



VITKA Jurnal Manajemen Pariwisata

www.journal.btp.ac.id

ANALISIS RENCANA BISNIS “GO! TRY ME: SNACK & COFFEE” DI KOTA BATAM

Inayah Puti, Rosie Oktavia Puspita Rini

Culinary Management, Batam Tourism Polytechnic, Jl. Gajah mada Tiban ayu, Batam, Riau, Indonesia

INFO ARTIKEL

Diterima : xx/xx/xx
Direvisi : xx/xx/xx
Disetujui : xx/xx/xx
Tersedia online : xx/xx/xx

ABSTRACT

Eclair merupakan brand produk yang didirikan sejak tahun 2023. Dihadirkannya inovasi baru dengan cita rasa indonesia yang telah kami pamerkan di bazar wirausaha merdeka Politeknik Negeri Batam menjadi produk yang sangat diterima dan disenangi mahasiswa dan dosen.

Kata kunci : Go! Try Me Snack And Coffee, Kuliner, Tren, SWOT

Email korespondensi:

xxxxx@universitas.ac.id

1. PENDAHULUAN

Saat ini usaha berbentuk produk olahan makanan sudah sangat berkembang di Indonesia termasuk Eclair. Eclair merupakan dessert asal Perancis yang berbentuk panjang dengan isian cream dengan taburan gula halus di atasnya. Sudah tidak jarang dijumpai olahan produk Eclair yang dijual dengan rasa dan kualitas yang menarik. Eclair sangatlah mirip dengan kue sus yang umumnya dikenal oleh orang Indonesia. Tetapi, masih saja adayang belum mengenal dan tahu apa itu produk Eclair.

Oleh karena itu, kami hadir di kota Batam untuk mengenalkan kembali produk Eclair ke masyarakat lokal dengan varian rasa yang sesuai dengan lidah orang Indonesia. Tidak hanya makanan, produk minuman jenis Kopi juga tidak kalah menariknya untuk dicoba dengan harga yang murah dan rasa yang unik. Kopi menjadi minuman khas di Indonesia yang sangat digemari karna memiliki aroma yang harum, rasanya yang khas, serta kandungannya yang dapat menyegarkan tubuh. Minuman satu ini juga sangat populer di kota Batam, baik dari kalangan orang dewasa, remaja bahkan anak-anak.

Usaha ini kami beri nama “ Go! Try Me: Snack & Coffee” dimana bermakna kami mengajak semua masyarakat untuk mencoba produk yang kami suguhkan dengan rasa yang berkualitas dan tampilan produk yang menarik. Harga, varian rasa dan tampilan produk yang menarik dari “ Go! Try Me: Snack & Coffee” sudah sangat sesuai dengan target pasar di kota Batam.

2. Visi dan Misi

Visi :

Menjadikan bisnis usaha (Eclair dan Kopi) yang unik dengan memberikan kualitas yang terbaik serta selalu berinovasi.

Misi :

- 1) Menjaga dan memberikan kualitas produk yang terbaik.
- 2) Mengutamakan kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang terbaik.
- 3) Melakukan analisis pasar untuk dijadikan bahan dalam berinovasi untuk menciptakan produk baru.

Aspek Pemasaran

2.1 Definisi Produk

Menghadirkan produk Eclair dengan rasa yang berbeda dari yang lainnya dan berani berinovasi mengikuti cita rasa orang Indonesia. Adapun varian rasa yang sudah dikemas yaitu klepon, lemon, stroberi, coklat, dan matcha. Range harga produk eclair Rp. 5.000/varian.

Selain Eclair, kami juga menyediakan minuman berbahan dasar kopi dengan beragam varian yaitu Ice Spanish Latte, Americano, Salted Caramel Latte, dan Affogato Coffee. Range harga produk kopi Rp. 7.000 – Rp. 20.000.

2.2 Segmentasi Pasar

A.Segmentasi Demografis

1 Umur

Fokus segmentasi “Go! Try Me Snack And Coffee” yaitu usia 15-35 tahun,

2 Jenis Kelamin

Tidak terfokus pada jenis kelamin, karena produk dapat dikonsumsi oleh Semua kalangan.

3 Pendapatan

Kami tidak ada menentukan range pendapatan para konsumen yang ingin membeli, karena produk “Go! Try Me Snack And Coffee” memiliki harga Ekonomis.

2.3 Positioning

“Go! Try Me: Snack & Coffee” hadir sebagai solusi bagi para pecinta snack berupa dessert untuk dapat mencicipi produk Eclair dan kopi dengan harga yang terjangkau, kualitas premium dan mengedepankan kecepatan pelayanan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis SWOT

a. Strength

- 1) Memiliki varian rasa yang belum pernah ada di Kota Batam.
- 2) Memiliki banyak varian menu dan pilihan rasa.
- 3) Dapat melakukan pembayaran cash maupun cashless.
- 4) Harga produk yang dapat dijangkau masyarakat.

b. Weakness

- 1) Kekuatan produksi yang masih sedikit.
- 2) Ketahanan produk masih pendek

c. Opportunities

- 1) Peminat dessert dan kopi yang cukup banyak dari berbagai kalangan.
- 2) Menjadi produk Eclair pertama yang hadir di bazar/festival

d. Threats

- 1) Adanya produk makanan dan minuman yang mulai muncul dengan brand berbeda.
- 2) Keinginan/selera pembeli yang selalu berubah

3.2 Analisis Pesaing dan Pemasaran

3.2.1 Analisis Pesaing

Pesaing-pesaing yang dimiliki oleh Go! Try Me Snack And Coffee, antara lain:

a. Soes Family

- 1) Sudah terlebih dahulu muncul dan terkenal.
- 2) memiliki system Pre-Order

b. Mr. cream puff

- 1) Memiliki beberapa cabang.
- 2) Menawarkan beberapa jenis kue syus dengan berbagai ras.

c. Kue susu perintis

- 1) Menawarkan berbagai produk selain kue sus.
- 2) Harga yang relative murah.

3.3.2 Analisis Strategi Pemasaran

a. Menawarkan diskon cashless kepada pelanggan dengan minimal order

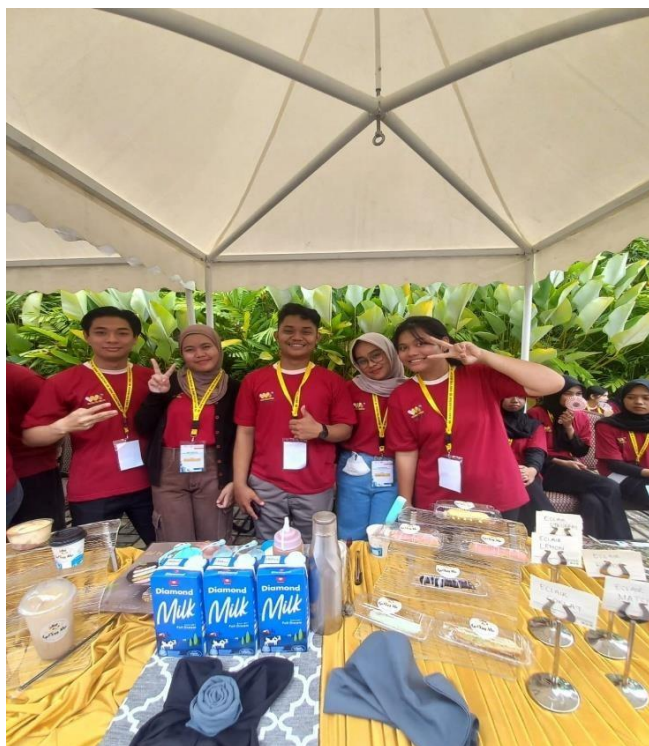
b. *offline*, Menawarkan secara langsung kepada calon pembeli dan meyakinkan pembeli untuk membeli produk kami dengan cara menjelaskan apa saja keunikan dari produk kami dan menawarkan *sample* rasa *sauce* atau sambal yang kami gunakan kepada calon pembeli.

c. Promosi melalui jaringan media sosial dalam bentuk *story* dan *postingan*.

d. Bazar, Mengikuti bazar makanan agar produk kami lebih dikenal oleh masyarakat luas dan mendapatkan penjualan yang lebih baik.



Gambar 1. Kegiatan Tes Pasar di Politeknik Negeri Batam



Gambar 2. Kegiatan Pesta Wirausaha Merdeka dan Demo Day di Edu Park Panbill

Kegiatan Pra Operasional dan Jadwal Pelaksanaan

No	Nama Kegiatan	Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Menentukan nama brand, logo	✓	✓										
2	Menentukan menu		✓	✓									
3	Membuat resep			✓	✓								
4	Trial & Error			✓	✓	✓	✓	✓	✓				
5	Evaluasi produk					✓	✓	✓	✓				
6	Menentukan packaging							✓	✓	✓			

Aspek Keuangan

Proyeksi Keuangan

- 1) Sumber Pendanaan
Untuk menjalankan bisnis “Go! Try Me”, Dibutuhkan Dana sebesar Rp.778.100. sesuai dengan perhitungan pembiayaan yang telah dilakukan.
- 2) Kebutuhan Pembiayaan/Modal Kerja
- 3) Analisa Biaya Tetap
Biaya tetap adalah pengeluaran yang tidak bergantung pada perubahan volume produksi atau penjualan barang atau jasa dalam bisnis. Biaya tersebut tetap stabil meskipun terjadi fluktuasi jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dalam batas tertentu. Selain itu, biaya tetap tidak terpengaruh oleh perubahan aktivitas bisnis yang dilakukan oleh perusahaan.
- 3.) Analisa Biaya Tidak Tetap
biaya tidak tetap adalah biaya yang bervariasi tergantung pada volume aktivitas. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga

kerja langsung, biaya transaksi, komisi, utilitas biasa, dan lainnya.

4) Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga pokok penjualan atau HPP adalah istilah pada akuntansi keuangan dan pajak. Harga pokok penjualan dapat didefinisikan sebagai total biaya yang dikeluarkan oleh suatu usaha dalam proses produksi pada satu periode.

3.2.3 Keuangan

A. Analisa Keuntungan

Makanan				
No	Varian	Unit	Harga Jual	Total Keuntungan
1	Éclair Stroberi	1	Rp5.000,00	Rp3.000,00
2	Éclair Lemon	1	Rp5.000,00	Rp3.000,00
3	Éclair Matcha	1	Rp5.000,00	Rp3.000,00
4	Éclair Klepon	1	Rp5.000,00	Rp3.000,00
5	Éclair Coklat	1	Rp5.000,00	Rp3.000,00
1	Éclair Stroberi	20	Rp5.000,00	Rp100.000,00
2	Éclair Lemon	20	Rp5.000,00	Rp100.000,00
3	Éclair Matcha	20	Rp5.000,00	Rp100.000,00
4	Éclair Klepon	20	Rp5.000,00	Rp100.000,00
5	Éclair Coklat	20	Rp5.000,00	Rp100.000,00
Total				Rp500.000,00
Omset Bersih yang didapat untuk 100 porsi				
1	Éclair Stroberi	20		Rp60.000,00
2	Éclair Lemon	20		Rp60.000,00
3	Éclair Matcha	20		Rp60.000,00
4	Éclair Klepon	20		Rp60.000,00
5	Éclair Coklat	20		Rp60.000,00
Total				Rp300.000,00

Minuman					
No	Varian	Unit	Modal	Harga Jual	Total Keuntungan
1	Ice Spanish Latte	1		Rp15.000,00	Rp7.700,00
2	Ice/Hot Americano	1		Rp7.000,00	Rp5.400,00
3	Salted Caramel Latte	1		Rp20.000,00	Rp10.505,00
4	Affogato	1		Rp15.000,00	Rp7.500,00
Omset Kotor					
1	Ice Spanish Latte	15		Rp15.000,00	Rp225.000,00
2	Ice/Hot Americano	10		Rp7.000,00	Rp70.000,00
3	Salted Caramel Latte	15		Rp20.000,00	Rp300.000,00
4	Affogato	15		Rp15.000,00	Rp225.000,00
Total					Rp820.000,00
Omset Bersih yang didapat untuk 55 porsi					
1	Ice Spanish Latte	15	Rp109.500,00		Rp115.500,00
2	Ice/Hot Americano	10	Rp16.000,00		Rp54.000,00
3	Salted Caramel Latte	15	Rp142.425,00		Rp157.575,00
4	Affogato	15	Rp112.500,00		Rp112.500,00
Total					Rp439.575,00
Modal		Omset Kotor		Keuntungan Bersih	
Rp. 778.100,00		Rp. 1.320.000,00		Rp. 641.319,00	

* Harga Jual produk sudah mengambil untung 80% (tidak termasuk air, gas, dan listrik dan pembelian Alat Pendukung seperti banner dll.)

Pertumbuhan dan Keuntungan rata-rata

	PO 1	PO 2	PO 3	BAZZAR 1	BAZZAR 2	BAZZAR 3
Penjualan	Rp. 937.000	Rp. 320.000	Rp. 670.000	Rp. 195.000	Rp. 227.000	Rp. 452.000
Modal	Rp. 238.454	Rp. 60.008	Rp. 177.067	Rp. 28.566	Rp. 70.294	Rp. 142.646
Keuntungan	Rp. 698.546	Rp. 259.992	Rp. 492.933	Rp. 166.434	Rp. 156.706	Rp. 309.354
Penjualan Terbesar	Rp. 937.000					
Penjualan Terkecil	Rp. 227.000					
Rata-rata Penjualan	Rp. 466.833					

3.3 Potensi pengembangan usaha

Melihat dari respon yang diberikan oleh pelanggan kami melihat peluang untuk bisnis ini bisa berjalan dan bisa dikembangkan karena peminatnya yang banyak dan laku dipasaran, serta sangat bagus karena dapat membangun produk produk yang bercita rasa Indonesia.

KESIMPULAN

Usaha dibidang makanan dan minuman adalah usaha yang sangat menjanjikan, dimana kita bisa melihat perkembangan dunia kuliner yang tidak pernah ada matinya. Adapun pertumbuhan bisnis makanan dan minuman untuk saat ini sangatlah beragam yang dapat dijadikan sebagai ladang bisnis. Salah satu diantara banyaknya bisnis makanan dan minuman yang ada tersebut, kami memilih produk Éclair dan Kopi sebagai usaha kami. Peluang usaha yang menjanjikan dari dua produk tersebut telah dibuktikan dari beberapa kegiatan yang dilakukan seperti mengikuti bazar, promosi melalui media sosial (Instagram), dan sistem Pre-Order melalui WhatsApp. Dari beberapa kegiatan tersebut dapat dilihat bahwa terdapat banyak peminat dari produk Éclair dan Kopi dimana peluang terbuka lebar untuk melanjutkan dan menjalankan bisnis ini dengan mudah. Dalam hal pencarian konsumen, tidak hanya wanita saja yang menyukainya tetapi pria juga karena pecinta dessert dan kopi tidak memandang jenis kelamin dan juga umur. Usaha dagang yang kami dirikan bernama “Go! Try Me: Snack & Coffee” sudah terealisasi dengan baik dan dengan adanya inovasi produk Eclair dan Kopi dengan pilihan rasa yang sesuai dengan cita rasa masyarakat Indonesia dapat menarik perhatian konsumen. Demikian proposal ini dibuat dengan perhitungan yang jelas untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmatnya, saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir Wirausaha Merdeka ini yang berjudul “ANALISIS RENCANA BISNIS “GO! TRY ME: SNACK & COFFEE” DI KOTA BATAM”. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Culinary Management, Batam Tourism Polytechnic.

Kami menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, cukup sulit untuk Kami menyelesaikan Jurnal ini. Oleh sebab itu, Kami mengucapkan Terima kasih kepada:

1. Kepada Allah SWT dengan Rahmat serta Karunia-Nya yang telah memberikan kemudahan, kekuatan, dan kelancaran bagi penulis.

2. Kepada Orang Tua Kami yang telah memberikan dukungan serta Doa agar kami dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Atas upaya orang tua kami yang telah mendidik dan merawat kami sebaik mungkin, kami dapat menjalankan perkuliahan hingga menempuh proses sarjana.

3. Kepada Teman dan Kerabat kami yang telah memberikan dukungan serta Doa yang dapat membuat kami percaya diri untuk menjalankan Tugas Akhir ini.

Penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk memperbaiki kekurangan dalam pembuatan jurnal ini. Semoga dapat bermanfaat bagi para pembacanya.

DAFTAR PUSTAKA

Baumassepe, Andi. (2017). MODUL PELATIHAN BUSINESS MODEL CANVAS

Éclair. (2022, April 16). In *Wikipedia*.
<https://id.wikipedia.org/wiki/%C3%89clair>