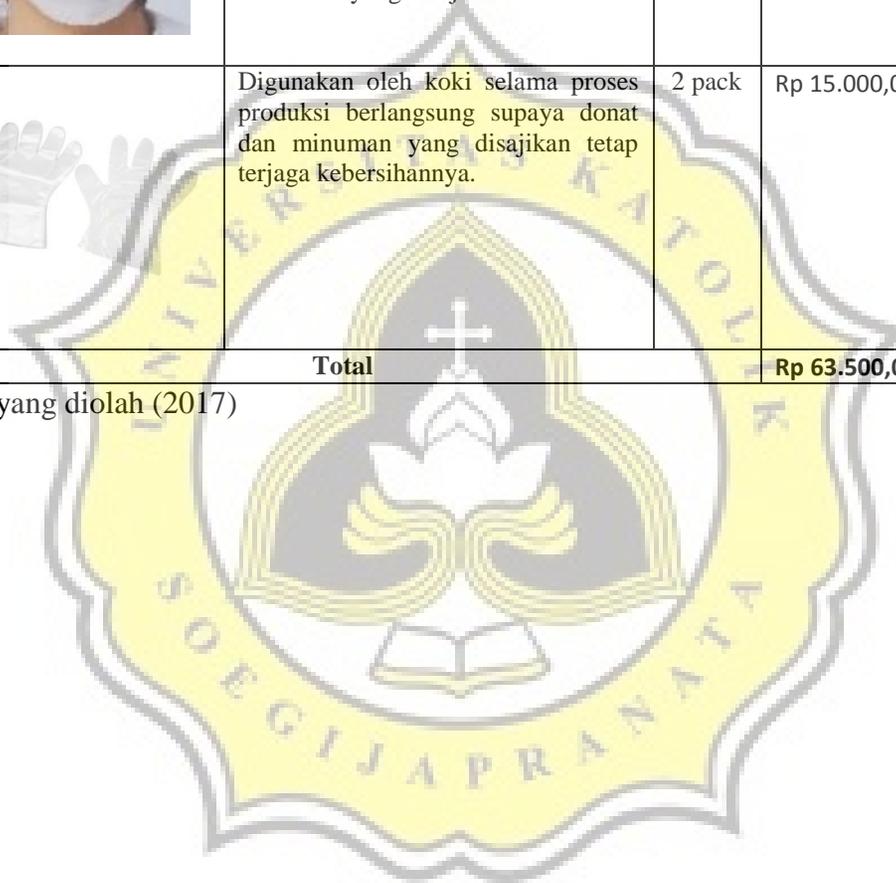
Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.16. Perlengkapan (Non Investasi) pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Perlengkapan	Gambar	Fungsi	Jumlah	Harga / Unit	Harga Total
Kapur (1 pack isi 50)		Untuk menulis menu donat dan minuman yang ditawarkan oleh cafe di papan tulis hitam.	4	Rp 4.000,00	Rp 16.000,00
Penghapus papan tulis		Untuk menghapus tulisan pada papan tulis.	1	Rp 2.500,00	Rp 2.500,00
Sedotan (1 pack isi 500)		Untuk menyedot atau menghisap minuman jika konsumen tidak ingin meminum langsung di gelas.	58 pack	Rp 20.000,00	Rp 1.160.000,00
Tissue (1 pack isi 12)		Untuk membersihkan donat atau minuman yang tercecer atau tumpah ketika konsumen sedang menikmati donat dan minuman.	48 pack	Rp 15.000,00	Rp 720.000,00
Tusuk gigi (1 pack isi 400)		Untuk membersihkan sisa – sisa donat yang terdapat di sela – sela gigi konsumen.	3 pack	Rp 4.000,00	Rp 12.000,00

Masker koki (1 pack isi 23)		Untuk mencegah air ludah koki tercampur pada donat dan minuman ketika sedang berbicara dalam proses produksi, supaya donat dan minuman yang disajikan bersih.	13 pack	Rp 3.000,00	Rp 39.000,00
Sarung tangan koki (1 pack isi 200)		Digunakan oleh koki selama proses produksi berlangsung supaya donat dan minuman yang disajikan tetap terjaga kebersihannya.	2 pack	Rp 15.000,00	Rp 30.000,00
Total				Rp 63.500,00	Rp 1.979.500,00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)



4.3.4. Bahan Baku dan Bahan Penolong

1. Bahan Baku yang dibutuhkan pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” dalam proses produksi yaitu :
 - a. Donat : tepung terigu, mentega, telur ayam, gula pasir, garam halus, ragi instan, air mineral, minyak goreng, coklat batang, *sprinkles*, kacang tanah, krim *vanilla*, biskuit oreo, krim keju, keju, krim *strawberry*, buah *strawberry*, bubuk *green tea*, saus sambal, saus tomat, *mayonnaise*, lada, selada, timun, tomat, bawang bombay, daging sapi, sosis sapi, saos pizza, dan saus barbekyu.
 - b. Minuman : air mineral, es batu, gula pasir, teh, susu, bubuk *green tea*, biskuit oreo, kopi bubuk, buah *strawberry*, dan es krim *vanilla*, *strawberry*, dan coklat.
2. Bahan Penolong yang dibutuhkan pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” yaitu : sedotan, tissue, dan tusuk gigi.

4.3.5. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah seluruh karyawan yang bekerja di Cafe Doughnut Gemez “Dugem”, dimana posisi mereka bekerja disesuaikan dengan potensi mereka masing-masing agar pekerjaan dapat diselesaikan dengan efektif dan efisien. Tenaga kerja pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” yaitu : koki, pelayan, dan kasir.

Seragam merupakan identitas dari karyawan yang bekerja di suatu tempat dan untuk memperoleh informasi tempat karyawan tersebut bekerja. Seragam

pada karyawan Cafe Doughnut Gemez “Dugem” memiliki warna ungu yang disesuaikan dengan warna atau ciri khas dari Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.

Berikut adalah contoh seragam kerja yang dikenakan karyawan ketika bekerja :

Gambar 4.4. Seragam Tenaga Kerja



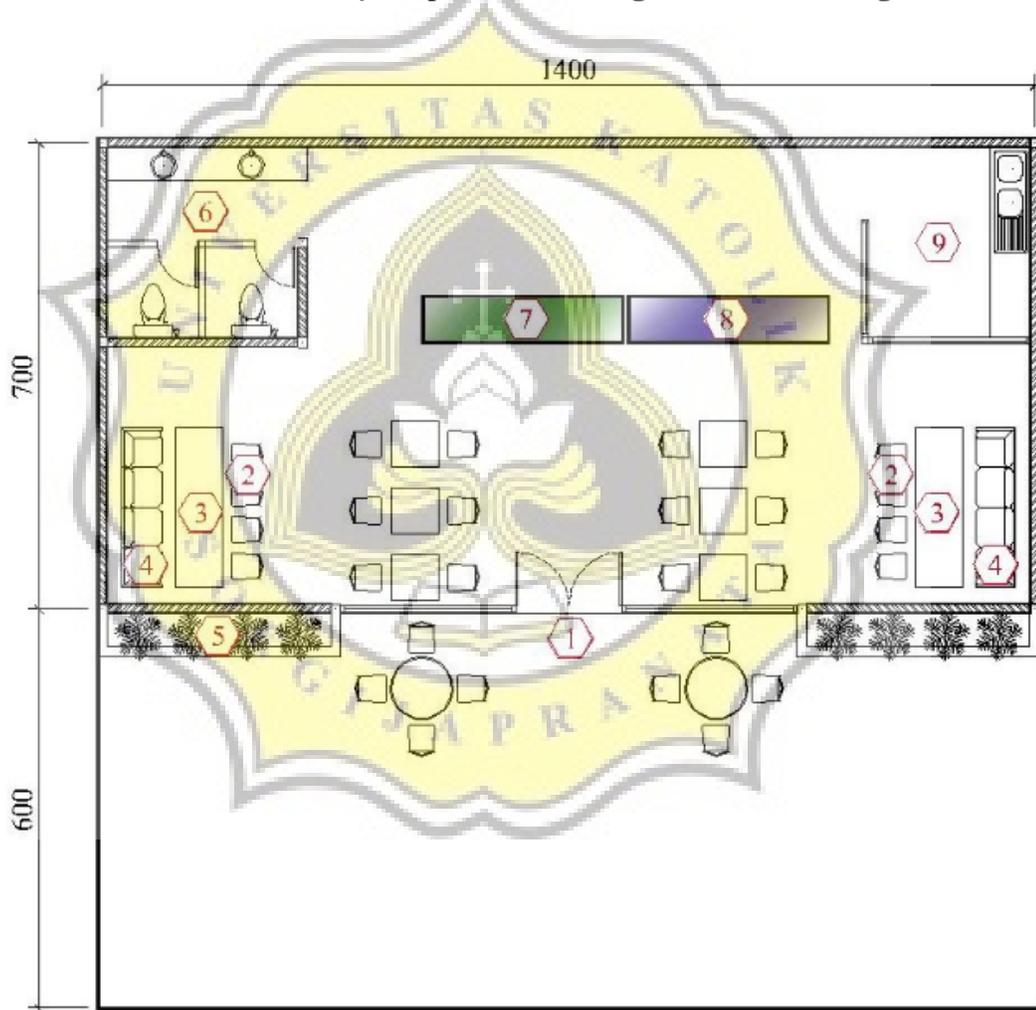
www.seragambatikmumtaz.com

Keterangan : Pada bagian belakang seragam terdapat logo Doughnut Gemez “Dugem” yang memiliki ukuran yang cukup besar sehingga mudah untuk dilihat. Pada bagian depan seragam atau lebih tepatnya pada dada sebelah kiri tepat di atas kantong pada warna ungu polos juga terdapat logo Doughnut Gemez “Dugem” tetapi ukurannya lebih kecil. Lalu pada bagian depan lebih tepatnya di dada sebelah kanan pada motif batik terdapat tag nama untuk mengetahui nama karyawan yang bersangkutan.

4.3.6. Tata Letak (*Layout*)

Tata Letak (*Layout*) adalah pemetaan area yang dirancang sebagai tempat untuk proses transaksi dan penataan seluruh sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan untuk mencapai keseimbangan dalam kegiatan operasional agar dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

Gambar 4.5. *Layout* pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”



Skala 1 : 100.

Luas bangunan : 13 m x 14 m = 182 m²

Keterangan :

1 : Pintu masuk

2 : Kursi pengunjung

3 : Meja pengunjung

4 : Sofa pengunjung

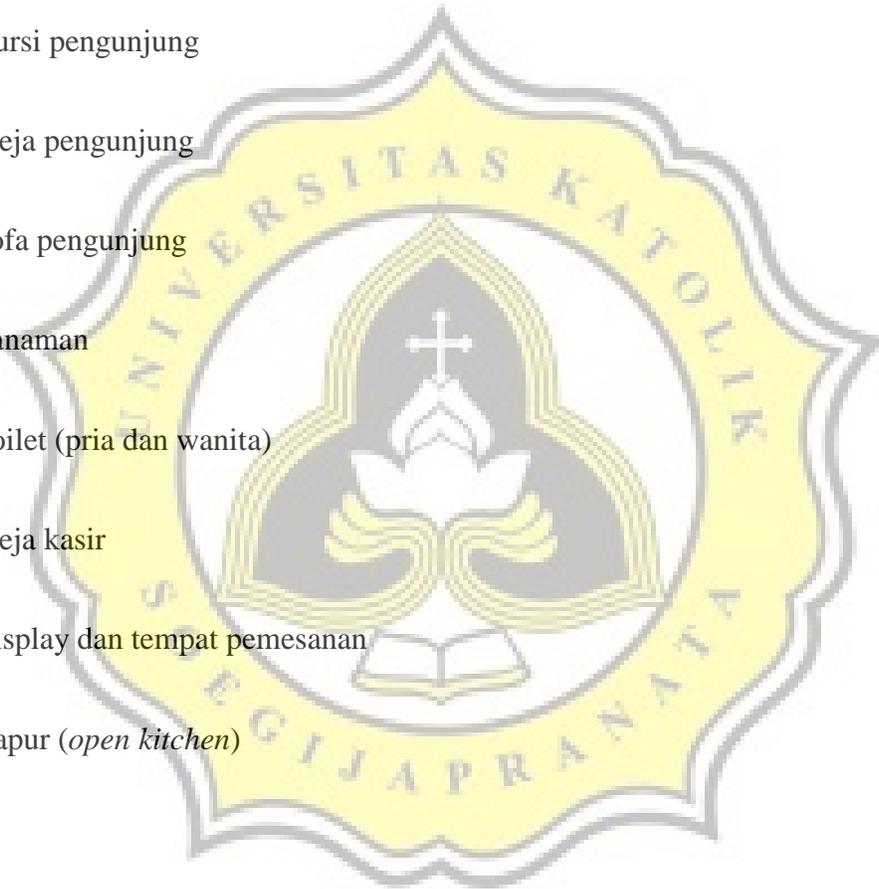
5 : Tanaman

6 : Toilet (pria dan wanita)

7 : Meja kasir

8 : Display dan tempat pemesanan

9 : Dapur (*open kitchen*)



4.3.7. HPP (Harga Pokok Produksi)

HPP (Harga Pokok Produksi) adalah suatu perhitungan untuk mengetahui harga produk per unit, dimana rumus dari HPP (Harga Pokok Produksi) itu sendiri adalah Biaya Bahan Baku (BBB) + Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) + Biaya Overhead Pabrik (BOP).

a. Biaya Bahan Baku (BBB)

Biaya Bahan Baku (BBB) adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membuat donat dari bahan mentah sampai donat jadi dan siap untuk dijual.

Tabel 4.17. Biaya Bahan Baku Adonan Donat pada Cafe Doughnut Gemez“Dugem”

Bahan Baku Adonan	Harga	Berat	Harga per (gr/ml/butir)	Kebutuhan per Unit	Harga per Unit
Tepung terigu / 1 kg	Rp 9,000.00	1000 gr	Rp 9.00	25	Rp 225.00
Mentega / 200 gr	Rp 3,500.00	200 gr	Rp 17.50	5	Rp 87.50
Telur ayam / 1 kg	Rp 16,000.00	15 butir	Rp 1,066.67	60	Rp 533.33
Gula pasir / 1 kg	Rp 12,000.00	1000 gr	Rp 12.00	25	Rp 300.00
Garam halus / 150 gr	Rp 1,000.00	150 gr	Rp 6.67	3.75	Rp 25.00
Ragi instan / 44 gr	Rp 2,500.00	44 gr	Rp 56.82	1.1	Rp 62.50
Air mineral / 600 ml	Rp 474.00	600 ml	Rp 0.79	15	Rp 11.85
Minyak goreng / 1 L	Rp 12,000.00	1000 ml	Rp 12.00	25	Rp 300.00
Total					Rp 1,545.18

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

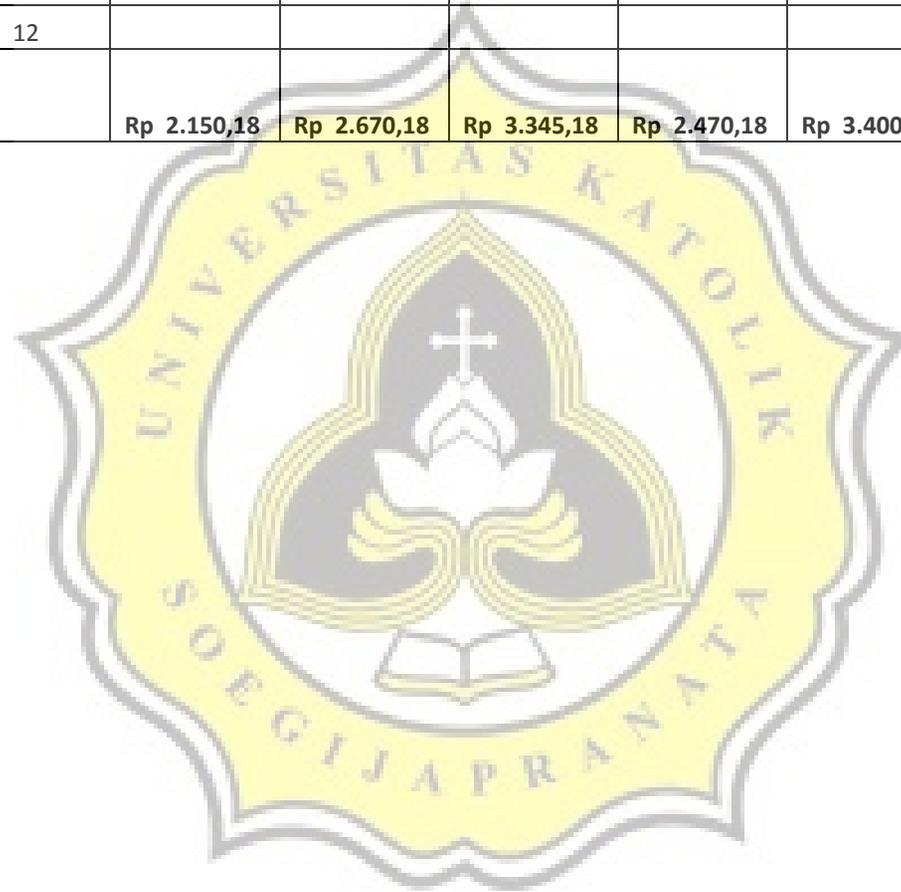
Diasumsikan takaran bahan baku di atas dapat membuat sebanyak 40 donat berdasarkan pada hasil wawancara kepada pesaing.

Tabel 4.18. Biaya Bahan Baku Adonan dan Topping Donat

Bahan Baku Rasa dan Topping	Harga	Yang dibutuhkan per Unit (gr)	Chocolate glazed doughnut	Chocolate peanut doughnut glazed	Vanilla doughnut with oreo cookies	Cheese doughnut	Strawberry doughnut	Greentea doughnut	Doughnut burger	Pizza doughnut
Harga Bahan Baku			Rp 1.545,18	Rp 1.545,18	Rp 1.545,18	Rp 1.545,18	Rp 1.545,18	Rp 1.545,18	Rp 1.545,18	Rp 1.545,18
Cokelat batang / 500 gr	Rp 20.000,00	12,5	Rp 500,00	Rp 500,00						
Sprinkles / 70 gr	Rp 4.200,00	1,75	Rp 105,00				Rp 105,00			
Kacang tanah / 1 kg	Rp 25.000,00	25		Rp 625,00						
Krim vanilla / 500 gr	Rp 50.000,00	12,5			Rp 1.250,00			Rp 1.250,00		
Biskuit oreo / 1 kg	Rp 22.000,00	25			Rp 550,00					
Krim keju / 250 gr	Rp 22.000,00	6,25				Rp 550,00				
Keju parut / 250 gr	Rp 15.000,00	6,25				Rp 375,00				
Krim strawberry / 500 gr	Rp 50.000,00	12,5					Rp 1.250,00			
Buah strawberry / 600 gr (isi 40)	Rp 10.000,00	30					Rp 500,00			
Bubuk Greentea / 500 gr	Rp 22.000,00	12,5						Rp 550,00		
Saus sambal / 200 gr	Rp 8.000,00	12							Rp 480,00	Rp 480,00
Saus tomat / 200 gr	Rp 8.000,00	12							Rp 480,00	Rp 480,00
Mayonaisse / 500 gr	Rp 10.000,00	20							Rp 400,00	Rp 400,00
Lada / 500 gr	Rp 11.000,00	1,25							Rp 275,00	Rp 275,00
Selada / 2 ikat	Rp 4.000,00	11,5							Rp 153,00	
Timun / 1 kg	Rp 5.000,00	8							Rp 160,00	
Tomat / 1 kg	Rp 7.000,00	8,33							Rp 58,30	
Bawang bombay / 1 kg	Rp 15.000,00	4,6							Rp 69,40	Rp 69,40
Daging sapi / 1 kg	Rp 90.000,00	20							Rp 1.800,00	

Daging ayam / 1 kg	Rp 18.000,00	10								Rp 180,00
Sosis ayam / isi 30	Rp 17.000,00	6,6								Rp 283,33
Saus barbekyu / 500 gr	Rp 16.000,00	12						Rp 384,00		
Saos pizza / 500 gr	Rp 16.000,00	12								Rp 384,00
Biaya Bahan Baku Rasa dan Topping per Unit	Rp 465.200,00		Rp 2.150,18	Rp 2.670,18	Rp 3.345,18	Rp 2.470,18	Rp 3.400,18	Rp 3.345,18	Rp 5.804,88	Rp 4.096,91

Sumber : Data primer yang diolah (2017)



Tabel 4.19. Biaya Bahan Baku Minuman pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Bahan Baku	Harga	<i>Tea</i>	<i>Milk tea float</i>	<i>Oreo milkshake float</i>	<i>Coffee float</i>	<i>Strawberry juice float</i>	<i>Green tea float</i>
Air mineral / 19 L	Rp 15.000,00	400 ml / Rp 315,79					
Es batu / 1 karung (50 gelas)	Rp 7.000,00	1 gelas / Rp 140,00					
Gula pasir / 1 kg	Rp 12.000,00	40 gr / Rp 480,00	20 gr / Rp 240,00	20 gr / Rp 240,00	40 gr / Rp 480,00	30 gr / Rp 360,00	20 gr / Rp 240,00
Teh / 25 pcs	Rp 4.500,00	1 pcs / Rp 180,00	1 pcs / Rp 180,00	-	-	-	-
Susu / 500 gr	Rp 7.500,00	-	14 gr / Rp 210,00	15 gr / Rp 225,00	-	-	-
Bubuk <i>green tea</i> / 550 gr	Rp 22.500,00	-	-	-	-	-	17,5 gr / Rp 717,00
Biskuit oreo / 1 kg	Rp 20.000,00	-	-	17,5 gr / Rp 350,00	-	-	-
Kopi bubuk / 250 gr	Rp 10.000,00	-	-	-	17,5 gr / Rp 700,00	-	-
Buah <i>strawberry</i> / 600 gr (isi 40)	Rp 10.000,00	-	-	-	-	75 gr / Rp 1.250,00	-
Es krim <i>vanilla</i> , <i>strawberry</i> , dan coklat / 500 gr	Rp 25.000,00	-	45 gr / Rp 2.250,00				
Sedotan / 1 pack 500 pcs	Rp 21.000,00	1 pcs / Rp 42,00	1 pcs / Rp 42,00	1 pcs / Rp 42,00			
Biaya bahan baku per unit		Rp 1.157,79 / gelas	Rp 3.377,79 / gelas	Rp 3.562,79 / gelas	Rp 3.927,79 / gelas	Rp 4.357,79 / gelas	Rp 3.703,79 / gelas

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

b. Biaya Overhead Perusahaan (BOP)

Biaya Overhead Perusahaan (BOP) adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama proses produksi.

Tabel 4.20. Biaya Overhead pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Biaya Overhead	Biaya Overhead Per Hari	Biaya Overhead Per Bulan	Biaya Overhead Per Tahun
Biaya listrik	Rp 42.857,14	Rp 1.200.000,00	Rp 14.400.000,00
Biaya air	Rp 42.857,14	Rp 1.200.000,00	Rp 14.400.000,00
Biaya telepon	Rp 10.714,29	Rp 300.000,00	Rp 3.600.000,00
Biaya gas	Rp 17.857,14	Rp 500.000,00	Rp 6.000.000,00
Plastik pembungkus	Rp 5.000,00	Rp 140.000,00	Rp 1.680.000,00
Kardus kemasan	Rp 14.000,00	Rp 392.000,00	Rp 4.704.000,00
Total	Rp 133.285,71	Rp 3.732.000,00	Rp 44.784.000,00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan : Diasumsikan ada 60 donat yang dibawa pulang setiap harinya, dimana 60 donat tersebut membutuhkan 10 pcs plastik pembungkus dan 10 pcs kardus kemasan karena masing-masing kardus kemasan berisi 6 buah donat atau setengah lusin.

Tabel 4.21. Biaya Overhead pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” Selama 5 Tahun

Biaya Overhead	2017	2018	2019	2020	2021
Biaya listrik	Rp 14.400.000,00	Rp 15.120.000,00	Rp 15.876.000,00	Rp 16.669.800,00	Rp 17.503.290,00
Biaya air	Rp 14.400.000,00	Rp 15.120.000,00	Rp 15.876.000,00	Rp 16.669.800,00	Rp 17.503.290,00
Biaya telepon	Rp 3.600.000,00	Rp 3.780.000,00	Rp 3.969.000,00	Rp 4.167.450,00	Rp 4.375.823,50
Biaya gas	Rp 6.000.000,00	Rp 6.300.000,00	Rp 6.615.000,00	Rp 6.945.750,00	Rp 7.293.038,50
Plastik pembungkus	Rp 1.680.000,00	Rp 1.764.000,00	Rp 1.852.200,00	Rp 1.944.810,00	Rp 2.042.051,50
Kardus kemasan	Rp 4.704.000,00	Rp 4.939.200,00	Rp 5.186.160,00	Rp 5.445.468,00	Rp 5.717.741,40
Total	Rp 44.784.000,00	Rp 47.023.200,00	Rp 49.374.360,00	Rp 51.843.078,00	Rp 54.435.233,90

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan : kenaikan biaya overhead diasumsikan sebesar 5% per tahun.

Tabel 4.22. Biaya Overhead Per Hari

Biaya Overhead per Hari	Produksi per Hari	Biaya Overhead per Unit
Rp 133.285,71	260 donat + 86 minuman = 346 unit	Rp 385,22

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

c. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)

Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membayar gaji karyawan yang terlibat secara langsung terhadap proses produksi seperti koki.

**Tabel 4.23. Biaya Tenaga Kerja Langsung pada
Cafe Doughnut Gemez “Dugem”**

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Biaya Tenaga Kerja Langsung per Bulan	Biaya Tenaga Kerja Langsung per Tahun
Koki shift pagi	Rp 2,200,000.00	Rp 26,400,000.00
Koki shift malam	Rp 2,480,000.00	Rp 29,760,000.00
Total	Rp 4,680,000.00	Rp 56,160,000.00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.24. Biaya Tenaga Kerja Langsung pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” Selama 5 Tahun

Biaya Tenaga Kerja Langsung	2017	2018	2019	2020	2021
2 koki (2 shift)	Rp 4,680,000.00	Rp 4,914,000.00	Rp 5,159,700.00	Rp 5,417,685.00	Rp 5,688,569.25
Gaji per Tahun	Rp 56,160,000.00	Rp 58,968,000.00	Rp 61,916,400.00	Rp 65,012,220.00	Rp 68,262,831.00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.25. Biaya Tenaga Kerja Langsung Per Hari

Gaji per Bulan	Hari Kerja	Total Produksi 1 Hari (2 Shift 2 Koki)	Produksi per Shift per Koki	Gaji per Unit
Rp 2,200,000.00	28	260 donat + 86 minuman = 346 unit	173	Rp 454.17

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan : kenaikan biaya tenaga kerja langsung diasumsikan sebesar 5% per tahun berdasarkan pada hasil wawancara kepada pesaing.

Tabel 4.26. Perhitungan HPP pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Keterangan	Produksi per Hari	BBB	BTKL	BOP	HPP	Laba	Harga Jual
			Rp 454.17	Rp 385.22			
Chocolate glazed doughnut	40	Rp 2,150.18			Rp 2,989.57	Rp 3,510.43	Rp 6,500.00
		Rp 86,007.20	Rp 18,166.80	Rp 15,408.80	Rp 119,582.80	Rp 140,417.20	Rp 260,000.00
Chocolate peanut doughnut glazed	30	Rp 2,670.18			Rp 3,509.57	Rp 2,990.43	Rp 6,500.00
		Rp 80,105.40	Rp 13,625.10	Rp 11,556.60	Rp 105,287.10	Rp 89,712.90	Rp 195,000.00
Vanilla doughnut with oreo cookies	30	Rp 3,345.18			Rp 4,184.57	Rp 2,315.43	Rp 6,500.00
		Rp 100,355.40	Rp 13,625.10	Rp 11,556.60	Rp 125,537.10	Rp 69,462.90	Rp 195,000.00
Cheese doughnut	40	Rp 2,470.18			Rp 3,309.57	Rp 3,190.43	Rp 6,500.00
		Rp 98,807.20	Rp 18,166.80	Rp 15,408.80	Rp 132,382.80	Rp 127,617.20	Rp 260,000.00
Strawberry doughnut	25	Rp 3,400.18			Rp 4,239.57	Rp 2,260.43	Rp 6,500.00
		Rp 85,004.50	Rp 11,354.25	Rp 9,630.50	Rp 105,989.25	Rp 56,510.75	Rp 162,500.00
Greentea doughnut	40	Rp 3,345.18			Rp 4,184.57	Rp 2,315.43	Rp 6,500.00
		Rp 133,807.20	Rp 18,166.80	Rp 15,408.80	Rp 167,382.80	Rp 92,617.20	Rp 260,000.00

Burger doughnut	30	Rp 5,804.88			Rp 6,644.27	Rp 3,355.73	Rp 10,000.00
		Rp 174,146.40	Rp 13,625.10	Rp 11,556.60	Rp 199,328.10	Rp 100,671.90	Rp 300,000.00
Pizza doughnut	25	Rp 4,096.91			Rp 4,936.30	Rp 2,063.70	Rp 7,000.00
		Rp 102,422.75	Rp 11,354.25	Rp 9,630.50	Rp 123,407.50	Rp 51,592.50	Rp 175,000.00
Tea	18	Rp 1,157.79			Rp 1,997.18	Rp 3,002.82	Rp 5,000.00
		Rp 20,840.22	Rp 8,175.06	Rp 6,933.96	Rp 35,949.24	Rp 54,050.76	Rp 90,000.00
Milktea float	10	Rp 3,377.79			Rp 4,217.18	Rp 3,782.82	Rp 8,000.00
		Rp 33,777.90	Rp 4,541.70	Rp 3,852.20	Rp 42,171.80	Rp 37,828.20	Rp 80,000.00
Oreo milkshake float	15	Rp 3,562.79			Rp 4,402.18	Rp 3,597.82	Rp 8,000.00
		Rp 53,441.85	Rp 6,812.55	Rp 5,778.30	Rp 66,032.70	Rp 53,967.30	Rp 120,000.00
Coffee float	18	Rp 3,927.79			Rp 4,767.18	Rp 3,232.82	Rp 8,000.00
		Rp 70,700.22	Rp 8,175.06	Rp 6,933.96	Rp 85,809.24	Rp 58,190.76	Rp 144,000.00
Strawberry juice float	10	Rp 4,357.79			Rp 5,197.18	Rp 3,802.82	Rp 9,000.00
		Rp 43,577.90	Rp 4,541.70	Rp 3,852.20	Rp 51,971.80	Rp 38,028.20	Rp 90,000.00
Greentea float	15	Rp 3,703.70			Rp 4,543.09	Rp 3,456.91	Rp 8,000.00
		Rp 55,555.50	Rp 6,812.55	Rp 5,778.30	Rp 68,146.35	Rp 51,853.65	Rp 120,000.00
Total Produksi per Hari	346	Rp 1,138,549.64	Rp 157,142.82	Rp 133,286.12			
Total Produksi per Bulan	9688	Rp 31,879,389.92	Rp 4,399,998.96	Rp 3,732,011.36			

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.27. Perhitungan HPP pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” Selama 5 Tahun

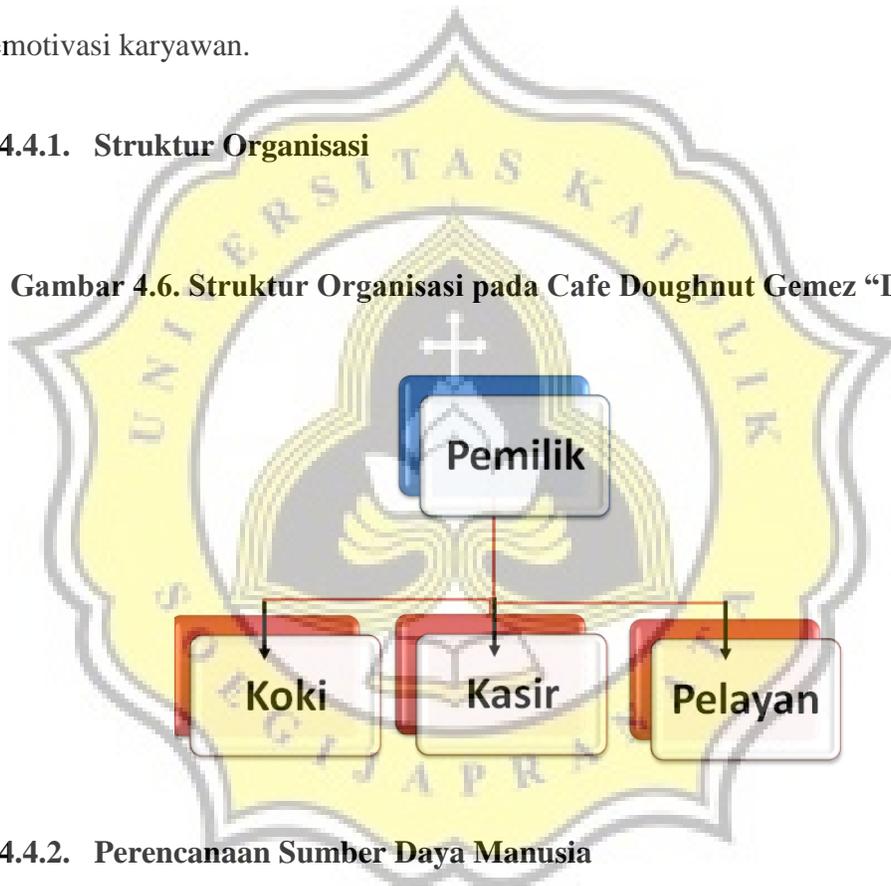
Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Chocolate glazed doughnut	Rp 40,179,820.80	Rp 42,188,811.84	Rp 44,298,252.43	Rp 46,513,165.05	Rp 48,838,823.31
Chocolate peanut doughnut glazed	Rp 35,376,465.60	Rp 37,145,288.88	Rp 39,002,553.32	Rp 40,952,680.99	Rp 43,000,315.04
Vanilla doughnut with oreo cookies	Rp 42,180,465.60	Rp 44,289,488.88	Rp 46,503,963.32	Rp 48,829,161.49	Rp 51,270,619.56
Cheese doughnut	Rp 44,480,620.80	Rp 46,704,651.84	Rp 49,039,884.43	Rp 51,491,878.65	Rp 54,066,472.59
Strawberry doughnut	Rp 35,612,388.00	Rp 37,393,007.40	Rp 39,262,657.77	Rp 41,225,790.66	Rp 43,287,080.19
Greentea doughnut	Rp 56,240,620.80	Rp 59,052,651.84	Rp 62,005,284.43	Rp 65,105,548.65	Rp 68,360,826.09
Burger doughnut	Rp 66,974,241.60	Rp 70,322,953.68	Rp 73,839,101.36	Rp 77,531,056.43	Rp 81,407,609.25
Pizza doughnut	Rp 41,464,920.00	Rp 43,538,166.00	Rp 45,715,074.30	Rp 48,000,828.02	Rp 50,400,869.42
Tea	Rp 12,078,944.64	Rp 12,682,891.87	Rp 13,317,036.47	Rp 13,982,888.29	Rp 14,682,032.70
Milktea float	Rp 14,169,724.80	Rp 14,878,211.04	Rp 15,622,121.59	Rp 16,403,227.67	Rp 17,223,389.06
Oreo milkshake float	Rp 22,186,987.20	Rp 23,296,336.56	Rp 24,461,153.39	Rp 25,684,211.06	Rp 26,968,421.61
Coffee float	Rp 28,831,904.64	Rp 30,273,499.87	Rp 31,787,174.87	Rp 33,376,533.61	Rp 35,045,360.29
Strawberry juice float	Rp 17,462,524.80	Rp 18,335,651.04	Rp 19,252,433.59	Rp 20,215,055.27	Rp 21,225,808.04
Greentea float	Rp 22,897,173.60	Rp 24,042,032.28	Rp 25,244,133.89	Rp 26,506,340.59	Rp 27,831,657.62
Total	Rp 480,136,802.88	Rp 504,143,643.02	Rp 529,350,825.18	Rp 555,818,366.43	Rp 583,609,284.76

4.4. Aspek SDM

Perencanaan bisnis pada aspek Sumber Daya Manusia (SDM) dilakukan dengan melihat pada struktur organisasi, perencanaan sumber daya manusia, *job description* dan *job specification*, rekrutmen dan seleksi, orientasi, pelatihan, dan evaluasi, kompensasi, tunjangan karyawan, memberhentikan karyawan, dan memotivasi karyawan.

4.4.1. Struktur Organisasi

Gambar 4.6. Struktur Organisasi pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”



4.4.2. Perencanaan Sumber Daya Manusia

Perencanaan sumber daya manusia pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” membutuhkan 2 koki, 4 pelayan, dan 2 kasir. Para tenaga kerja tersebut akan dibagi sesuai dengan sistem kerja yang berlaku, yaitu 2 shift. Setiap shift dibagi menjadi 7,5 jam kerja, yaitu shift pagi dari pukul 09.00 – 16.30 dan shift malam dari pukul 16.30 – 00.00

4.4.3. Job Description dan Job Spesification

Job description adalah analisis pekerjaan atau tanggung jawab yang harus dijalankan oleh tenaga kerja sesuai dengan posisi atau jabatannya. Sedangkan *job spesification* adalah syarat atau kualifikasi pekerjaan yang harus dimiliki oleh tenaga kerja ketika memilih posisi atau jabatan pekerjaan. *Job description* dan *job spesification* pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.28. Job Description dan Job Spesification
pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”**

Posisi / Jabatan	Job Description	Job Spesification
Pemilik / owner (manager)	<ul style="list-style-type: none"> a. Bertanggung jawab dalam melakukan pengawasan usaha. b. Melakukan pengarahan dan memberikan motivasi terhadap kerja sama tim demi keberlangsungan usaha. c. Berperan dalam pengambilan keputusan, dan bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan. 	Posisi kepala kantor ditempati oleh pemilik <i>outlet</i> .
Koki (2 orang)	<ul style="list-style-type: none"> a. Bertanggung jawab mengelola dapur b. Membuat standar resep berserta <i>food cost</i>nya. c. Menetapkan kualitas produk yang dihasilkan. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Pria/wanita. b. Usia 20-35 tahun. c. Lulusan sekolah tata boga, atau berpengalaman di bidang <i>bakery</i>. d. Sehat jasmani dan rohani. e. Disiplin, jujur, dan memiliki semangat kerja yang tinggi.
Pelayan (4 orang)	<ul style="list-style-type: none"> a. Bertanggung jawab menyambut dan melayani pengunjung seperti mengambil donat didalam display, mencatat pesanan minuman pengunjung, dan kemudian membawa minuman ke meja pengunjung. b. Membersihkan meja setelah pengunjung selesai makan. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Pria/wanita. b. Usia 20-35 tahun. c. Pendidikan minimal lulusan SMA/SMK. d. Berpenampilan menarik, ramah, dan tanggap. f. Disiplin, jujur, dan memiliki semangat kerja yang tinggi.

Kasir (2 orang)	a. Bertanggung jawab dalam menerima pembayaran dari pelanggan. b. Menyusun laporan keuangan.	a. Wanita. b. Usia 20-35 tahun c. Pendidikan minimal lulusan SMA/SMK. d. Dapat menyusun laporan keuangan. e. Menguasai komputer terutama <i>Ms. Word</i> dan <i>Ms.Excel</i> . f. Berpenampilan menarik, ramah, dan tanggap. g. Disiplin, jujur, dan memiliki semangat kerja yang tinggi.
--------------------	---	---

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

4.4.4. Rekrutmen dan Seleksi

Rekrutmen pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” dilakukan dengan cara melakukan promosi di media cetak, media sosial, dan dari mulut ke mulut. Pada media cetak iklan akan ditempelkan tepat di depan Cafe Doughnut Gemez “Dugem”, dan pada media sosial iklan akan di *posting* pada media sosial yang saat ini tengah populer dan diikuti oleh banyak orang seperti *facebook*, *line*, *path*, dan *instagram*. Setelah itu pemilik cafe juga akan mempromosikannya dari mulut ke mulut kepada orang yang dikenal dan yang sedang membutuhkan pekerjaan.

Setelah mendapatkan calon tenaga kerja, pemilik Cafe Doughnut Gemez “Dugem” akan mengadakan seleksi untuk menyaring calon tenaga kerja yang melamar. Dimana seleksi yang dilakukan adalah dengan mengadakan wawancara secara langsung di Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.

Materi wawancara yang akan ditanyakan kepada calon tenaga kerja adalah sebagai berikut :

- a. Memperkenalkan diri secara singkat.
- b. Alasan memilih posisi pekerjaan sebagai koki / kasir / pelayan.
- c. Kelebihan yang dimiliki terkait dengan bidang yang dipilih (koki / kasir / pelayan).
- d. Pengalaman kerja yang dimiliki. (Bagi yang memiliki pengalaman).
- e. Alasan mengundurkan diri dari pekerjaan yang sebelumnya. (Bagi yang sebelumnya pernah bekerja).
- f. Dari mana atau dari siapa mengetahui informasi lowongan pekerjaan di Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.
- g. Alasan melamar di Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.
- h. Hal yang akan dilakukan untuk dapat berperan dalam memajukan Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.
- i. Untuk koki : Inovasi produk yang menarik bagi konsumen saat ini.

Calon tenaga kerja dinyatakan lulus seleksi apabila memiliki tingkat pengetahuan yang baik, dimana setiap pertanyaan dapat dijawab dengan cepat dan tepat. Selain itu, calon tenaga kerja yang telah memiliki pengalaman sesuai dengan posisi yang dipilih dan memiliki keahlian yang baik juga akan menjadi pertimbangan untuk diutamakan. Lalu, cara calon tenaga kerja menjawab pertanyaan atau bahasa tubuh yang diberikan dan penampilan saat wawancara juga akan menjadi pertimbangan dalam kelulusan seleksi.

4.4.5. Orientasi, Pelatihan, dan Evaluasi

Setelah melalui proses rekrutmen dan seleksi maka tenaga kerja akan melalui proses orientasi. Orientasi adalah masa pengenalan tenaga kerja terhadap lingkungan kerja dan meninjau lebih dalam lagi mengenai tanggung jawabnya didalam pekerjaan supaya pekerjaan dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Tenaga kerja juga mendapatkan pelatihan kerja untuk memperoleh kualitas dalam memperoleh dan mengembangkan keterampilan yang dimilikinya, serta dapat membiasakan diri ketika bekerja. Pelatihan yang diperoleh oleh tenaga kerja berbeda – beda sesuai dengan posisi kerja atau jabatannya, seperti :

- a. Koki : Pelatihan untuk membuat donat dan minuman dari awal sampai akhir, dari mengolah bahan baku sampai menghias donat dan minuman yang telah jadi sekreatif mungkin.
- b. Kasir : Pelatihan untuk dapat menggunakan mesin kasir dengan cepat dan tepat, pelatihan untuk membuat laporan keuangan, dan pelatihan untuk dapat melayani konsumen dengan sebaik mungkin.
- c. Pelayan : Pelatihan untuk dapat melayani konsumen dengan baik, ramah, dan tanggap serta pelatihan untuk selalu menjaga kebersihan cafe.

Evaluasi adalah pemberian penilaian terhadap kinerja tenaga kerja dengan tujuan untuk meminimalisir kekurangan atau kesalahan kerja dikemudian hari. Setiap kinerja dari tenaga kerja membutuhkan penilaian supaya tenaga kerja dapat memahami hal – hal yang harus dilakukan dan dihindari dalam bekerja untuk mencapai tujuan perusahaan.

Standar evaluasi pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” adalah sebagai berikut :

- a. Disiplin dalam bekerja (datang tepat waktu dan pulang sesuai dengan jam kerja).
- b. Setiap tenaga kerja harus memiliki penampilan yang bersih dan rapi.
- c. Setiap tenaga kerja harus dapat melayani konsumen dengan baik, ramah, dan tanggap.
- d. Setiap tenaga kerja dilarang bermain handphone ketika jam kerja sedang berlangsung.

Evaluasi terhadap kinerja tenaga kerja akan terus dilakukan supaya tenaga kerja dapat meningkatkan kinerjanya dengan baik dan benar demi tercapainya tujuan perusahaan. Setiap tenaga kerja yang tidak pernah memperbaiki kesalahannya yang sama selama tiga kali berturut – turut dengan terpaksa akan diberhentikan dari pekerjaannya.

4.4.6. Kompensasi

Kompensasi yang akan diberikan kepada tenaga kerja pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” adalah sebagai berikut :

Tabel 4.29. Kompensasi Tenaga Kerja pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Tenaga Kerja	Jumlah	Gaji perbulan / Orang	Total Gaji perbulan
Pemilik	1	Rp 2.500.000,00	Rp 2.500.000,00
Koki shift pagi	1	Rp 2.200.000,00	Rp 2.200.000,00
Koki shift malam	1	Rp 2.424.000,00	Rp 2.424.000,00
Kasir shift pagi	1	Rp 2.125.000,00	Rp 2.125.000,00
Kasir shift malam	1	Rp 2.349.000,00	Rp 2.349.000,00
Pelayan shift pagi	2	Rp 2.125.000,00	Rp 4.250.000,00
Pelayan shift malam	2	Rp 2.349.000,00	Rp 4.698.000,00
Total perbulan			Rp 20.546.000,00
Total pertahun			Rp 246.552.000,00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.30. Biaya Gaji Tenaga Kerja Tidak Langsung pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Tenaga Kerja	Jumlah	Gaji per Bulan per Orang	Total Gaji per Bulan
Pemilik	1	Rp 2.500.000,00	Rp 2.500.000,00
Kasir shift pagi	1	Rp 2.125.000,00	Rp 2.125.000,00
Kasir shift malam	1	Rp 2.349.000,00	Rp 2.349.000,00
Pelayan shift pagi	2	Rp 2.125.000,00	Rp 4.250.000,00
Pelayan shift malam	2	Rp 2.349.000,00	Rp 4.698.000,00
Total per Bulan			Rp 15.922.000,00
Total per Tahun			Rp 191.064.000,00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.31. Biaya Gaji Tenaga Kerja Tidak Langsung pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” Selama 5 Tahun

2018	2019	2020	2021	2022
Rp 191.064.000,00	Rp 200.617.200,00	Rp 210.648.060,00	Rp 221.180.463,00	Rp 232.239.486,15

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan : pemberian gaji kepada tenaga kerja disesuaikan dengan target UMK (Upah Minimum Kota) di Kota Semarang pada tahun 2017 yaitu sebesar Rp 2.125.000,00 (di akses di regional.kompas.com). Pemberian gaji tenaga kerja untuk shift pagi dan shift malam berbeda, dimana tenaga kerja yang bekerja pada shift malam memperoleh gaji yang lebih tinggi dibandingkan dengan tenaga kerja yang bekerja pada shift pagi karena pada malam hari lebih berisiko.

4.4.7. Tunjangan Karyawan

Tunjangan kerja merupakan fasilitas tambahan diluar gaji yang diberikan kepada tenaga kerja untuk meningkatkan kesejahteraan, semangat kerja dan loyalitas terhadap perusahaan yang dijalankan secara konsisten. Tunjangan yang diberikan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” kepada tenaga kerja yaitu Tunjangan Hari Raya (THR) yang diberikan kepada tenaga kerja ketika hari raya lebaran dimana jumlah yang diterima disesuaikan dengan masa kerjanya, pemberian bonus atau insentif (tunjangan prestasi), pemberian BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) sebagai perlindungan bagi tenaga kerja, dan pemberian sarana tempat ibadah. Bonus atau insentif (tunjangan prestasi) akan diberikan kepada seluruh tenaga kerja yang memiliki kinerja yang baik sehingga permintaan produk dapat meningkat. Pemberian bonus akan dilakukan secara konsisten yaitu tiga bulan sekali. Lalu BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) akan diberikan kepada seluruh tenaga kerja yang telah bekerja lebih dari 1 tahun.

**Tabel 4.32. Biaya Tunjangan dan Bonus pada Cafe Doughnut Gemez
“Dugem”**

Insentif	Karyawan	Jumlah	Total
Tunjangan Hari Raya (THR)	9	Rp 1.500.000,00	Rp 13.500.000,00
Bonus / tunjangan prestasi (4 bulan 1 kali)	8	Rp 100.000,00	Rp 2.400.000,00
Total per Tahun			Rp 15.900.000,00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

**Tabel 4.33. Biaya Tunjangan dan Bonus pada Cafe Doughnut Gemez
“Dugem” Selama 5 Tahun**

2018	2019	2020	2021	2022
Rp 15.900.000,00	Rp 16.695.000,00	Rp 17.529.750,00	Rp 18.406.237,50	Rp 19.326.549,38

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.34. Biaya Seragam pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Keterangan	Harga	Jumlah Karyawan	Total Seragam	Per Tahun
Seragam (1 karyawan 2 seragam)	Rp 55,000.00	8	16	Rp 880,000.00
Total				Rp 880,000.00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

**Tabel 4.35. Biaya Seragam pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” Selama
5 Tahun**

2017	2018	2019	2020	2021
Rp 880,000.00	Rp 924,000.00	Rp 970,200.00	Rp 1,018,710.00	Rp 1,069,645.50
Rp 880,000.00	Rp 924,000.00	Rp 970,200.00	Rp 1,018,710.00	Rp 1,069,645.50

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

4.4.8. Memberhentikan Karyawan

Pemberhentian karyawan dapat dilakukan dari pihak cafe maupun dari pihak tenaga kerja. Pihak Cafe Doughnut Gemez “Dugem” akan memberhentikan tenaga kerja jika tenaga kerja melanggar peraturan yang berlaku didalam cafe dan mengabaikan peringatan yang diberikan sehingga tidak memungkinkan lagi untuk melanjutkan pekerjaannya. Contohnya seperti :

- a. Karyawan mengalami sakit keras sehingga tidak diperbolehkan bekerja.
- b. Melakukan penipuan / pencurian / penggelapan dana Cafe.
- c. Mabuk / memakai atau mengedarkan narkoba / berjudi / melakukan kegiatan asusila di lingkungan kerja.
- d. Melakukan kekerasan / menganiaya sesama rekan kerja di lingkungan kerja.

Memberhentikan karyawan atau pemutusan hubungan kerja dilakukan apabila kesalahan yang dilakukan tenaga kerja benar – benar terbukti.

4.4.9. Memotivasi Karyawan

Memotivasi karyawan adalah dorongan yang dilakukan oleh pihak Cafe untuk dapat meningkatkan semangat kerja karyawan dan produktifitas kerja demi tercapainya tujuan perusahaan. Oleh karena itu pihak Cafe Doughnut Gemez “Dugem” harus dapat melakukan pendekatan yang baik kepada seluruh karyawannya. Contohnya seperti memberikan tunjangan dan bonus bagi karyawan secara konsisten, memberikan saran atau masukan kepada karyawan untuk dapat melakukan pekerjaannya dengan baik, memberikan ucapan atau

penghargaan kepada karyawan yang berprestasi, dan mengadakan acara diluar lingkungan kerja untuk meningkatkan keakraban dan kenyamanan karyawan.

4.5. Aspek Keuangan

Perencanaan bisnis pada aspek keuangan dilakukan dengan melihat pada kebutuhan dana, sumber dana, proyeksi neraca, proyeksi laba rugi, proyeksi aliran kas, dan kriteria investasi.

4.5.1. Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana adalah seluruh dana yang dibutuhkan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” dalam mendirikan dan menjalankan usaha serta mencapai tujuan. Kebutuhan dana dibagi menjadi dua, yaitu kebutuhan investasi dan kebutuhan non investasi. Yang termasuk dalam kebutuhan investasi adalah mesin dan peralatan yang memiliki umur ekonomis dan jangka pembeliannya kembali lama, sedangkan yang termasuk dalam kebutuhan non investasi adalah perlengkapan yang tidak memiliki umur ekonomis dan jangka pembeliannya kembali lebih cepat. Kebutuhan dana pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” adalah sebagai berikut :

Tabel 4.36. Kebutuhan Dana pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Kebutuhan Dana	Biaya
Biaya sewa 5 tahun	Rp 125.000.000,00
Biaya renovasi tempat	Rp 3.000.000,00
Biaya pemasaran	Rp 2.495.000,00
Biaya investasi (mesin dan peralatan)	Rp 44.138.500,00
Biaya non investasi (perlengkapan)	Rp 1.979.500,00
Biaya Bahan Baku (BBB)	Rp 382.552.679,04
Biaya Overhead (BOP)	Rp 44.784.000,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	Rp 55.488.000,00
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 191.064.000,00
Biaya THR dan bonus	Rp 15.900.000,00
Biaya seragam	Rp 880.000,00
Total Kebutuhan Dana per Tahun	Rp 867.281.679,04

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

4.5.2. Sumber Dana

Dalam memenuhi kebutuhan dana usaha, pemilik Cafe Doughnut Gemez “Dugem” akan menggunakan dana pribadi atau dana milik sendiri.

Tabel 4.37. Sumber Dana pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Keterangan	Jumlah
Modal awal	
Alokasi Dana	Rp 867.281.679,04
Biaya pendirian usaha	Rp 128.000.000,00
Investasi	Rp 44.138.500,00
Non investasi	Rp 1.979.500,00
Biaya pemasaran	Rp 2.495.000,00
Biaya Bahan Baku (BBB)	Rp 382.552.679,04
Biaya Overhead (BOP)	Rp 44.784.000,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	Rp 55.488.000,00
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 191.064.000,00
Biaya THR dan bonus	Rp 15.900.000,00
Biaya seragam	Rp 880.000,00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.38. Biaya Renovasi

Biaya Renovasi	Harga Satuan	Jumlah (Kebutuhan)	Harga Total
Cat tembok	Rp 120.000,00	4 kaleng (@ 2,5 liter)	Rp 480.000,00
Stiker dinding	Rp 380.000,00	4 buah (4x3m)	Rp 1.520.000,00
Tanaman hias	Rp 10.000,00	10 buah	Rp 100.000,00
Pupuk	Rp 20.000,00	5 karung (40 kg)	Rp 100.000,00
Pot tanaman	Rp 5.000,00	10 buah	Rp 50.000,00
Rak tanaman	Rp 225.000,00	2 buah (3x1x1m)	Rp 450.000,00
Pigura poster quotes	Rp 30.000,00	10 buah	Rp 300.000,00
Total			Rp 3.000.000,00

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Tabel 4.39. Biaya Sewa Tempat

Biaya Sewa	5 Tahun	Per Tahun	Per Bulan	Per Hari
Tempat	Rp 125.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 2.083.333,33	Rp 74.404,76

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

4.5.3 Proyeksi Laba Rugi

Tabel 4.40. Proyeksi Laba Rugi pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Penjualan		Rp 823.704.000,00	Rp 908.128.200,00	Rp 1.001.221.593,75	Rp 1.103.828.912,36	Rp 1.216.952.587,32
HPP		Rp 480.136.802,88	Rp 504.143.643,02	Rp 529.350.825,18	Rp 555.818.366,43	Rp 583.609.284,76
Laba Kotor		Rp 343.567.197,12	Rp 403.984.556,98	Rp 471.870.768,57	Rp 548.010.545,93	Rp 633.343.302,56
Biaya operasional						
Biaya penyusutan sewa		Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00
Biaya non investasi		Rp 1.979.500,00	Rp 2.078.475,00	Rp 2.182.398,75	Rp 2.291.518,69	Rp 2.406.094,62
Biaya pemasaran		Rp 2.495.000,00	Rp 2.304.750,00	Rp 2.006.550,00	Rp 1.412.302,50	Rp 1.482.917,63
Biaya Gaji		Rp 191.064.000,00	Rp 200.617.200,00	Rp 210.648.060,00	Rp 221.180.463,00	Rp 232.239.486,15
Biaya penyusutan mesin dan peralatan		Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50
Biaya seragam		Rp 880.000,00	Rp 924.000,00	Rp 970.200,00	Rp 1.018.710,00	Rp 1.069.645,50
Biaya THR dan bonus		Rp 15.900.000,00	Rp 16.695.000,00	Rp 17.529.750,00	Rp 18.406.237,50	Rp 19.326.549,38
Total Biaya Operasional		Rp 2.42.952.062,50	Rp 253.252.987,50	Rp 263.970.521,25	Rp 274.942.794,19	Rp 287.158.255,78
EBT		Rp 100.615.134,62	Rp 150.731.569,48	Rp 207.900.247,32	Rp 273.067.751,74	Rp 346.185.046,78
Pajak 1%		Rp 8.237.040,00	Rp 9.081.282,00	Rp 10.012.215,94	Rp 11.038.289,12	Rp 12.169.525,87
EAT		Rp 92.378.094,62	Rp 141.650.287,48	Rp 197.888.031,38	Rp 262.029.462,62	Rp 334.015.520,91

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan = Usaha yang peredarannya tidak lebih dari Rp 4,8 milyar dalam 1 tahun, dapat menggunakan fasilitas PP Nomor 46/2013, yaitu menghitung PPh atas transaksi dengan menggunakan tarif tunggal, yaitu $1\% \times$ dasar pengenaan pajak dari (omzet / penjualan).

Sumber : www.pajak.go.id



4.5.4 Proyeksi Aliran Kas

Tabel 4.41. Proyeksi Aliran Kas pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Kas masuk						
Modal sendiri	Rp 867.281.679,04					
Penjualan		Rp 823.704.000,00	Rp 908.128.200,00	Rp 1.001.221.593,75	Rp 1.103.828.912,36	Rp 1.216.952.587,32
Biaya penyusutan sewa		Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00
Biaya penyusutan mesin dan peralatan		Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50
Total Kas Masuk	Rp 867.281.679,04	Rp 854.337.562,50	Rp 938.761.762,50	Rp 1.031.855.156,25	Rp 1.134.462.474,86	Rp 1.247.586.149,82
Kas Keluar						
Biaya investasi	Rp 174.118.000,00					
Biaya non investasi		Rp 1.979.500,00	Rp 2.078.475,00	Rp 2.182.398,75	Rp 2.291.518,69	Rp 2.405.094,62
Biaya penyusutan sewa		Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00	Rp 25.000.000,00
Biaya pemasaran		Rp 2.495.000,00	Rp 2.304.750,00	Rp 2.006.550,00	Rp 1.412.302,50	Rp 1.482.917,63
Biaya Gaji		Rp 191.064.000,00	Rp 200.617.200,00	Rp 210.648.060,00	Rp 221.180.463,00	Rp 232.239.486,15
Biaya THR dan bonus		Rp 15.900.000,00	Rp 16.695.000,00	Rp 17.529.750,00	Rp 18.406.237,50	Rp 19.325.549,38
Biaya penyusutan mesin dan peralatan		Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50	Rp 5.633.562,50
Biaya seragam		Rp 880.000,00	Rp 924.000,00	Rp 970.200,00	Rp 1.018.710,00	Rp 1.069.645,50
HPP		Rp 480.136.802,88	Rp 504.143.643,02	Rp 529.350.825,18	Rp 555.818.366,43	Rp 583.609.284,76
Pajak		Rp 8.237.040,00	Rp 9.081.282,00	Rp 10.012.215,94	Rp 11.038.289,12	Rp 12.169.525,87
Total Kas Keluar	Rp 174.118.000,00	Rp 731.325.905,38	Rp 766.477.912,52	Rp 803.333.562,37	Rp 841.799.449,74	Rp 882.937.066,41
Selisih	Rp 693.163.679,04	Rp 123.011.657,12	Rp 172.283.849,98	Rp 228.521.593,88	Rp 292.663.025,12	Rp 364.649.083,41
Saldo kas awal		Rp 693.163.679,04	Rp 816.175.336,16	Rp 988.459.186,14	Rp 1.216.980.780,02	Rp 1.509.643.805,14
Saldo Kas Akhir	Rp 693.163.679,04	Rp 816.175.336,16	Rp 988.459.186,14	Rp 1.216.980.780,02	Rp 1.509.643.805,14	Rp 1.874.292.888,55

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan :

Modal sendiri = (biaya sewa 5 tahun + biaya renovasi tempat + biaya mesin dan peralatan + biaya perlengkapan) + (BBB + BOP + BTKL + Biaya Gaji + Biaya Tunjangan dan Bonus + Biaya Seragam) + Biaya Pemasaran

→ (Rp 125.000.000,00 + Rp 3.000.000,00 + Rp 44.138.500,00 + Rp 1.979.500,00) + (Rp 382.552.679,04 +

Rp 44.784.000,00 + Rp 55.488.000,00 + Rp 191.064.000,00 + Rp 15.900.000,00 + Rp 880.000,00) + Rp 2.495.000,00

→ (Rp 174.118.000,00) + (Rp 690.668.679,04) + Rp 2.495.000,00 = Rp 867.281.679,04



4.5.5 Proyeksi Neraca

Tabel 4.42. Proyeksi Neraca pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Aktiva						
Kas	Rp 693.163.679,04	Rp 816.175.336,16	Rp 988.459.186,14	Rp 1.216.980.780,02	Rp 1.509.643.805,14	Rp 1.874.292.888,55
Aktiva tetap	Rp 174.118.000,00	Rp 174.118.000,00	Rp 174.118.000,00	Rp 174.118.000,00	Rp 174.118.000,00	Rp 174.118.000,00
Akumulasi penyusutan sewa		Rp (25.000.000,00)	Rp (50.000.000,00)	Rp (75.000.000,00)	Rp (100.000.000,00)	Rp (125.000.000,00)
Akumulasi penyusutan mesin dan peralatan		Rp (5.633.562,50)	Rp (11.267.125,00)	Rp (16.900.687,50)	Rp (22.534.250,00)	Rp (28.167.812,50)
Total Aktiva	Rp 867.281.679,04	Rp 959.659.773,66	Rp 1.101.310.061,14	Rp 1.299.198.092,52	Rp 1.561.227.555,14	Rp 1.895.243.076,05
Passiva						
Modal	Rp 867.281.679,04	Rp 867.281.679,04	Rp 867.281.679,04	Rp 867.281.679,04	Rp 867.281.679,04	Rp 867.281.679,04
Laba tahun berjalan (EAT)		Rp 92.378.094,62	Rp 141.650.287,48	Rp 197.888.031,38	Rp 262.029.462,62	Rp 334.015.520,91
Laba ditahan			Rp 92.378.094,62	Rp 234.028.382,10	Rp 431.916.413,48	Rp 693.945.876,10
Total Passiva	Rp 867.281.679,04	Rp 959.659.773,66	Rp 1.101.310.061,14	Rp 1.299.198.092,52	Rp 1.561.227.555,14	Rp 1.895.243.076,05

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

4.5.6 Analisis Kelayakan

Tabel 4.43. Net Present Value (NPV)

Tahun	EAT	Penyusutan Sewa	Penyusutan Mesin dan Peralatan	Cash in Flow	NSFB (4,75%)	Present Value
2018	Rp 92.378.094,62	Rp 25.000.000,00	Rp 5.633.562,50	Rp 123.011.657,12	0,954653938	Rp 117.433.562,88
2019	Rp 141.650.287,48	Rp 25.000.000,00	Rp 5.633.562,50	Rp 172.283.849,98	0,911364141	Rp 157.013.322,99
2020	Rp 197.888.031,38	Rp 25.000.000,00	Rp 5.633.562,50	Rp 228.521.593,88	0,870037366	Rp 198.822.325,69
2021	Rp 262.029.462,62	Rp 25.000.000,00	Rp 5.633.562,50	Rp 292.663.025,12	0,830584598	Rp 243.081.401,05
2022	Rp 334.015.520,91	Rp 25.000.000,00	Rp 5.633.562,50	Rp 364.649.083,41	0,792920857	Rp 289.137.863,80
Total PV						Rp 1.005.488.476,41
Modal Sendiri						Rp 867.281.679,04
NPV						Rp 138.206.797,37

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan : Cash in flow = EAT + Penyusutan

Present value = Cash in flow x NSFB

NPV = Total present value - Initial investmen

Discount factor sebesar 4,75% diperoleh dari tingkat suku bunga Bank Indonesia (BI). Di akses di www.bi.go.id

Pada perhitungan di atas diperoleh nilai NPV positif, artinya proyek layak untuk dijalankan.

Tabel 4.44. Profitability Indeks (PI)

Total PV	Rp 1.005.488.476,41
Initial investmen	Rp 867.281.679,04
Profitability index	1,159356298

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan =

Profitability Index (PI) = Total PV : Initial investmen

Dari perhitungan di atas diperoleh hasil $PI > 1$, maka proyek dinyatakan layak untuk dijalankan.

Tabel 4.45. Payback Period (PP)

Initial Investment	Rp 867.281.679,04
Cash in flow tahun ke 1	Rp 123.011.657,12
Belum tertutup	Rp 744.270.021,92
Cash in flow tahun ke 2	Rp 172.283.849,98
Belum tertutup	Rp 571.986.171,94
Cash in flow tahun ke 3	Rp 228.521.593,88
Belum tertutup	Rp 343.464.578,06
Cash in flow tahun ke 4	Rp 292.663.025,12
Sudah tertutup (kelebihan bulan)	1,173583776
Payback period	4,17

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Keterangan : Berdasarkan perhitungan di atas proyek dinyatakan layak untuk dijalankan karena memiliki $PP < 5$ tahun, yaitu 4 tahun lebih 2 bulan.

Tabel 4.46. Internal Rate of Return (IRR)

Tahun	Cash in Flow	Discount Factor 4,75%	Present Value	Discount Factor 85%	Present Value
2018	Rp 123.011.657,12	0,954653938	Rp 117.433.562,88	0,54054054	Rp 66.492.787,63
2019	Rp 172.283.849,98	0,911364141	Rp 157.013.322,99	0,29218408	Rp 50.338.597,51
2020	Rp 228.521.593,88	0,870037366	Rp 198.822.325,69	0,15793734	Rp 36.092.092,30
2021	Rp 292.663.025,12	0,830584598	Rp 243.081.401,05	0,08537153	Rp 24.985.091,47
2022	Rp 364.649.083,41	0,792920857	Rp 289.137.863,80	0,04614678	Rp 16.827.379,30
Total	Rp 1.181.129.209,51		Rp 1.005.488.476,41		Rp 194.735.948,22
Modal Sendiri			Rp 867.281.679,04		Rp 867.281.679,04
NPV			Rp 138.206.797,37		Rp (672.545.730,82)

Sumber : Data primer yang diolah (2017)

Total PV 4,75%	Rp 1.005.488.476,41	Total PV 4,75%	Rp 1.005.488.476,41
Total PV 85%	<u>Rp 194.735.948,22</u>	Investasi	<u>Rp 867.281.679,04</u>
	Rp 810.752.528,19		Rp 138.206.797,37

$$IRR = 4,75\% + ((Rp 138.206.797,37 : Rp 810.752.528,19) \times (85\% - 4,75\%))$$

IRR = 18,43% > 4,75% (tingkat suku bunga), dan lebih besar dari suku bunga dasar kredit bank pada segmen kredit mikro di PT. BPD JAWA TENGAH 7,89%. Maka proyek dinyatakan layak untuk dijalankan.

4.6. Aspek AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan)

Tujuan suatu usaha didirikan dan dijalankan tidak hanya untuk memperoleh laba atau keuntungan semata, tetapi pelaku usaha juga harus selalu memperhatikan aspek lingkungan dan ikut serta dalam menjaga kebersihan lingkungan. Jangan sampai usaha yang dijalankan merusak lingkungan dan merugikan warga sekitar. Salah satu faktor yang paling penting dalam pengelolaan lingkungan hidup adalah terkait dengan penanganan sampah atau limbah yang dihasilkan setiap harinya selama proses produksi.

Menurut wujudnya, limbah hasil proses produksi pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” terdiri dari dua jenis, yaitu :

1. Limbah padat

Limbah padat adalah limbah hasil proses produksi yang wujudnya berupa benda padat yang sering disebut dengan sampah.

Limbah padat itu sendiri dibagi menjadi dua jenis, yaitu :

- a. Limbah organik, limbah organik adalah limbah yang dihasilkan dari sisa-sisa bahan baku baik itu bahan baku makanan maupun minuman yang mudah diuraikan oleh mikroorganisme sehingga mudah membusuk. Contohnya seperti sisa-sisa olahan makanan dan minuman.
- b. Limbah non-organik, limbah non-organik adalah limbah yang mengandung bahan-bahan kimia yang sulit diuraikan oleh mikroorganisme dan sulit

membusuk. Contohnya seperti kertas, plastik, cangkang telur, karet, dan kaleng.

2.Limbah cair

Limbah cair adalah limbah hasil proses produksi yang wujudnya berupa cairan atau air, contohnya seperti air sisa minuman dan air cucian. Limbah cair yang dihasilkan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” aman bagi lingkungan karena tidak mengandung bahan-bahan kimia yang berbahaya sehingga tidak membutuhkan penanganan khusus. Cara sederhana yang dapat dilakukan untuk menetralsir air cucian yang mengandung detergen adalah menanam selokan dengan tanaman air yang bisa menyerap zat pencemar, antara lain seperti jaringao, pontederia cordata (bunga ungu), lidi air, futoy ruas, thypa angustifolia (bunga coklat), melati air, dan lili air.

Dan ada juga limbah minyak, dimana limbah minyak adalah limbah hasil proses produksi dari menggoreng donat yang wujudnya cair berupa minyak goreng. Limbah minyak goreng tersebut tidak boleh dibuang langsung ke selokan karena sifat minyak goreng yang tidak dapat menyatu dengan air sehingga dapat mencemari lingkungan, membuat oksigen dalam air terkuras, dan dapat menjadi sumber penyakit.

Pengolahan limbah yang dihasilkan cukup sederhana. Untuk limbah berwujud padat, baik itu jenis organik maupun non-organik adalah dengan mengumpulkan limbah tersebut ke dalam kantong sampah yang kemudian nantinya dibuang ke tempat penampungan sampah yang telah tersedia. Untuk limbah berwujud cair akan

disalurkan langsung ke selokan sekitar cafe. Dan untuk limbah minyak goreng yang telah terkumpul nantinya akan disumbangkan kepada pihak yang membutuhkan yang menggunakan minyak goreng bekas untuk menghasilkan energi biodisel atau biogasoline sebagai pengganti bahan bakar murah yang dapat menurunkan emisi karbon dari bahan bakar fosil.

4.7. Aspek Hukum

Aspek hukum berkaitan erat dengan perizinan suatu usaha, dimana setiap usaha yang didirikan harus memiliki izin sesuai dengan peraturan yang berlaku, proses hukum yang dilalui juga harus sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, dan produk yang ditawarkan juga harus legal atau layak untuk dijual dan dikonsumsi oleh konsumen.

Jenis-jenis surat izin usaha yang harus dimiliki untuk mendirikan suatu usaha perdagangan, yaitu :

1. H.O (Surat Izin Lokasi Usaha)

H.O (Surat Izin Lokasi Usaha) merupakan surat izin yang pertama kali harus dimiliki oleh setiap perusahaan kecil. Permohonan untuk memperoleh surat ini diajukan ke Bagian Perekonomian Kodya atau Kabupaten. Wirausaha akan memiliki HO sementara yang berlaku selama 2 tahun, setelah itu baru dapat diperoleh HO tetap yang berlaku selama 5 tahun dan dapat diperpanjang.

Dasar Hukum :

- a. Peraturan Daerah Kotamadya Daerah Tingkat II Semarang Nomor 16 tahun 1998 tentang Retribusi Ijin Gangguan.
- b. Peraturan Daerah Kota Semarang Nomor 5 Tahun 2009 tentang Bangunan Gedung.
- c. Keputusan Walikota Semarang Nomor 640/488 Tahun 2000 tentang Tata Cara Pemberian dan Pembayaran Angsuran dan Tata Cara Pemberian Pengurangan Keringinan dan Pembebasan Retribusi Ijin Gangguan dan Ijin Mendirikan Bangunan.
- d. Keputusan Walikota Semarang Nomor 875.1/2 tahun 2011 tentang Pendelegasian Wewenang Penandatanganan Perijinan dan non perijinan kepada Kepala Badan Pelayanan Perizinan Terpadu (BPPT) Kota Semarang.

Syarat yang harus dipenuhi, yaitu :

- a. Pengisian formulir permohonan izin Gangguan (HO) ditandatangani pemohon dan diketahui lurah dan camat sesuai lokasi tempat usaha.
- b. Persetujuan warga diketahui lurah setempat, kecuali permohonan didalam kawasan Industri, kawasan berikat, dan kawasan Pelabuhan tidak diperlukan adanya persetujuan.
- c. Foto copy KTP pemohon dan/atau pemilik tanah.
- d. Keterangan Rencana Kota (KRK)

- e. Foto copy Izin Mendirikan Bangunan (IMB) dengan menunjukan aslinya.
- f. Foto copy bukti penguasaan hak atas tanah.
- g. Apabila tanah bukan miliknya dilampiri surat pernyataan tidak keberatan dari pemilik tanah dan ditandatangani diatas meterai.
- h. Apabila pemohon merupakan Badan Hukum dilampiri foto copy akta pendirian badan Hukum.
- i. Foto copy pelunasan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) tahun terakhir atau keterangan dari instansi yang berwenang apabila tidak terkena Pajak Bumi Bangunan.
- j. Pemohon kewarganegaraan asing dilampiri bukti kewarganegaraan.
- k. Gambar denah tempat usaha skala 1:100 / 1:200.
- l. Surat pernyataan kesanggupan menaati peraturan/ketentuan yang telah ditetapkan dan ditandatangani diatas meterai cukup.
- m. Dokumen lain yang disyaratkan sesuai peraturan perundang-undangan :
Kajian Lingkungan (SPPL/UKL/UPL/AMDAL), Rekomendasi ketinggian bangunan dari instansi teknis yang berwenang, Izin lokasi/persetujuan prinsip, Rekomendasi Instalasi pencegah bahaya kebakaran untuk bangunan yang rawan kebakaran, Dokumen tersebut yang masing-masing rangkap 3 (tiga).

Prosedur yang harus dilalui, yaitu :

- a. Pemohon mengambil dan mengisi formulir serta lampiran persyaratan.
- b. Setelah diteliti, berkas permohonan akan diagendakan dan pemohon akan diberikan arsip permohonan.
- c. Proses pengukuran serta pengecekan di lapangan.
- d. Permohonan izin selanjutnya diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan.
- e. Bila izin HO / Gangguan sudah diterbitkan, pemohon akan diberitahu dan selanjutnya dapat diambil di loket pengambilan setelah dapat menunjukkan tanda lunas pembayaran retribusi.
- f. Lama waktu pemrosesan 15 hari.

2. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)

Dasar Hukum :

- a. Peraturan Daerah Kota Semarang Nomor 6 Tahun 2009 tentang Surat Izin Usaha Perdagangan;
- b. Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 46/MDAG/PER/9/2008 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
- c. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 46/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 36/M-DAG/PER/ 9/2007;

- d. Keputusan Walikota Semarang Nomor 875/2 Tahun 2011 tentang Pendelegasian Wewenang Penandatanganan Perizinan dan Non Perizinan kepada Kepala Badan Pelayanan Perizinan Terpadu (BPPT) Kota Semarang.

Syarat yang harus dipenuhi, yaitu :

- a. Fotokopi NPWP.
- b. Fotokopi KTP direktur perusahaan yang masih berlaku.
- c. Photo direktur perusahaan berwarna 4×6 sebanyak 3 (tiga) lembar.
- d. Photo penanggung jawab perusahaan berwarna 3×4 sebanyak 3 lembar.
- e. Surat keterangan domisili perusahaan dari Lurah tempat usaha.
- f. Fotokopi IMB dan HO.
- g. Neraca awal perusahaan.
- h. Dokumen lain yang dipersyaratkan sesuai ketentuan yang berlaku (Bengkel, SPBU, Show room, Farmasi, dll)
- i. Surat Kuasa.
- j. Fotokopi status kepemilikan tempat usaha.
- k. Fotokopi Izin Rekomendasi yang dipersyaratkan
- l. Lama waktu pemrosesan 3 hari.

3. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)

Dasar Hukum :

- a. UU no. 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan
- b. UU no 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas
- c. UU No 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian
- d. Peraturan Daerah Kota Semarang No 13 tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Lembaga Teknis Daerah dan BPPT Kota Semarang
- e. Peraturan menteri perindustrian dan perdagangan RI 37/M-DAG/Per/9/2007 tentang Penyelenggaraan Wajib Daftar Perusahaan
- f. Keputusan Walikota Semarang No. 875.1/ 57 Tahun 2009 tentang Pendelegasian Wewenang penandatanganan perizinan dan non perizinan kepada Kepala Badan Pelayanan Perijinan Terpadu Kota Semarang

Syarat yang harus dipenuhi, yaitu :

- a. Fotocopy Akta Pendirian Perusahaan dan Akta Perubahan Pendirian (apabila ada)
- b. Copy keputusan pengesahan sebagai badan hukum
- c. Fotocopy KTP Dirut atau Penanggung jawab yang masih berlaku
- d. Fotocopy Izin Usaha atau Surat Keterangan yang dipersamakan dengan itu yang diterbitkan oleh instansi terkait
- e. Fotocopy NPWP
- f. Lama waktu pemrosesan 3 hari.

Total waktu yang dibutuhkan untuk memperoleh ketiga surat izin di atas dari awal mendaftar sampai selesai adalah 21 hari (3 minggu). Sebelum cafe resmi dibuka pemilik harus memperoleh semua izin tersebut supaya usaha yang didirikan dan dijalankan aman dan tidak melanggar hukum. Usaha Cafe Doughnut Gemez “Dugem” merupakan perusahaan perseorangan karena didirikan, dikelola, dipimpin, dan diawasi oleh satu orang saja. Pemilik memperoleh laba atau keuntungan dari usaha yang didirikan, akan tetapi pemilik usaha juga harus selalu siap menanggung segala risiko yang dapat terjadi sewaktu-waktu. Pemilik usaha dan seluruh tenaga kerja yang bekerja adalah warga negara Indonesia yang tidak pernah terlibat atau memiliki riwayat dengan masalah hukum. Karena apabila usaha yang didirikan dan dijalankan terlibat dengan masalah hukum maka hal tersebut dapat merusak citra perusahaan dan pemilik serta dapat membuat konsumen kehilangan kepercayaan. Apabila seluruh syarat di atas telah terpenuhi, maka usaha yang didirikan dapat dijalankan dengan baik dan lancar.

4.8. Aspek Sosial

Usaha Cafe Doughnut Gemez “Dugem” didirikan di lahan yang strategis, ramai, dan dilalui oleh banyak orang. Oleh karena itu pelaku usaha juga harus memperhatikan aspek sosial. Aspek sosial adalah nilai-nilai yang dapat memberikan manfaat positif yang berhubungan langsung dengan masyarakat yang berada di lingkungan sekitar usaha maupun masyarakat yang hanya sekedar lewat. Setiap usaha yang didirikan dan dijalankan harus memiliki manfaat sosial atau manfaat bagi masyarakat sekitar supaya usaha dapat diterima dengan baik oleh masyarakat.

Manfaat sosial atas pendirian Cafe Doughnut Gemez “Dugem” yaitu :

- a. Tersedianya kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan. Cafe Doughnut Gemez “Dugem” menerapkan sitem kerja 2 shift, dimana setiap shift membutuhkan 4 orang tenaga kerja, sehingga total tenaga kerja yang dibutuhkan adalah sebanyak 8 orang.
- b. Memberikan program pelatihan kerja bagi karyawan untuk dapat meningkatkan keterampilan diri dalam bekerja, sehingga setiap karyawan yang bekerja dapat mengembangkan potensi yang ada di dalam dirinya.
- c. Meningkatkan mutu hidup karyawan melalui penghasilan yang diperoleh sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran bagi masyarakat usia produktif yang membutuhkan pekerjaan.
- d. Pendirian cafe memenuhi permintaan masyarakat yang ingin menikmati donat sambil bersantai di sebuah tempat yang dilengkapi dengan fasilitas yang mendukung dan dapat memberikan kenyamanan.
- e. Pendirian cafe tidak mengganggu lingkungan dan masyarakat sekitar karena menyediakan donat dan minuman yang aman dikonsumsi, menyediakan tempat nongkrong yang terbuka bagi semua kalangan, dan memiliki izin berdagang sesuai dengan peraturan hukum yang berlaku.

4.9 Aspek Risiko

Pada setiap usaha yang didirikan dan dijalankan pasti terdapat risiko yang dapat datang kapan saja di kemudian hari. Setiap tantangan yang dapat datang sewaktu – waktu tersebut harus siap dihadapi oleh setiap pemilik usaha ditengah persaingan yang semakin ketat dan harus dapat di atasi dengan sebaik – baiknya. Apalagi di era sekarang ini konsumen juga semakin cerdas dalam memilah – milah tempat mana yang akan dikunjungi dan produk apa yang akan dibeli yang dapat menjadikan mereka sebagai pelanggan potensial. Oleh karena itu setiap usaha harus memiliki keunggulan kompetitif pada konsep usaha yang ditawarkan. Setiap tempat dan produk yang ditawarkan harus memiliki ciri khas yang kreatif dan inovatif yang dapat dibedakan dari usaha – usaha lain yang serupa.

Contoh risiko – risiko tersebut yaitu :

a. Risiko antarfungsi

Risiko antarfungsi adalah risiko yang terjadi didalam suatu perusahaan meliputi fungsi atau aspek apa saja yang terdapat di dalam perusahaan tersebut, seperti aspek pemasaran, aspek operasi, aspek Sumber Daya Manusia (SDM), aspek keuangan, aspek hukum, aspek AMDAL (analisis mengenai dampak lingkungan), dan aspek sosial.

b. Risiko intern

Risiko intern adalah risiko yang terjadi di dalam suatu perusahaan mengenai karakteristik dari pemilik, pengelola atau pemimpin perusahaan yang berhubungan langsung dengan pencapaian tujuan dari suatu perusahaan. Contohnya adalah pemimpin perusahaan harus benar – benar memiliki karakteristik sebagai pemimpin, yaitu dapat melihat peluang, kreatif, inovatif, tegas, percaya diri, dapat mengambil keputusan dengan cepat dan tepat, serta melakukan pendekatan yang baik terhadap seluruh karyawan dan memberikan motivasi.

c. Risiko ekstern

Risiko ekstern adalah risiko yang dihadapi oleh suatu perusahaan yang berhubungan dengan lingkungan eksternal atau lingkungan luar perusahaan yang dapat berdampak pada pencapaian tujuan perusahaan. Contohnya yaitu pencemaran lingkungan, perubahan peraturan pemerintah, kenaikan BBM, kenaikan harga dan penurunan kualitas dan kuantitas bahan pokok, dan persaingan yang semakin ketat.

d. Kondisi force major

Kondisi Force Major adalah kondisi yang terjadi secara tidak terduga di dalam suatu perusahaan dimana pemilik, pengelola, atau pemimpin perusahaan tidak sempat untuk melakukan persiapan dan upaya untuk menyelamatkan perusahaan. Contohnya yaitu kerusakan pada mesin atau peralatan, terjadinya bencana di lokasi sekitar usaha, karyawan mengalami

musibah, dan adanya kegiatan tertentu yang dapat merugikan perusahaan seperti perbaikan jalan menuju lokasi usaha.

Risiko – risiko tersebut dapat di hadapi dan di atasi dengan melakukan berbagai cara yang tepat, seperti :

- a. Selalu memberikan kualitas yang baik untuk setiap produk yang dihasilkan dan konsisten dalam mempertahankannya.
- b. Menambah varian baru pada produk yang dihasilkan dengan cara melihat trend dan permintaan pasar saat ini yang sedang populer di kalangan masyarakat.
- c. Tidak berhenti dalam melakukan promosi produk, dimana strategi pemasaran yang tepat adalah dengan dapat memanfaatkan setiap media yang sedang populer di tengah masyarakat pada saat ini dan memiliki banyak pengguna aktif, serta memberikan promo yang dapat menarik minat konsumen dengan cara memberikan diskon khusus.
- d. Tidak tergantung pada satu pemasok, Cafe Doughnut Gemez “Dugem” akan memilih *supplier* lebih dari satu yang dapat memberikan bahan baku berkualitas dan penawaran harga terendah, supaya apabila terjadi kekosongan bahan baku atau terjadi keterlambatan pengiriman hal tersebut tidak mengganggu jalannya proses produksi.
- e. Rutin melakukan perawatan dan perbaikan terhadap mesin dan peralatan supaya tidak rusak dengan tiba – tiba yang dapat mengganggu jalannya proses produksi dan untuk meningkatkan keamanan kerja pada karyawan.

- f. Merekrut tenaga kerja yang benar – benar sesuai dengan jumlah dan kualifikasi yang dibutuhkan perusahaan supaya setiap pekerjaan dapat diselesaikan dengan efektif dan efisien, memberikan pelatihan bagi tenaga kerja untuk dapat mengembangkan keterampilannya dan melayani konsumen dengan baik, serta memberikan standar kerja dan evaluasi bagi tenaga kerja sebagai suatu arahan dalam bekerja.
- g. Tidak tergantung pada satu karyawan penting, karena apabila karyawan tersebut sakit atau meninggal maka pekerjaan tersebut tidak dapat digantikan oleh pekerja yang lainnya. Sampai karyawan tersebut dapat digantikan, kinerja bisnis akan menurun.
- h. Memberikan kompensasi, tunjangan, dan bonus yang tepat dan sesuai dengan kinerja supaya tenaga kerja lebih termotivasi dalam bekerja. Serta menjalin komunikasi dan melakukan pendekatan yang baik kepada seluruh tenaga kerja.
- i. Rutin menyusun laporan keuangan supaya pemasukan dan pengeluaran kas didalam perusahaan dapat selalu di awasi.
- j. Memiliki karakteristik sebagai wirausaha atau pemimpin, seperti berani, tegas, pantang menyerah, percaya diri, dapat melihat peluang sekitar, kreatif, inovatif dan jujur. Dapat menerima segala kritik dan saran yang membangun yang berhubungan dengan kemajuan suatu usaha. Menjalin hubungan yang baik kepada seluruh konsumen yang datang, seluruh tenaga kerja, dan *supplier* yang berperan langsung pada berjalannya suatu usaha.