**BAB II**

**DESKRIPSI ASPEK – ASPEK USAHA**

**A.** **Deskripsi Umum Usaha**

Untuk melayani kebutuhan manusia yang tak lepas dari rutinitas yang harus dilakukan yaitu makan karena dengan makan bias mengembalikan energi kita. Denagan aneka makanan dan minuman yang enak dan segar dengan harga yang bias dicapai oleh semua golongan masyarakat sehingga hal tersebutlah yang menyebabkan ketertarikan saya untuk membuka cafe yang bisa melayani masyarakat yang ingin makan makanan cepat saji dengan suasana yang berbeda dari restaurant atau cafe lain serta dengan harga yang murah. Dengan menu utama cafe ini ialah “spagetti saos tarta kepiting” dan mie ramen ala jepang. Dan semua makanan yang disajikan dijamin kebersihannya.

**B.** **Latar Belakang Usaha**

Telah banyaknya dibuka warung makan dan cafe di Samarinda ini dengan suasana yang berbeda tetapi jarang yang menyediakan makanan dengan harga yang relatif murah dan dapat dicapai oleh suma kalangan masyarakat. Oleh karena itu, saya tertarik ingin membuka cafe ini dengan suasana yang nyaman bagi tua dan muda dengan menu makanan yang enak serta harga yang bisa dicapai oleh semua golongan masyarakat. Tidak hanya itu kami juga membedakan ruangan bagi para remaja yang ingin lebih santai dengan berbagai hiburan menarik seperti internet, game dan tempat baca yang nyaman khususnya bagi para pelajar maupun mahasiswa.

**C.** **Tujuan / Potensi dan Pembinaan Waktu**

1. Tujuan Perusahaan

a. Memperoleh Laba

b. Membuka Lapangan Kerja

2. Potensi dan Pembinaan Waktu

a. Potensi

Potensi yang dimiliki perusahaan ini ialah berbagai fasilitas menarik yang bisa menarik pengunjung cafe, seperti suasana nyaman, berbagai jasa permainan yang diminati para remaja dan ruang baca bagi pengunjung yang hobi membaca dengan menyediakan aneka buku dan majalah menarik serta juga menyediakan WIFI atau fasilitas internet.

b. Pembinaan Waktu

Café ini dibuka dari jam 10.00 pagi sampai dengan 22.00 malam. Dengan memberikan 2 sip kerja bagi para karyawan yaitu sip pagi dari jam 09.30 s/d 15.30 dan sip malam dari 16.00 s/d 22.00. khusus bagi sip malam diperuntukkan bagi karyawan yang masih sekolah atau kuliah atau yang bekerja part time.

**D.** **Keunikan Produk / Pelayanan**

Keunikan produk terletak pada menu utama cafe ini yaitu spagetti saos tarta kepiting yang hanya di dapat di cafe ini dan mie ramen ala jepang, serta masih banyak lagi menu lain asli Indonesia seperti bakso, nasi goreng, coto makkasar serta kentang goreng. Untuk minuman kami menyediakan jus aneka rasa yang segar.

Pelayanan yang kami berikan dijamin memuaskan dengan waiters-waiters yang sopan dan ramah sehingga dapat melayani pesanan pelanggan dengan baik, sehingga pelanggang atau pengunjung cafe merasa nyaman selayaknya berada dirumah sendiri.

**BAB III**

**ASPEK PEMASARAN**

**A.** **Penelitian dan Analisis**

1. Target Pasar dan Konsumen

Target pasar yang kami pilih dimulai dai dalam kota Samarinda terutama di Jl. KH. Wahid Hasyim yang merupakan daerah yang banyak dilalui masyarakat dan tidak jauh dari lokasi kampus Mulawarman dan terdapat beberapa sekolah yang di daerah tersebut yang berpotensi menjadi pelanggan di cafe kami. Target utama konsumen ialah orang – orang sekitar dan para pelajar serta mahasiswa yang ada di Samarinda khususnya yang beralda dekat dengan lokasi dari cafe kami.

2. Situasi Persaingan

Karena kurangnya café di Samarinda khususnya di daerah jalan KH. Wahid Hasyim sehingga persaingan belum begitu kuat. Terlebih lagi banyak tempat makan yang menyediakan menu makanan yang hamper sama dan dengan harga yang mahal, sehingga persaingan bisa diatasi dengan memeberikan harga yang relative murah dengan menu yang enak dan berbeda dari tempat makan atau cafe-cafe yang lain.

**B.** **Rencana Pemasaran**

**A.** Strategi Pasar

a. Penjualan : Langsung kepada konsumen

b. Pemberian diskon : Ada

c. Wilayah pemasaran : Samarinda

d. Promosi : Iklan di radio

e. Pembayaran dilakukan dengan : Cash

Adapun jalur pemasaran yang dilakukan dengan ditujukan kepada masyarakat berada dijalan raya atau yang berada di dekat lokasi cafe. Hal ini karena letak cafe yang sangat strategis yang berada di pinggir jalan raya.

**B.** Penetapan Harga Produk / Menu

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Menu Makanan | Karakteristik |  |  |
|  |  | Harga Rata-rata Pesaing | Perkiraan Biaya Produksi | Harga yang ditawarkan kepada Konsumen |
| 1 | Spagetti | Rp. 20.000 | Rp. 10.000 | Rp. 15.000 |
| 2 | Bakso | Rp. 10.000 | Rp. 5.000 | Rp. 8.000 |
| 3 | Nasi Goreng | Rp. 10.000 | Rp. 6.000 | Rp. 8.000 |
| 4 | Kentang Goreng | Rp. 6.000 | Rp. 4.000 | Rp. 5.000 |
| 5 | Coto Makassar | Rp. 20.000 | Rp. 13.000 | Rp. 15.000 |
| 6 | Mie Ramen | - | Rp. 8.000 | Rp. 10.000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Menu Minuman | Karakteristik |  |
|  |  | Harga Rata-rata Pesaing | Harga yang ditawarkan kepada Konsumen |
| 1 | Jus Orange | Rp. 5.000 | Rp. 4.500 |
| 2 | Jus Lemon | Rp. 6.000 | Rp. 4.000 |
| 3 | Jus Alpokat | Rp. 8.000 | Rp. 6.000 |
| 4 | Cappucino | Rp. 8.000 | Rp. 6.000 |
| 5 | Ice Cream | Rp. 10.000 | Rp. 8.000 |
| 6 | Minum Soda | Rp. 5.000 | Rp. 4.000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Jenis Jasa Tambahan | Karakteristik |  |
|  |  | Harga Rata-rata Pesaing | Harga yang ditawarkan kepada Konsumen |
| 1 | Game | Rp. 5.000/jam | Rp. 3.000/jam |
| 2 | Internet | Rp. 4.000/jam | Rp. 2.000/jam |

**C.** **Periklanan dan Promosi**

Dalam mengembangkan cafe ini agar lebih dikenal dan dapat menarik banyak pelanggan, kami melakukan promosi dihari pertama dengan memberikan potongan harga 30% dan menyebarkan brosur-bosur kepada masyarakat luas, khususnya di sekitar universitas-universitas yang ada di Samarinda, di kost-kostan dan di jalan-jalan.

**BAB IV**

**ASPEK PABRIK**

**A.** **Analisis Lokasi**

Lokasi usaha berada di Jl. KH. Wahid Hasyim. Alasan memilih lokasi ini karena lokasi tersebut sangat strategis dan belum terdapat cafe dan tidak jauh dari pusat kota. Serta sangat rame dilalui oleh orang-orang baik pelajar, mahasiswa maupun masyarakat umum.

**B.** **Kebutuhan Produksi Fasilitas dan Peralatan**

1. Peralatan Dapur dan Cafe

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Nama Peralatan | Jumlah | Harga Satuan | Total Harga |
| 1 | Kompor Gas | 2 | Rp. 500.000 | Rp. 1.000.000 |
| 2 | Blender | 2 | Rp. 300.000 | Rp. 600.000 |
| 3 | Oven | 2 | Rp. 1.000.000 | Rp. 2.000.000 |
| 4 | Piring | 3 lusin | Rp. 1.000.000 | Rp. 3.000.000 |
| 5 | Sendok | 3 lusin | Rp. 20.000 | Rp. 60.000 |
| 6 | Garpu | 3 lusin | Rp. 20.000 | Rp. 60.000 |
| 7 | Gelas | 3 lusin | Rp. 800.000 | Rp. 2.400.000 |
| 8 | Meja | 15 buah |  |  |
| 9 | Kursi | 15 buah |  |  |
| 10 | Komputer register | 1 buah |  |  |
| 11 | Lemari Es | 2 buah |  |  |
| 12 | Panci | 3 buah |  |  |
| 13 | Wajan, dll |  |  |  |

2. Peralatan Jasa

- Saluran Wifi atau internet

- Studio Baca ( Perpustakaan Mini )

- Playstation

3. Bahan Baku selama 1 Tahun

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Bahan Baku | Total |
| 1 | Mie | Rp. 3.000.0000 |
| 2 | Buah-buahan | Rp. 5.000.000 |
| 3 | Sayur | Rp. 3.000.000 |
| 4 | Daging | Rp. 8.000.000 |
| 5 | Kepiting | Rp. 5.000.000 |
| 6 | Tepung | Rp. 5.000.000 |
| 7 | Beras | Rp. 5.000.000 |
| 8 | Kentang | Rp. 1.500.000 |
| 9 | Telur | Rp. 2.500.000 |
|  | Jumlah | Rp. 38.000.000 |

4. Bahan Penolong selama 1 tahun diperkirakan sebesar Rp. 3.000.000

**C.** **Penyuplai / Faktor Transportasi**

Dalam memperoleh bahan baku kami tidak mengadakan penyuplai khusus tetapi kami langsung membeli sendiri bahan-bahan yang diperlukan dipasar dan transportasi yang digunakan kami menyewa sebuah mobil pick up.

**D.** **Suplai Tenaga Kerja**

Tenaga kerja yang ada di cafe ini meliputi ; 2 koki, 4 waiters, 2 kasir, 1 cleaning service, dan 2 tukang cuci piring. Dalam mengadakan atau merekrut karyawan dilakukan dengan membuka lowongan serta mengadakan wawancara kepada calon karyawan.

**E.** **Data Biaya Pabrik**

1. Biaya Bahan Baku tiap menu / porsi :

a. Spagetti Rp. 7.000

b. Bakso Rp. 3.000

c. Nasi Goreng Rp. 3.000

d. Kentang Goreng Rp. 2.000

e. Coto Makassar Rp. 9.000

f. Mie Ramen Rp. 5.000

g. Jus Orange Rp. 2.000

h. Jus Lemon Rp. 2.000

i. Jus Alpokat Rp. 3.000

j. Cappuccino Rp. 3.000

k. Ice Cream Rp. 4.500

Total Rp. 43.500

2. Biaya Bahan Penolong tiap menu / porsi :

a. Spagetti Rp. 2.000

b. Bakso Rp. 1.000

c. Nasi Goreng Rp. 2.000

d. Kentang Goreng Rp. 1.000

e. Coto Makassar Rp. 2.000

f. Mie Ramen Rp. 2.000

g. Jus Orange Rp. 1.000

h. Jus Lemon Rp. 1.000

i. Jus Alpokat Rp. 1.000

j. Cappuccino Rp. 2.000

k. Ice Cream Rp. 2.000

Total Rp. 17.000

3. Biaya Usaha Lainnya per bulan:

a. Biaya listrik Rp. 900.000

b. Biaya air Rp. 800.000

c. Biaya Reparasi Rp. 2.000.000

d. Biaya Gas Rp. 500.000

e. Biaya Gaji Koki Rp. 2.000.000

f. Biaya Gaji Kasir Rp. 1.000.000

g. Biaya Gaji Waiters Rp 2.000.000

h. Biaya Gaji tukang cuci piring Rp. 600.000

i. Biaya Gaji OB Rp. 300.000

j. Biaya Sewa Gedung Rp. 2.000.000

k. Biaya Sewa Mobil Rp. 200.000

Total Rp. 12.300.000

**BAB V**

**ASPEK MANAJEMEN**

**A.** **Struktur Maajemen**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | |  | | --- | | Koki | |  |  | |  | | --- | | Kasir | |  | |  | | --- | | Waiters | |  | |  | | --- | | OB | |  | |  | | --- | | Tukang Cuci Piring | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**B.** **Masalah Yang Potensial**

Masalah yang potensial yang bisa terjadi di cafe ini, misalnya sebagai berikut :

1. Adanya komplen dari pengunjung / pelanggan.

2. Adanya pelayanan yang kurang baik.

3. Adanya karyawan yang datang telat / terlambat

**C.** **Resiko dan Hambatan**

1. Resiko yang dapat terjadi antara lain :

· Banyaknya pengeluaran untuk reparasi alat cafe dan jasa-jasa lainnya.

· Kerugian yang mungkin terjadi

· Adanya pengunjung / pelanggan yang kabur / tidak membayar.

· Mengeluarkan modal yang banyak dalam pendirian cafe.

2. Hambatan

Hambatan yang dapat membuat cafe ini tidak berhasil seperti para pesaing. Dimana aka nada banyak cafe yang akan didirikan dengan harga, menu makanan dan minumana yang bersaing. Dan masih banyak lagi hambatan-hamabatan yang mungkin dapat menghambatan pertumbuhan dan keberhasilan cafe.

**D.** **Tindakan Alternatif**

Adapun tindakan-tindakan yang dapat dilakukan agar masalah-masalah, resiko dan hambatan tersebut dapat dicegah antara lain :

1. Berusaha menyujikan menu sesuai pesanan dengan rasa yang sesuai.

2. Memberikan sanksi bagi karyawan yang tidak sopan dan sering terlambat.

3. Menggunakan jasa reparasi yang murah atau mempekerjakan sendiri orang yang ahli dalam bidang reparasi alat-alat elektronik atau alat cafe atau dapur.

4. Mengurangi pengeluaran-pengeluaran yang tidak perlu.

5. Mencari tenaga kerja yang muda dan bertanggungjawab.

6. Memberikan sanksi bagi pelanggan yang tidak dapat membayar pesanan.

**BAB VI**

**ASPEK FINANSIAL**

**A.** **Perkiraan Finansial**

1. Keuntungan dan kerugian

Untuk menentukan Cafe mengalami keuntungan atau kerugian, maka dilakukan pencatatan perkiraan laba-rugi dalam 1 tahun.

a. Proyeksi Laba-Rugi Cafe sebagai usaha utama :

Penjualan Rp. 250.000.000

Biaya Pokok Produksi :

Bahan baku Rp. 38.000.000

Bahan penolong Rp. 3.000.000

Upah tenaga Kerja Rp. 74.400.000

BOP Rp. 2.000.000

Total Biaya Pokok Produksi (Rp. 117.400.000)

Laba Kotor Rp. 132.600.000

Biaya Umum :

Biaya reparasi Rp. 10.000.000

Biaya Sewa Gedung Rp. 1.000.000

Biaya sewa mobil Rp. 2.400.000

Biaya listrik Rp. 10.800.000

Biaya air Rp. 9.600.000

Biaya Gas Rp. 6.000.000

Total Biaya Umum (Rp. 39.800.000)

Laba Sebelum Pajak Rp. 92.800.0000

b. Proyeksi Laba-Rugi usaha sampingan sebagai pelayanan jasa

Pendapatan jasa Rp. 150.000.000

Biaya usaha :

Biaya Gaji Rp. 22.500.000

Biaya Sewa Gedung Rp. 1.000.000

Sumber : <http://debiyuan.blogspot.com/2012/01/proposal-usaha-cafe.html>

Lihat contoh proposal lain di <http://bisnisrumahan19.blogspot.com>