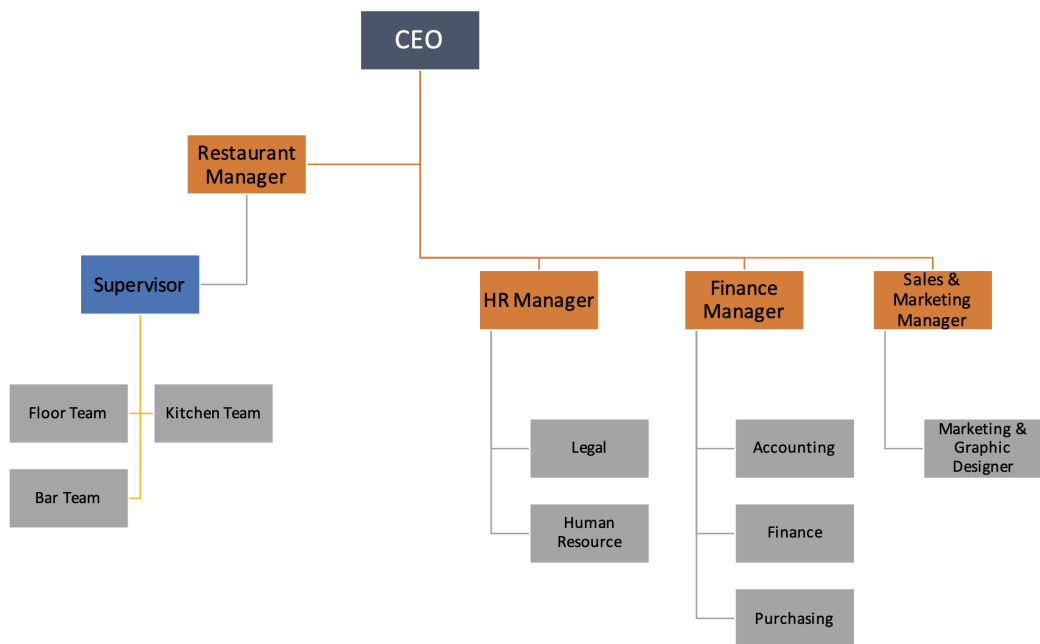


BAB IV

Perencanaan Strategis & Proyeksi Finansial

4.1 *Organization Chart*

Untuk memastikan Pecel Merapi Gading Serpong dapat beroperasi dan berkembang dengan baik, kami membagi sumber daya manusia kami menjadi beberapa departemen untuk memaksimalkan kinerja dan potensi.



Gambar 4.1 Organization Chart

4.2 *Department Projection*

Berikut ini adalah penjelasan tentang tujuan didirikannya departemen dalam bagan organisasi kami, beserta uraian tugasnya.

4.2.1 *CEO (Chief Executive Officer)*

Chief Executive Officer adalah kepala perusahaan, yang bertanggung jawab atas setiap aspek dan departemen perusahaan, memastikan bahwa operasi sehari-hari berjalan dengan lancar. Seorang CEO juga bertanggung jawab untuk membuat keputusan besar perusahaan dan memelihara hubungan dengan investor.

4.2.2 *Restaurant Manager*

Restaurant Manager bertugas untuk memastikan operasional perusahaan berjalan dengan lancar. *Restaurant Manager* bertanggung jawab untuk menyiapkan SOP (Standar Operasional Prosedur) untuk departemen operasional, menentukan kualitas produk, dan memantau kinerja staf sesuai dengan SOP perusahaan dan kebijakan *HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point)*. Selain itu, *Restaurant Manager* harus membuat perencanaan, dan estimasi biaya produksi. *Key Performance Indicator* untuk departemen operasional mampu menjaga kualitas produk, menciptakan produk baru, dan dapat memenuhi permintaan yang diminta.

4.2.2.1 *Restaurant Supervisor*

Seorang *Restaurant Supervisor* bertugas untuk memastikan bahwa sebuah restoran berjalan dengan lancar. Ini dapat melibatkan banyak tugas yang berbeda, termasuk mempekerjakan dan melatih staf, mengelola jadwal, dan memastikan kepatuhan terhadap semua persyaratan kesehatan dan keamanan pangan. Peran *Restaurant Supervisor* juga bisa menjadi peran yang berhadapan dengan pelanggan.

4.2.2.2 *Floor Team*

Floor Team restoran memiliki peran untuk memberikan dukungan keseluruhan kepada para konsumen. Mereka membersihkan peralatan makan yang kotor, mengatur meja, dan membantu staf menunggu dalam mengantarkan makanan ke pelanggan serta hal-hal lain yang berhubungan dengan deskripsi pekerjaan.

4.2.2.3 *Kitchen Team*

Kitchen Team memegang peran penting sebagai motor penggerak dari kesuksesan suatu restoran karena dari situlah makanan itu berasal dan disajikan kepada konsumen. Segala aspek dalam makanan sangat berpengaruh bagi pandangan dan penilaian konsumen terhadap restoran untuk kedepannya. *Kitchen Team* mempunyai tanggung jawab untuk mengolah bahan makanan mentah menjadi suatu hidangan yang memanjakan lidah konsumen.

4.2.2.4 *Bar Team*

Bar Team bertanggung jawab untuk menyajikan minuman, tugas mereka biasanya mencakup menyajikan makanan dan minuman, menerima pesanan dan menjaga area bar tetap bersih dan lengkap. Staf bar memiliki berbagai tugas mulai dari menyiapkan dan menyajikan minuman hingga terlibat dengan pelanggan dan memberikan rekomendasi produk. Beberapa dari mereka mungkin berspesialisasi dalam mixologi dan membuat *cocktail* yang unik.

4.2.3. *Human Resource Manager*

Human Resource Manager bertanggung jawab atas kegiatan perusahaan yang terkait dengan sumber daya manusia seperti perekrutan, pemecatan, dan peninjauan kinerja karyawan. *Human Resource Manager* juga bertanggung jawab untuk mengelola gaji karyawan dan membuat deskripsi pekerjaan untuk setiap departemen dan peraturan perusahaan yang terkait dengan sumber daya manusia. *Key Performance Indicator* untuk *Human Resource Manager* adalah dapat menemukan pekerja yang cocok untuk membantu menjalankan perusahaan, memberikan pelatihan untuk meningkatkan kinerja karyawan dan menciptakan hubungan dan lingkungan kerja yang harmonis.

4.2.3.1 *Legal*

Pekerjaan tim hukum kemungkinan besar merupakan kombinasi dari dukungan transaksi, termasuk dalam kaitannya dengan kontrak dan kepatuhan. Membantu organisasi memahami perubahan legislatif dan peraturan yang dapat berdampak pada model bisnis dan operasinya.

4.2.3.2 *Human Resource*

Human Resource bertugas mengatur wawancara, mengoordinasikan upaya perekrutan, dan penerimaan karyawan baru. Mereka juga bertanggung jawab untuk memastikan semua dokumen yang terkait dengan perekrutan seseorang diisi dan memastikan bahwa semuanya dari hari pertama hingga setiap hari berikutnya.

4.2.4 Finance Manager

Financial Manager bertanggung jawab atas keuangan perusahaan. *Financial Manager* bertanggung jawab untuk merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran untuk setiap departemen, juga mengidentifikasi strategi ekonomi perusahaan. *Key Performance Indicator* untuk bagian keuangan adalah mampu mengelola keuangan perusahaan, *forecasting*, arus kas dan mengurus pemasukan dan pengeluaran perusahaan.

4.2.4.1 Accounting

Accounting membantu bisnis membuat keputusan keuangan penting dengan mengumpulkan, melacak, dan mengoreksi keuangan perusahaan. Mereka bertanggung jawab atas audit keuangan, rekonsiliasi laporan bank, dan memastikan catatan keuangan akurat sepanjang tahun.

4.2.4.2 Finance

Finance bertanggung jawab dalam penyusunan anggaran. Mereka juga mengelola catatan dan penerimaan, rekonsiliasi transaksi harian, bulanan dan tahunan serta menyiapkan neraca.

4.2.4.3 Purchasing

Purchasing bertanggung jawab untuk meninjau dan memproses pesanan pembelian, mengelola anggota lain dari tim pembelian, menyimpan catatan barang yang dipesan dan diterima serta bernegosiasi harga dan kontrak dengan pemasok. Mereka juga harus membangun dan memelihara hubungan dengan para *vendor*.

4.2.5 Sales & Marketing Manager

Sales & Marketing Manager bertanggung jawab atas kegiatan penjualan dan pemasaran perusahaan. *Sales & Marketing Manager* bertanggung jawab untuk mengumpulkan dan mengatur informasi untuk mengembangkan rencana dan

strategi pemasaran perusahaan. Selain itu, *Sales & Marketing Manager* harus memahami produk perusahaan dengan baik dan penganggaran secara akurat. *Key Performance Indicator* bagian penjualan dan pemasaran mampu memberikan citra yang baik bagi perusahaan dan meningkatkan penjualan.

4.2.5.1 Marketing & Graphics Designer

Marketing & Graphics Designer bertanggung jawab untuk memantau tren pasar, membuat kampanye iklan, mengembangkan strategi penetapan harga dan strategi penargetan berdasarkan data demografis dan bekerja sama dengan perusahaan untuk mengembangkan lebih banyak kesadaran tentang apa yang mereka tawarkan. *Marketing & Graphics Designer* juga bertanggung jawab untuk seluruh proses mendefinisikan persyaratan, memvisualisasikan dan membuat grafik termasuk ilustrasi, logo, tata letak, dan foto. mereka akan menjadi orang yang membentuk aspek visual situs web, buku, majalah, kemasan produk, pameran, dan banyak lagi.

4.3 Manning

Di bawah ini adalah jumlah staf yang dibutuhkan untuk menjalankan Pecel Merapi Gading Serpong. Jumlah total staf yang dibutuhkan agar Pecel Merapi Gading Serpong dapat berjalan dengan baik dalam 5 tahun pertama beroperasi adalah sebagai berikut.

Tabel 4.3 *Manning*

<i>Restaurant Operational Department</i>				
<i>Title</i>	<i>Responsibility</i>	<i>Competence Needed</i>	<i>Staff Needed</i>	<i>Hiring Period</i>

Restaurant Manager	Memastikan operasional berjalan dengan lancar, menyiapkan SOP (Standard Operating Procedure) untuk operasional, menentukan kualitas produk, dan memantau kinerja staf sesuai dengan SOP perusahaan dan kebijakan HACCP serta membuat perencanaan, dan estimasi biaya produksi	Ijazah SMA atau diploma pariwisata dan pengalaman sebagai manager yang telah terbukti, pengetahuan makanan dan minuman (F&B) yang luas, dengan pengetahuan bahan dan hidangan yang bisa diinformasikan kepada pelanggan maupun staf. Serta memiliki jiwa kepemimpinan, motivasi, dan orang yang kuat	1	Pre-Opening
Restaurant Supervisor	Memastikan restoran berjalan dengan lancar, mempekerjakan dan melatih staf, mengelola jadwal, dan memastikan kepatuhan terhadap semua persyaratan kesehatan dan keamanan pangan	Ijazah SMA atau diploma pariwisata dan Pengalaman yang terbukti bekerja sebagai supervisor di industri perhotelan, kemampuan untuk bekerja di lingkungan yang serba cepat, kemampuan untuk bekerja untuk waktu yang lama	1	Pre-Opening
Floor Team	Memberikan dukungan keseluruhan kepada para konsumen seperti membersihkan peralatan makan yang kotor, mengatur meja, dan membantu mengantarkan makanan ke	Ijazah SMA atau diploma pariwisata, mampu bekerja secara mandiri maupun dalam tim, memiliki kemampuan komunikasi yang baik. Kemampuan untuk <i>multitasking</i> dan	10	Pre-Opening

	pelanggan, <i>taking order</i> , menyambut tamu serta bersikap profesional dan ramah.	memprioritaskan tugas. Memiliki kemampuan untuk menyelesaikan tugas secara efisien dan efektif		
Kitchen Team	Mengolah bahan makanan mentah menjadi suatu <i>dish</i> yang memanjakan lidah konsumen, mengetahui semua prosedur keamanan pangan dan juga harus memantau tingkat stok dan membantu membongkar pengiriman makanan	Ijazah SMA atau diploma perhotelan, 2+ tahun pengalaman sebagai Staf Dapur, Asisten Dapur, atau peran serupa di industri Perhotelan, pengetahuan dan pemahaman yang sangat baik tentang prosedur keamanan pangan serta bisa berdiri untuk waktu kerja yang lama	8	Pre-Opening
Bar Team	menyiapkan dan menyajikan minuman hingga terlibat dengan pelanggan dan memberikan rekomendasi produk	Ijazah SMA atau sederajat, sertifikat profesional dalam <i>barista</i> akan menjadi nilai tambahan serta memiliki kemampuan untuk bekerja dibawah tekanan	2	Pre-Opening

Human Resource Department

Title	Responsibility	Competence Needed	Staff Needed	Hiring Period
HR Manager	Mengelola kebutuhan yang berhubungan dengan SDM	Pendidikan minimal sarjana psikologi, <i>multitasker</i> ,	1	Pre-Opening

	<p>dan hukum, gaji karyawan, membuat job description, dan peraturan perusahaan.</p> <p>Mengelola database SDM, kontrak kerja dan arsip perusahaan</p>	<p>disiplin dan sopan santun serta keterampilan menulis dan komunikasi yang baik serta mampu beradaptasi dengan baik</p>		
Finance Department				
Title	Responsibility	Competence Needed	Staff Needed	Hiring Period
Finance Manager	<p>Mengelola keuangan dan penganggaran perusahaan, memeriksa pendapatan dan pengeluaran kas</p> <p>Mengontrol aktivitas keuangan dan pembayaran perusahaan</p>	<p>Minimum gelar sarjana di bidang akuntansi dan keuangan dan mampu bekerja sama dengan departemen lain, cermat dan rapi</p>	1	Pre-Opening
Accounting + Purchasing	<p>Membuat buku besar akuntansi untuk menelusuri pengeluaran perusahaan.</p> <p>Mengelola kebutuhan perusahaan</p>	<p>Pendidikan minimal sarjana akuntansi serta cermat dan teliti</p> <p>Kemampuan komunikasi yang baik, cermat dan selektif</p>	1	Pre-Opening

Sales & Marketing				
Title	Responsibility	Competence Needed	Staff Needed	Hiring Period
Marketing + Graphics Designer	Membuat strategi periklanan dan promosi untuk perusahaan, dan mengoptimalkan situs web perusahaan serta bertugas merancang template, konten, situs web, dan media sosial.	Minimum gelar sarjana dalam manajemen atau pemasaran ataupun dalam desain grafis atau ilmu komputer. Memiliki sifat kreatif, inovatif, dan mengikuti tren serta keahlian desain grafis	1	Pre-Opening

4.4 Rencana Pemasaran

Kotler (2005) menyatakan bahwa rencana pemasaran adalah salah satu keluaran (*output*) yang paling utama dan proses perencanaan, dimana perencanaan tersebut dibuat untuk merespon perubahan kondisi. Strategi pemasaran Pecel Merapi Gading Serpong akan dilakukan secara *online* dan *direct*, dimana dapat membantu dalam meningkatkan unsur-unsur *Awareness, Interest, Desire dan Action* (AIDA) melalui marketing yang unik dan menarik. Marketing secara *online* diharapkan dapat menjangkau konsumen secara luas, cepat dan tepat sasaran. *Direct marketing* dilakukan dengan tujuan untuk membangun hubungan yang terjadi secara langsung dengan konsumen dan mendapatkan respons langsung dari pembeli.

4.5 Taktik Pemasaran

Taktik pemasaran adalah teknik yang digunakan untuk memasarkan produk yang akan dijual kepada konsumen yang berkemungkinan akan membeli. Taktik merupakan usaha meningkatkan peluang konsumen untuk membeli. Ada tiga taktik

utama yang bertindak sebagai dasar strategi pemasaran kami saat ini dan yang akan datang. Mereka adalah Testimonial, Hubungan Masyarakat dan Media Sosial. Uraianya akan seperti di bawah ini.

4.5.1 Testimonial

Testimonial memberikan umpan balik positif mengenai produk dan layanan yang berasal dari pengguna sebelumnya. Dari testimonial ini, pembeli dapat memberikan lebih banyak detail pada produk serta pengalaman yang didapatkan sebelumnya. Hal ini tentu dapat membantu orang lain untuk melihat kualitas produk yang ditawarkan.

4.5.2 Hubungan Masyarakat

Hubungan masyarakat bertujuan menjalin hubungan dengan publik atau pihak ketiga untuk membangun kepercayaan dan saling pengertian, memperoleh pengakuan serta penerimaan dan dukungan terhadap prosedur yang dijalankan bisnis itu sendiri. Hubungan masyarakat bisa digunakan sebagai jalur untuk mengumpulkan liputan positif yang dapat memberi kredibilitas bagi bisnis dan dapat menarik audiens target.

4.5.3 Media Sosial

Media sosial merupakan forum *online* 24 jam yang dapat digunakan secara gratis sebagai jembatan komunikasi dengan konsumen dan berbagi berbagai macam informasi terkait dengan berita terkini. Aktif di media sosial bisa memberikan dampak yang besar terlebih jika dikemas dan dipresentasikan dengan maksimal. Keterlibatan dalam media sosial membantu bisnis menjalin kemitraan, bekerja sama dengan orang-orang terkenal yang dapat memberikan dampak positif dan menarik banyak perhatian dari publik.

4.6 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran menurut Kotler & Keller (2016), pemasaran adalah aktivitas, serangkaian institusi dan proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan menukar penawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat pada umumnya. Pemasaran juga dapat

diartikan sebagai proses dari mengelola pelanggan yang “*profitable*” untuk perusahaan. 2 target dari pemasaran adalah pelanggan baru yang dapat ditarik menjanjikan keunggulan dari usaha serta pelanggan dengan memberikan kepuasan kepada mereka. Menurut Kotler & Armstrong (2015) pada buku *Principles of Marketing*, *marketing mix* adalah seperangkat alat pemasaran taktis yang digunakan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran.

4.6.1 Product

Untuk memulai sebuah *marketing campaign*, dibutuhkan pengetahuan mengenai produk terlebih dahulu. Mendefinisikan produk juga merupakan kunci distribusinya. Pemasar perlu memahami siklus hidup suatu produk, dan eksekutif bisnis perlu memiliki rencana untuk menangani produk di setiap tahap siklus hidup. Jenis produk juga menentukan berapa biayanya, dimana harus ditempatkan, dan bagaimana harus dipromosikan. Produk yang paling sukses adalah yang pertama di kategorinya. Misalnya, Apple yang pertama kali membuat smartphone layar sentuh yang dapat memutar musik, menjelajah internet, dan melakukan panggilan telepon.

4.6.2 Price

Harga adalah jumlah yang bersedia dibayar konsumen untuk suatu produk. Pemasar harus menghubungkan harga dengan nilai nyata dan persepsi produk, sementara juga mempertimbangkan biaya pasokan, diskon musiman, harga pesaing, dan markup ritel. Dalam beberapa kasus, pembuat keputusan bisnis dapat menaikkan harga suatu produk untuk memberikan kesan mewah atau eksklusivitas. Atau, mereka mungkin menurunkan harga agar lebih banyak konsumen yang mencobanya.

Pemasar juga perlu menentukan kapan dan apakah diskon sesuai. Diskon dapat menarik lebih banyak pelanggan, tetapi juga dapat memberi kesan bahwa produk tersebut kurang diminati daripada sebelumnya. Salah satu aspek terpenting dari setiap produk yang sukses di pasaran adalah harga yang ditentukan. Harga adalah salah satu faktor penentu pandangan dari masyarakat. Harga harus ditentukan sesuai dengan nilai dari produk tersebut sehingga menciptakan win-win baik bagi perusahaan maupun konsumen.

Pecel Merapi secara matang menentukan harga yang dipasarkan sesuai dengan nilai serta kualitas yang sepadan. Harga yang dipasarkan ditargetkan bagi kalangan menengah ke atas dengan harga Rp.45.000.

4.6.3 Place

Aspek ini bertugas sebagai tempat penghubung antara penjual/jasa dengan konsumen sebagai tempat dimana pertukaran atau perpindahan barang yang diperjualbelikan. Penentuan aspek tempat ini sangat berpengaruh terhadap jarak jangkauan antara penjual dengan konsumen.

Secara bertahap, Pecel Merapi memulai untuk membuka cabang yang dimana bertujuan untuk memperluas jangkauan konsumen di kawasan yang baru.

4.6.4 Promotion

Tujuan promosi adalah untuk mengkomunikasikan kepada konsumen bahwa mereka membutuhkan produk ini dan harganya sesuai. Promosi meliputi iklan, hubungan masyarakat, dan strategi media secara keseluruhan untuk memperkenalkan produk.

Pemasar cenderung menyatukan elemen promosi dan penempatan untuk menjangkau audiens inti mereka. Misalnya, di era digital, faktor "tempat" dan "promosi" sama banyaknya dengan *online* dan *offline*. Secara khusus, di mana produk muncul di halaman web atau media sosial perusahaan, serta jenis fungsi pencarian apa yang akan memicu iklan bertarget untuk produk tersebut..

Untuk mewujudkan pesan dan misi dari Pecel Merapi Gading Serpong, anggaran pemasaran akan dialokasikan ke beberapa media. Mengikuti saluran distribusi Pecel Merapi, iklan media sosial, *online delivery service* akan digunakan sebagai alat untuk promosi.

4.7 Tujuan Pemasaran

Pemasaran dan operasi keseluruhan Pecel Merapi Gading Serpong diimplementasikan untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjangnya. Sasaran ini dibuat untuk menjadi ukuran yang jelas tentang seberapa besar pengaruh

merek tersebut, dan untuk terus berkembang sejalan dengan garis waktu yang ditetapkan.

4.7.1 Tujuan Jangka Pendek

Tujuan jangka pendek untuk Pecel Merapi Gading Serpong adalah mengenalkan Pecel Merapi kepada masyarakat daerah Gading Serpong sebagai restaurant khas Pontianak berkonsep modern tradisional yang lezat, oriental dan berkualitas. Menjangkau kurang lebih 70% target konsumen di daerah Gading Serpong secara *online* dalam 2 bulan melalui *platform* Instagram. Instagram merupakan salah satu *platform* yang banyak digunakan pemasaran bisnis-bisnis *online* karena jangkauan yang luas, cepat, mudah dan tidak memungut biaya. *Platform online* tersebut digunakan untuk meningkatkan kesadaran konsumen akan adanya produk baru yang dipasarkan, serta menjadi media perantara antara Pecel Merapi Gading Serpong dengan konsumen. Karena itu, diharapkan dapat menarik perhatian konsumen untuk membeli atau memesan produk yang dipasarkan. Informasi-informasi secara keseluruhan juga akan ditampilkan melalui *platform online* seperti jam operasional, promo-promo terkini, jenis-jenis makanan yang tersedia, *review* serta lokasi.

4.7.2 Tujuan Jangka Panjang

Untuk tujuan jangka panjang dalam 5 tahun, kami menargetkan penjualan dengan peningkatan yang substansial sebesar 50% dari tahun ke tahun secara konsisten.

4.8 Customer Relationship Management Plan

Salah satu tujuan Pecel Merapi Gading Serpong adalah menjaga hubungan baik dengan pelanggan kami. Kami percaya selain memberikan kualitas produk yang baik, menjaga hubungan dengan pelanggan akan mempengaruhi keberlangsungan dan citra perusahaan kami. Untuk mewujudkan hal tersebut, perusahaan kami menyiapkan beberapa rencana.

4.8.1 Data Collection

Data pelanggan adalah salah satu segmen dari informasi yang dibutuhkan untuk wawasan penjualan, informasi pemasaran, dan analitik bisnis yang baik. Dengan menggabungkan informasi perilaku, perusahaan, dan pelanggan, perusahaan dapat menggunakannya untuk mendapatkan wawasan yang lebih baik tentang bisnis. Misalnya, menggunakan informasi pesanan untuk menentukan produk terbaik serta untuk mencari informasi usia dan jenis kelamin pelanggan untuk menentukan demografi utama basis pelanggan. Dengan membandingkan informasi yang dikumpulkan dari waktu ke waktu, perusahaan dapat lebih memahami perubahan dalam bisnis dan pasar.

Analitik restoran adalah proses menganalisis data yang terkait dengan restoran untuk mengumpulkan wawasan yang dapat ditindaklanjuti yang dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan kinerja restoran secara keseluruhan. *Analytics* memberi tahu lebih dari sekadar metrik kinerja keuangan dan *Key Performance Indicator*, seperti penjualan dan laba. Hal ini memungkinkan untuk mendapatkan gambaran tentang kinerja restoran seperti sekarang ini, serta gagasan tentang cara meningkatkan kinerja tersebut melalui pengoptimalan berbasis data.

Tabel 4.8.1 Analisis Data

	Sumber	Tujuan
Operations Data	<ol style="list-style-type: none">1. Data dari POS2. Reservasi3. Waktu <i>Turn Over</i>4. Data Inventori5. Menu Data6. <i>Staffing</i> Data	<ol style="list-style-type: none">1. Menentukan Jumlah Staf yang Dibutuhkan2. Memperkirakan Jumlah Orderan dan Mengurangi <i>Food Waste</i>3. Menambahkan Menu dan Menghapus Menu
Guest Data	<ol style="list-style-type: none">1. Perilaku Tamu	<ol style="list-style-type: none">1. Menciptakan

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Kebiasaan Tamu 3. Kebutuhan Tamu 4. Demografi Tamu 5. Informasi Kontak Tamu 	<p>Pengalaman yang Baik kepada Konsumen</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Penawaran dan Promosi Khusus 3. Marketing kepada Konsumen yang Tepat
<i>Online Data</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berapa Orang yang Mencari Restoran Kami 2. Cara Menemukan Restoran 3. Berapa Orang yang Mencari Rute ke Restoran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan Pemesanan serta Pemesanan <i>Online</i>

4.8.2 *Following up*

Tujuan:

- Hal ini ditujukan bagi konsumen yang sudah pernah mengunjungi restoran ini sebelumnya. Melalui cara ini, kami akan mengetahui seberapa banyak kunjungan yang dilakukan oleh konsumen dan produk apa saja yang sering dipesan

Yang dilakukan:

- *Follow up* konsumen untuk meminta saran dan masukan tentang restoran, mulai dari pelayanan hingga produk disajikan
- Meminta melakukan ulasan di *platform* yang bekerja sama di restoran untuk menyebarkan pengalaman secara pribadi dan nyata kepada pengunjung lain

Media:

- Media Sosial
- Nomor telepon
- Ulasan di *platform online* seperti Google dan Zomato

4.8.3 Reminding

Tujuan:

- Kegiatan ini dilakukan untuk memastikan apakah target konsumen masih mengingat produk kami. Untuk konsumen yang belum pernah mengunjungi restoran kami, kegiatan ini ditujukan untuk menginformasikan kembali mengenai keberadaan restoran kami serta produk-produk yang kami tawarkan. Dan juga menginformasikan promosi yang tersedia untuk kunjungan pertama.

Yang dilakukan:

- Mengirimkan promosi-promosi yang sedang berjalan melalui kontak personal (contoh : *broadcast message* di Whatsapp dan Instagram)
- Memposting foto produk, info-info menarik, sejarah singkat serta deskripsi makanan di media sosial restoran

Media:

- Media Sosial (Instagram, Whatsapp)
- Nomor telepon (SMS)
- Email

4.8.4 Membership

Tujuan:

- Menarik konsumen untuk menjadi pelanggan tetap dengan beberapa keuntungan yang ditawarkan
- Memberikan apresiasi bagi konsumen yang setia dengan restoran kami dalam bentuk poin pembelian, diskon khusus, ataupun bingkisan.

Yang dilakukan:

- Memprogram *website* khusus untuk pelanggan tetap supaya konsumen mendapat keuntungan dari pembelian yang sudah dilakukan dan promo di hari-hari khusus
- Meminta identitas konsumen dan mendaftarkan di *website* khusus restoran kami sebagai langganan tetap

Media:

- Secara langsung di *outlet*
- *Website* khusus *membership* khusus Pecel Merapi

4.9 *Timeline*

Pecel Merapi Gading Serpong akan memulai debutnya pada bulan November 2023 untuk mencari manajer di bidang masing-masing. Para manajer yang direkrut mempersiapkan untuk *hiring new staff* serta mempersiapkan SOP kerja. Pada bulan Desember para manajer sudah merekrut staf mereka dan memulai training serta mempersiapkan untuk *Grand Opening* restoran di bulan Januari 2024. Pada bulan Januari 2024, restoran Pecel Merapi Gading Serpong akan resmi dibuka dan siap beroperasi.



Gambar 4.9 *Timeline* Restoran

4.10 Proyeksi Keuangan

Menurut Liestiyowati (2012), proyeksi keuangan merupakan perencanaan keuangan perusahaan untuk dimasa mendatang dengan berlandaskan pada laporan keuangan tahun yang lalu.

4.10.1 Jumlah Investasi yang Dibutuhkan

Tabel 4.10.1 Total Investasi yang Dibutuhkan

Investment Requested	
Capital Expenditure	IDR 10.322.225.000
1 Months Operational Expenses	IDR 609.171.250
1 Months Working Capital	IDR 621.283.124
Total	IDR 11.689.100.670

4.10.2 Proyeksi Biaya Pembangunan Awal

Tabel 4.10.2 Total Proyeksi Biaya Pembangunan Awal

Total Capital Expenditure	
Ruko Ukuran 9x18 Meter	IDR 4.900.000.000
Struktur Bangunan Baru	IDR 2.184.300.000
Renovasi (Interior, Decor & Jasa)	IDR 1.800.000.000

Restaurant Supplies	IDR 100.000.000
Kitchen Equipments	IDR 588.000.000
AC VRV Daikin	IDR 250.000.000
Signage Visual Facade	IDR 16.700.000
Showcase Pecel	IDR 80.000.000
Ducting	IDR 100.000.000
Landscaping	IDR 50.000.000
Wi-Fi Machine (Cable, Router & Install)	IDR 20.000.000
Ceiling Speakers (Cable & Installation)	IDR 6.500.000
Outdoor Speakers	IDR 5.000.000
Customer TV (1 & 2 Floor)	IDR 24.000.000
Komputer Kasir	IDR 10.000.000
Printer Epson TMT-T82	IDR 7.650.000
CCTV (Installation & Cable)	IDR 40.000.000
Office PC + NAS	IDR 30.000.000
Office Monitor	IDR 3.000.000
Office TV	IDR 10.000.000
Gas Sentral	IDR 30.000.000
APAR 3 KG	IDR 875.000
Smartphone Operasional	IDR 10.000.000

Sepeda Motor Operasional	IDR 36.200.000
Notaris	IDR 50.000.000
Total	IDR 10.322.225.000

4.10.3 Product Master

Tabel 4.10.3 Product Master

PRODUCTS	COGS	Add Cost 10%	Total Cost	MARGIN	SELLING PRICE
Pecel	IDR Rp16.952	IDR Rp1.695	IDR Rp18.647	IDR Rp16.353	IDR Rp35.000
Pecel Mie	IDR Rp17.302	IDR Rp1.730	IDR Rp19.032	IDR Rp15.968	IDR Rp35.000
Pecel Bihun	IDR Rp17.909	IDR Rp1.791	IDR Rp19.700	IDR Rp15.300	IDR Rp35.000
Pecel Ketupat	IDR Rp18.152	IDR Rp1.815	IDR Rp19.967	IDR Rp15.033	IDR Rp35.000
Selada	IDR Rp17.368	IDR Rp1.737	IDR Rp19.105	IDR Rp15.895	IDR Rp35.000
Selada Mie	IDR Rp17.718	IDR Rp1.772	IDR Rp19.490	IDR Rp15.510	IDR Rp35.000
Selada Bihun	IDR Rp18.325	IDR Rp1.833	IDR Rp20.158	IDR Rp14.842	IDR Rp35.000
Choipan (B/K/T)	IDR Rp2.600	IDR Rp260	IDR Rp2.860	IDR Rp1.140	IDR Rp4.000
Chai Ji Kue	IDR Rp4.587	IDR Rp459	IDR Rp5.046	IDR Rp1.954	IDR Rp7.000
Ou Kue	IDR Rp4.587	IDR Rp459	IDR Rp5.046	IDR Rp1.954	IDR Rp7.000

Pempek	IDR Rp18.587	IDR Rp1.859	IDR Rp20.446	IDR Rp5.554	IDR Rp26.000
Pengkang	IDR Rp5.500	IDR Rp550	IDR Rp6.050	IDR Rp1.950	IDR Rp8.000
Nastar Wijsman	IDR Rp120.000	IDR Rp12.000	IDR Rp132.000	IDR Rp18.000	IDR Rp150.000
Sate Ayam	IDR Rp8.999	IDR Rp900	IDR Rp9.899	IDR Rp22.101	IDR Rp32.000
Sate Sapi	IDR Rp16.327	IDR Rp1.633	IDR Rp17.959	IDR Rp20.041	IDR Rp38.000
Sate Campur	IDR Rp12.663	IDR Rp1.266	IDR Rp13.929	IDR Rp21.071	IDR Rp35.000
Ketupat	IDR Rp1.200	IDR Rp120	IDR Rp1.320	IDR Rp5.680	IDR Rp7.000
Lontong Sayur Udang	IDR Rp14.415	IDR Rp1.442	IDR Rp15.857	IDR Rp29.143	IDR Rp45.000
Lontong Sayur Tanpa Udang	IDR Rp5.722	IDR Rp572	IDR Rp6.295	IDR Rp28.705	IDR Rp35.000
Paket Ayam Goreng Kalasan	IDR Rp18.560	IDR Rp1.856	IDR Rp20.416	IDR Rp17.584	IDR Rp38.000
Tahu Kotak Besar	IDR Rp6.762	IDR Rp676	IDR Rp7.438	IDR Rp8.562	IDR Rp16.000
Tahu Goreng Pcs	IDR Rp2.142	IDR Rp214	IDR Rp2.356	IDR Rp1.644	IDR Rp4.000
Tempe Goreng Pcs	IDR Rp1.542	IDR Rp154	IDR Rp1.696	IDR Rp2.304	IDR Rp4.000
Ayam Goreng Pcs	IDR Rp10.246	IDR Rp1.025	IDR Rp11.271	IDR Rp10.729	IDR Rp22.000
Nasi Uduk	IDR Rp2.721	IDR Rp272	IDR Rp2.993	IDR Rp5.007	IDR Rp8.000
Nasi Putih	IDR Rp811	IDR Rp81	IDR Rp892	IDR Rp6.108	IDR Rp7.000

Emping Bumbu	IDR Rp16.795	IDR Rp1.680	IDR Rp18.475	IDR Rp16.525	IDR Rp35.000
Kolak Ubi	IDR Rp4.050	IDR Rp405	IDR Rp4.455	IDR Rp15.545	IDR Rp20.000
Roti Ebi	IDR Rp7.000	IDR Rp700	IDR Rp7.700	IDR Rp2.300	IDR Rp10.000
Roti Srikaya	IDR Rp7.000	IDR Rp700	IDR Rp7.700	IDR Rp2.300	IDR Rp10.000
Tart Susu Piring	IDR Rp78.000	IDR Rp7.800	IDR Rp85.800	IDR Rp14.200	IDR Rp100.000
Tart Susu Potongan	IDR Rp10.000	IDR Rp1.000	IDR Rp11.000	IDR Rp2.000	IDR Rp13.000
Kue Bingka	IDR Rp35.000	IDR Rp3.500	IDR Rp38.500	IDR Rp1.500	IDR Rp40.000
Kue Talam	IDR Rp6.000	IDR Rp600	IDR Rp6.600	IDR Rp2.400	IDR Rp9.000
Air Mineral 330 MI	IDR Rp1.542	IDR Rp154	IDR Rp1.696	IDR Rp3.304	IDR Rp5.000
Teh (H/C)	IDR Rp665	IDR Rp67	IDR Rp732	IDR Rp4.268	IDR Rp5.000
Teh Manis (H/C)	IDR Rp1.043	IDR Rp104	IDR Rp1.147	IDR Rp4.853	IDR Rp6.000
Liang Teh (H/C)	IDR Rp1.912	IDR Rp191	IDR Rp2.103	IDR Rp9.897	IDR Rp12.000
Susu Kacang (H/C)	IDR Rp1.782	IDR Rp178	IDR Rp1.960	IDR Rp10.040	IDR Rp12.000
Americano (H/C)	IDR Rp3.794	IDR Rp379	IDR Rp4.173	IDR Rp10.827	IDR Rp15.000
Cappuccino (H)	IDR Rp6.146	IDR Rp615	IDR Rp6.760	IDR Rp13.240	IDR Rp20.000
Latte (H/C)	IDR Rp6.146	IDR Rp615	IDR Rp6.760	IDR Rp13.240	IDR Rp20.000

4.10.3.1 Food & Beverage Percentage

Tabel 4.10.3.1 Food & Beverage Percentage

%	COGS	Margin
Average Food	56	44
Average Beverage	25	75
Total Average	50	50



4.10.4 Proyeksi Pendapatan

PRODUCTS	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	TOTAL / Item
Pecel							
Unit Sold	1.019	1.223	1.427	1.630	1.834	2.038	9.171
Total Revenue	Rp35.665.000	Rp42.798.000	Rp49.931.000	Rp57.064.000	Rp64.197.000	Rp71.330.000	Rp320.985.000
Total COGS	Rp17.274.281	Rp20.729.137	Rp24.183.994	Rp27.638.850	Rp31.093.706	Rp34.548.562	Rp155.468.531
Net Income	Rp18.390.719	Rp22.068.863	Rp25.747.006	Rp29.425.150	Rp33.103.294	Rp36.781.438	Rp165.516.469
Pecel Mie							
Unit Sold	1.265	1.518	1.771	2.024	2.277	2.530	11.385
Total Revenue	Rp44.275.000	Rp53.130.000	Rp61.985.000	Rp70.840.000	Rp79.695.000	Rp88.550.000	Rp398.475.000
Total COGS	Rp21.887.270	Rp26.264.724	Rp30.642.178	Rp35.019.632	Rp39.397.086	Rp43.774.540	Rp196.985.429
Net Income	Rp22.387.730	Rp26.865.276	Rp31.342.822	Rp35.820.368	Rp40.297.914	Rp44.775.460	Rp201.489.571
Pecel Bihun							
Unit Sold	1.138	1.366	1.593	1.821	2.048	2.276	10.242

Total Revenue	39.830.000	47.796.000	55.762.000	63.728.000	71.694.000	79.660.000	358.470.000
Total COGS	20.380.419	24.456.503	28.532.587	32.608.670	36.684.754	40.760.838	183.423.770
Net Income	19.449.581	23.339.497	27.229.413	31.119.330	35.009.246	38.899.162	175.046.230
Pecel Ketupat							
Unit Sold	283	340	396	453	509	566	2.547
Total Revenue	9.905.000	11.886.000	13.867.000	15.848.000	17.829.000	19.810.000	89.145.000
Total COGS	5.137.070	6.164.484	7.191.898	8.219.311	9.246.725	10.274.139	46.233.627
Net Income	4.767.930	5.721.516	6.675.102	7.628.689	8.582.275	9.535.861	42.911.373
Selada							
Unit Sold	1.370	1.644	1.918	2.192	2.466	2.740	12.330
Total							

Revenue	47.950.000	57.540.000	67.130.000	76.720.000	86.310.000	95.900.000	431.550.000
Total COGS	23.794.535	28.553.442	33.312.349	38.071.256	42.830.163	47.589.070	214.150.817
Net Income	24.155.465	28.986.558	33.817.651	38.648.744	43.479.837	48.310.930	217.399.183
Selada Mie							
Unit Sold	314	377	440	502	565	628	2.826
Total Revenue	10.990.000	13.188.000	15.386.000	17.584.000	19.782.000	21.980.000	98.910.000
Total COGS	5.563.538	6.676.246	7.788.953	8.901.661	10.014.368	11.127.076	50.071.842
Net Income	5.426.462	6.511.754	7.597.047	8.682.339	9.767.632	10.852.924	48.838.158
Selada Bihun							
Unit Sold	229	275	321	366	412	458	2.061
Total Revenue	8.015.000	9.618.000	11.221.000	12.824.000	14.427.000	16.030.000	72.135.000
Total COGS							

	4.196.440	5.035.728	5.875.016	6.714.303	7.553.591	8.392.879	37.767.957
Net Income	3.818.560	4.582.272	5.345.984	6.109.697	6.873.409	7.637.121	34.367.043
Choipan (B/K/T)							
Unit Sold	33.545	40.254	46.963	53.672	60.381	67.090	301.905
Total Revenue	134.180.000	161.016.000	187.852.000	214.688.000	241.524.000	268.360.000	1.207.620.000
Total COGS	87.230.418	104.676.502	122.122.585	139.568.669	157.014.752	174.460.836	785.073.762
Net Income	46.949.582	56.339.498	65.729.415	75.119.331	84.509.248	93.899.164	422.546.238
Chai Ji Kue							
Unit Sold	768	922	1.075	1.229	1.382	1.536	6.912
Total Revenue	5.376.000	6.451.200	7.526.400	8.601.600	9.676.800	10.752.000	48.384.000
Total COGS	3.522.816	4.227.379	4.931.942	5.636.506	6.341.069	7.045.632	31.705.344

Net Income	1.853.184	2.223.821	2.594.458	2.965.094	3.335.731	3.706.368	16.678.656
Ou Kue							
Unit Sold	192	230	269	307	346	384	1.728
Total Revenue	1.344.000	1.612.800	1.881.600	2.150.400	2.419.200	2.688.000	12.096.000
Total COGS	880.704	1.056.845	1.232.986	1.409.126	1.585.267	1.761.408	7.926.336
Net Income	463.296	555.955	648.614	741.274	833.933	926.592	4.169.664
Pempek							
Unit Sold	216	259	302	346	389	432	1.944
Total Revenue	7.560.000	9.072.000	10.584.000	12.096.000	13.608.000	15.120.000	68.040.000
Total COGS	3.737.273	4.484.728	5.232.182	5.979.637	6.727.091	7.474.546	33.635.457
Net Income	3.822.727	4.587.272	5.351.818	6.116.363	6.880.909	7.645.454	34.404.543

Pengkang							
Unit Sold	930	1.116	1.302	1.488	1.674	1.860	8.370
Total Revenue	32.550.000	39.060.000	45.570.000	52.080.000	58.590.000	65.100.000	292.950.000
Total COGS	16.655.351	19.986.421	23.317.492	26.648.562	29.979.632	33.310.702	149.898.160
Net Income	15.894.649	19.073.579	22.252.508	25.431.438	28.610.368	31.789.298	143.051.840
Nastar Wijsman							
Unit Sold	24	29	34	38	43	48	216
Total Revenue	840.000	1.008.000	1.176.000	1.344.000	1.512.000	1.680.000	7.560.000
Total COGS	435.653	522.783	609.914	697.044	784.175	871.305	3.920.873
Net Income	404.347	485.217	566.086	646.956	727.825	808.695	3.639.127
Sate Ayam							

Unit Sold	3.003	3.604	4.204	4.805	5.405	6.006	27.027
Total Revenue	105.105.000	126.126.000	147.147.000	168.168.000	189.189.000	210.210.000	945.945.000
Total COGS	52.156.926	62.588.312	73.019.697	83.451.082	93.882.467	104.313.853	469.412.337
Net Income	52.948.074	63.537.688	74.127.303	84.716.918	95.306.533	105.896.147	476.532.663
Sate Sapi							
Unit Sold	2.226	2.671	3.116	3.562	4.007	4.452	20.034
Total Revenue	77.910.000	93.492.000	109.074.000	124.656.000	140.238.000	155.820.000	701.190.000
Total COGS	39.440.878	47.329.053	55.217.229	63.105.404	70.993.580	78.881.755	354.967.898
Net Income	38.469.122	46.162.947	53.856.771	61.550.596	69.244.420	76.938.245	1.056.177.932
Sate Campur							
Unit Sold	1.212	1.454	1.697	1.939	2.182	2.424	10.908

Total Revenue	42.420.000	50.904.000	59.388.000	67.872.000	76.356.000	84.840.000	381.780.000
Total COGS	22.209.978	26.651.973	31.093.969	35.535.964	39.977.960	44.419.955	199.889.798
Net Income	20.210.022	24.252.027	28.294.031	32.336.036	36.378.040	40.420.045	181.890.202
Ketupat							
Unit Sold	5.412	6.494	7.577	8.659	9.742	10.824	48.708
Total Revenue	21.648.000	25.977.600	30.307.200	34.636.800	38.966.400	43.296.000	194.832.000
Total COGS	14.073.365	16.888.038	19.702.711	22.517.384	25.332.057	28.146.730	126.660.283
Net Income	7.574.635	9.089.562	10.604.489	12.119.416	13.634.343	15.149.270	68.171.717
Lontong Sayur Udang							
Unit Sold	584	701	818	934	1.051	1.168	5.256
Total							

Revenue	4.088.000	4.905.600	5.723.200	6.540.800	7.358.400	8.176.000	36.792.000
Total COGS	2.678.808	3.214.570	3.750.331	4.286.093	4.821.854	5.357.616	24.109.272
Net Income	1.409.192	1.691.030	1.972.869	2.254.707	2.536.546	2.818.384	12.682.728
Lontong Sayur Tanpa Udang							
Unit Sold	556	667	778	890	1.001	1.112	5.004
Total Revenue	19.460.000	23.352.000	27.244.000	31.136.000	35.028.000	38.920.000	175.140.000
Total COGS	9.425.417	11.310.501	13.195.584	15.080.668	16.965.751	18.850.835	84.828.757
Net Income	10.034.583	12.041.499	14.048.416	16.055.332	18.062.249	20.069.165	90.311.243
Paket Ayam Goreng Kalasan							
Unit Sold							

	1.234	1.481	1.728	1.974	2.221	2.468	11.106
Total Revenue	43.190.000	51.828.000	60.466.000	69.104.000	77.742.000	86.380.000	388.710.000
Total COGS	21.350.902	25.621.082	29.891.263	34.161.443	38.431.624	42.701.804	192.158.118
Net Income	21.839.098	26.206.918	30.574.737	34.942.557	39.310.376	43.678.196	196.551.882
Tahu Kotak Besar							
Unit Sold	230	276	322	368	414	460	2.070
Total Revenue	8.050.000	9.660.000	11.270.000	12.880.000	14.490.000	16.100.000	72.450.000
Total COGS	4.119.065	4.942.878	5.766.691	6.590.505	7.414.318	8.238.131	37.071.588
Net Income	3.930.935	4.717.122	5.503.309	6.289.495	7.075.682	7.861.869	35.378.412
Tahu Goreng Pcs							
Unit Sold							

	154	185	216	246	277	308	1.386
Total Revenue	5.390.000	6.468.000	7.546.000	8.624.000	9.702.000	10.780.000	48.510.000
Total COGS	2.795.437	3.354.525	3.913.612	4.472.700	5.031.787	5.590.874	25.158.935
Net Income	2.594.563	3.113.475	3.632.388	4.151.300	4.670.213	5.189.126	23.351.065
Tempe Goreng Pcs							
Unit Sold	116	139	162	186	209	232	1.044
Total Revenue	4.060.000	4.872.000	5.684.000	6.496.000	7.308.000	8.120.000	36.540.000
Total COGS	2.014.720	2.417.664	2.820.608	3.223.552	3.626.496	4.029.440	18.132.478
Net Income	2.045.280	2.454.336	2.863.392	3.272.448	3.681.504	4.090.560	18.407.522
Ayam Goreng Pcs							
Unit Sold							

	191	229	267	305	343	381	1.715
Total Revenue	6.667.500	8.001.000	9.334.500	10.668.000	12.001.500	13.335.000	60.007.500
Total COGS	3.375.331	4.050.397	4.725.464	5.400.530	6.075.596	6.750.662	30.377.981
Net Income	3.292.169	3.950.603	4.609.036	5.267.470	5.925.904	6.584.338	90.387.195
Nasi Uduk							
Unit Sold	236	283	330	378	425	472	2.124
Total Revenue	8.260.000	9.912.000	11.564.000	13.216.000	14.868.000	16.520.000	74.340.000
Total COGS	4.324.715	5.189.658	6.054.601	6.919.544	7.784.487	8.649.430	38.922.436
Net Income	3.935.285	4.722.342	5.509.399	6.296.456	7.083.513	7.870.570	35.417.564
Nasi Putih							
Unit Sold	228	274	319	365	410	456	2.052
Total							

Revenue	912.000	1.094.400	1.276.800	1.459.200	1.641.600	1.824.000	8.208.000
Total COGS	592.891	711.469	830.048	948.626	1.067.204	1.185.782	5.336.021
Net Income	319.109	382.931	446.752	510.574	574.396	638.218	2.871.979
Emping Bumbu							
Unit Sold	215	258	301	344	387	430	1.935
Total Revenue	1.505.000	1.806.000	2.107.000	2.408.000	2.709.000	3.010.000	13.545.000
Total COGS	986.205	1.183.446	1.380.687	1.577.928	1.775.169	1.972.410	8.875.845
Net Income	518.795	622.554	726.313	830.072	933.831	1.037.590	4.669.155
Kolak Ubi							
Unit Sold	435	522	609	696	783	870	3.915
Total Revenue	15.225.000	18.270.000	21.315.000	24.360.000	27.405.000	30.450.000	137.025.000

Total COGS	7.374.202	8.849.043	10.323.883	11.798.724	13.273.564	14.748.405	66.367.822
Net Income	7.850.798	9.420.957	10.991.117	12.561.276	14.131.436	15.701.595	70.657.178
Roti Ebi							
Unit Sold	1.920	2.304	2.688	3.072	3.456	3.840	17.280
Total Revenue	67.200.000	80.640.000	94.080.000	107.520.000	120.960.000	134.400.000	604.800.000
Total COGS	33.220.204	39.864.245	46.508.286	53.152.326	59.796.367	66.440.408	298.981.837
Net Income	33.979.796	40.775.755	47.571.714	54.367.674	61.163.633	67.959.592	305.818.163
Roti Srikaya							
Unit Sold	480	576	672	768	864	960	4.320
Total Revenue	16.800.000	20.160.000	23.520.000	26.880.000	30.240.000	33.600.000	151.200.000
Total COGS	8.596.310	10.315.572	12.034.834	13.754.096	15.473.358	17.192.621	77.366.792

Net Income	8.203.690	9.844.428	11.485.166	13.125.904	14.766.642	16.407.379	73.833.208
Tart Susu Piring							
Unit Sold	97	116	136	155	175	194	873
Total Revenue	3.395.000	4.074.000	4.753.000	5.432.000	6.111.000	6.790.000	30.555.000
Total COGS	1.760.762	2.112.915	2.465.067	2.817.220	3.169.372	3.521.525	15.846.862
Net Income	1.634.238	1.961.085	2.287.933	2.614.780	2.941.628	3.268.475	14.708.138
Tart Susu Potongan							
Unit Sold	222	266	311	355	400	444	1.998
Total Revenue	7.770.000	9.324.000	10.878.000	12.432.000	13.986.000	15.540.000	69.930.000
Total COGS	3.855.757	4.626.908	5.398.060	6.169.211	6.940.362	7.711.514	34.701.811

Net Income	3.914.243	4.697.092	5.479.940	6.262.789	7.045.638	7.828.486	35.228.189
Kue Bingka							
Unit Sold	220	264	308	352	396	440	1.980
Total Revenue	7.700.000	9.240.000	10.780.000	12.320.000	13.860.000	15.400.000	69.300.000
Total COGS	3.898.020	4.677.624	5.457.228	6.236.832	7.016.436	7.796.040	35.082.182
Net Income	3.801.980	4.562.376	5.322.772	6.083.168	6.843.564	7.603.960	104.384.162
Kue Talam							
Unit Sold	600	720	840	960	1.080	1.200	5.400
Total Revenue	21.000.000	25.200.000	29.400.000	33.600.000	37.800.000	42.000.000	189.000.000
Total COGS	10.995.038	13.194.046	15.393.054	17.592.061	19.791.069	21.990.077	98.955.345
Net Income	10.004.962	12.005.954	14.006.946	16.007.939	18.008.931	20.009.923	90.044.655

Air Mineral 330 MI							
Unit Sold	1.342	1.610	1.879	2.147	2.416	2.684	12.078
Total Revenue	5.368.000	6.441.600	7.515.200	8.588.800	9.662.400	10.736.000	48.312.000
Total COGS	3.489.737	4.187.684	4.885.632	5.583.579	6.281.526	6.979.474	31.407.631
Net Income	1.878.263	2.253.916	2.629.568	3.005.221	3.380.874	3.756.526	16.904.369
Teh (H/C)							
Unit Sold	3.890	4.668	5.446	6.224	7.002	7.780	35.010
Total Revenue	27.230.000	32.676.000	38.122.000	43.568.000	49.014.000	54.460.000	245.070.000
Total COGS	17.843.430	21.412.116	24.980.802	28.549.488	32.118.174	35.686.860	160.590.870
Net Income	9.386.570	11.263.884	13.141.198	15.018.512	16.895.826	18.773.140	84.479.130
Teh Manis							

(H/C)							
Unit Sold	5.834	7.001	8.168	9.334	10.501	11.668	52.506
Total Revenue	204.190.000	245.028.000	285.866.000	326.704.000	367.542.000	408.380.000	1.837.710.000
Total COGS	98.899.074	118.678.889	138.458.704	158.238.519	178.018.334	197.798.148	890.091.668
Net Income	105.290.926	126.349.111	147.407.296	168.465.481	189.523.666	210.581.852	947.618.332
Liang Teh (H/C)							
Unit Sold	1.624	1.949	2.274	2.598	2.923	3.248	14.616
Total Revenue	56.840.000	68.208.000	79.576.000	90.944.000	102.312.000	113.680.000	511.560.000
Total COGS	28.098.756	33.718.507	39.338.258	44.958.009	50.577.761	56.197.512	252.888.803
Net Income	28.741.244	34.489.493	40.237.742	45.985.991	51.734.239	57.482.488	258.671.197
Susu Kacang							

(H/C)							
Unit Sold	588	706	823	941	1.058	1.176	5.292
Total Revenue	20.580.000	24.696.000	28.812.000	32.928.000	37.044.000	41.160.000	185.220.000
Total COGS	10.530.480	12.636.576	14.742.672	16.848.768	18.954.864	21.060.960	94.774.321
Net Income	10.049.520	12.059.424	14.069.328	16.079.232	18.089.136	20.099.040	90.445.679
Americano (H/C)							
Unit Sold	38	46	53	61	68	76	342
Total Revenue	1.330.000	1.596.000	1.862.000	2.128.000	2.394.000	2.660.000	11.970.000
Total COGS	689.783	827.740	965.696	1.103.653	1.241.610	1.379.566	6.208.049
Net Income	640.217	768.260	896.304	1.024.347	1.152.390	1.280.434	5.761.951
Cappuccino							

(H)							
Unit Sold	46	55	64	74	83	92	414
Total Revenue	1.610.000	1.932.000	2.254.000	2.576.000	2.898.000	3.220.000	14.490.000
Total COGS	798.941	958.729	1.118.517	1.278.305	1.438.093	1.597.881	7.190.465
Net Income	811.059	973.271	1.135.483	1.297.695	1.459.907	1.622.119	7.299.535
Latte (H/C)							
Unit Sold	56	67	78	90	101	112	504
Total Revenue	1.960.000	2.352.000	2.744.000	3.136.000	3.528.000	3.920.000	17.640.000
Total COGS	992.223	1.190.668	1.389.113	1.587.557	1.786.002	1.984.447	8.930.010
Net Income	967.777	1.161.332	1.354.887	1.548.443	1.741.998	1.935.553	8.709.990

Tabel 4.10.4 Proyeksi Pendapatan

4.10.5 Proyeksi Biaya Operasional & Pemasaran

EXPENSE POSTS	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	TOTAL
License HACCP Audit (1 Year)	Rp5.000.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp5.000.000
License CHSE (1 Year)	Rp8.000.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp8.000.000
Biznet Home Gamer 3C 150 MBPS	Rp700.000	Rp700.000	Rp700.000	Rp700.000	Rp700.000	Rp700.000	Rp4.200.000
POS System ESB (3 Years)	Rp9.499.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp9.499.000
Listrik	Rp22.600.000	Rp23.100.000	Rp22.900.000	Rp23.400.000	Rp24.800.000	Rp25.200.000	Rp142.000.000
Gas	Rp7.125.000	Rp6.650.000	Rp7.125.000	Rp7.600.000	Rp8.550.000	Rp8.550.000	Rp45.600.000
Air	Rp4.800.000	Rp5.300.000	Rp5.100.000	Rp5.600.000	Rp5.800.000	Rp5.950.000	Rp32.550.000
Telefon 1 (Telkom)	Rp120.000	Rp120.000	Rp120.000	Rp120.000	Rp120.000	Rp120.000	Rp720.000
Telefon 2 (Telkom)	Rp80.000	Rp80.000	Rp80.000	Rp80.000	Rp80.000	Rp80.000	Rp480.000
HP Operasional (Sim Card)	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp600.000
Pest Control Rentokill	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp21.000.000
Asuransi Gedung (ACA) (1 Year)	Rp20.000.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp20.000.000
Biaya R&D	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp15.000.000

Biaya IPL	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp7.200.000
Biaya Perlengkapan							
Kebersihan	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp600.000
Biaya Pembersih (Chemicals)	Rp250.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp1.500.000
Biaya Pewangi Ruangan	Rp250.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp1.500.000
Biaya Maintenance AC	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp7.200.000
Biaya Maintenance Landscape	Rp500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp3.000.000
Biaya Maintenance Ruangan	Rp1.650.000	Rp1.650.000	Rp1.650.000	Rp1.650.000	Rp1.650.000	Rp1.650.000	Rp9.900.000
Biaya Konsultan Pajak	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp21.000.000
Biaya Awal Sertifikasi Halal	Rp5.000.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp5.000.000
Biaya Awal Licence HACCP	Rp13.000.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp13.000.000
Biayar Service Motor 1	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp600.000
Biayar Service Motor 2	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp600.000
Pajak Motor (2 Unit)	Rp814.500	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp1.200.000	Rp2.014.500
Biaya Kebersihan	Rp200.000	Rp200.000	Rp200.000	Rp200.000	Rp200.000	Rp200.000	Rp1.200.000

Lingkungan							
	Rp118.534.35	Rp142.241.22	Rp165.948.09	Rp189.654.96	Rp213.361.83	Rp237.068.70	Rp1.066.809.15
Pajak Pb1 10%	0	0	0	0	0	0	0
Pajak Reklame 1 Tahun	Rp4.175.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp4.175.000
Pajak Bumi & Bangunan	Rp7.500.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp7.500.000
Gaji Owner	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp60.000.000
Gaji Restaurant Supervisor	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp30.000.000
Gaji Floor Team 10	Rp30.000.000	Rp30.000.000	Rp30.000.000	Rp30.000.000	Rp30.000.000	Rp30.000.000	Rp180.000.000
Gaji Kitchen Team 8	Rp24.000.000	Rp24.000.000	Rp24.000.000	Rp24.000.000	Rp24.000.000	Rp24.000.000	Rp144.000.000
Gaji Bar Team 2	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp36.000.000
Gaji HR Manager	Rp4.500.000	Rp4.500.000	Rp4.500.000	Rp4.500.000	Rp4.500.000	Rp4.500.000	Rp27.000.000
Gaji Finance 2	Rp7.000.000	Rp7.000.000	Rp7.000.000	Rp7.000.000	Rp7.000.000	Rp7.000.000	Rp42.000.000
Gaji Sales + Marketing	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp24.000.000
THR Lebaran	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp90.500.000	Rp90.500.000
Supplies Toothpick	Rp375.000	Rp450.000	Rp525.000	Rp600.000	Rp675.000	Rp750.000	Rp3.375.000
	Rp150.000.00	Rp150.000.00	Rp150.000.00	Rp150.000.00	Rp150.000.00	Rp150.000.00	
Supplies ATK	0	0	0	0	0	0	Rp900.000.000
Supplies Thermal Paper 80mm	Rp95.400	Rp95.400	Rp95.400	Rp95.400	Rp95.400	Rp95.400	Rp572.400
Supplies Pop Up Tissue	Rp555.000	Rp555.000	Rp555.000	Rp555.000	Rp555.000	Rp555.000	Rp3.330.000

Supplies SunCo MST BiB							
18L	Rp9.048.000	Rp9.048.000	Rp9.048.000	Rp9.048.000	Rp9.048.000	Rp9.048.000	Rp54.288.000
Total Operating Expense	Rp492.671.250	Rp443.989.620	Rp467.846.490	Rp493.103.360	Rp519.435.230	Rp635.467.100	Rp3.052.513.050
Content Making Budget	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp30.000.000
Grand Opening - Discount Max Cap	Rp75.000.000						Rp75.000.000
Grand Opening - Karangan Bunga	Rp15.000.000						Rp15.000.000
Instagram Ads	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp30.000.000
Google Ads	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp30.000.000
Banner Grand Opening 6 x 4 Meter	Rp1.500.000						Rp1.500.000
Influencer	Rp10.000.000						Rp10.000.000
Total Marketing Expense	Rp116.500.000	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp191.500.000
TOTAL COST/EXPENSE	Rp609.171.250	Rp458.989.620	Rp482.846.490	Rp508.103.360	Rp534.435.230	Rp650.467.100	Rp3.244.013.050

Tabel 4.10.5 Proyeksi Biaya Operasional dan Pemasaran

4.10.6 Proyeksi Rugi atau Laba

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	TOTAL
Sales / Revenue	Rp1.185.343.500	Rp1.422.412.200	Rp1.659.480.900	Rp1.896.549.600	Rp2.133.618.300	Rp2.370.687.000	Rp10.668.091.500
COGS	Rp621.283.124	Rp745.539.749	Rp869.796.374	Rp994.052.999	Rp1.118.309.624	Rp1.242.566.249	Rp5.591.548.120
Gross Profit	Rp564.060.376	Rp676.872.451	Rp789.684.526	Rp902.496.601	Rp1.015.308.676	Rp1.128.120.751	Rp5.076.543.380
Operating Expense	Rp492.671.250	Rp443.989.620	Rp467.846.490	Rp493.103.360	Rp519.435.230	Rp635.467.100	Rp3.052.513.050
Marketing Expense	Rp116.500.000	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp191.500.000
Total Expense	Rp609.171.250	Rp458.989.620	Rp482.846.490	Rp508.103.360	Rp534.435.230	Rp650.467.100	Rp3.244.013.050
NET INCOME							
(PROFIT/LOSS)	-Rp45.110.874	Rp217.882.831	Rp306.838.036	Rp394.393.241	Rp480.873.446	Rp477.653.651	Rp1.832.530.330

Tabel 4.10.6 Proyeksi Pendapatan Dalam 6 Bulan

4.10.7 Proyeksi Arus Kas

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN
Capital Investment	Rp11.552.679.374					
Cash Increase	Rp1.185.343.500	Rp1.422.412.200	Rp1.659.480.900	Rp1.896.549.600	Rp2.133.618.300	Rp2.370.687.000
Cash Decrease	Rp11.552.679.374	Rp1.204.529.369	Rp1.352.642.864	Rp1.502.156.359	Rp1.652.744.854	Rp1.893.033.349
Closing Cash Balance	Rp1.185.343.500	Rp1.403.226.331	Rp1.710.064.367	Rp2.104.457.607	Rp2.585.331.053	Rp3.062.984.705

Tabel 4.10.7 Proyeksi Arus Kas

4.10.8 Proyeksi Besaran dan Jangka Waktu ROI

ROI atau *Return on Investment* adalah rasio uang yang didapatkan ataupun hilang dalam investasi terhadap uang yang diinvestasikan dalam sebuah kurun waktu tertentu. Uang yang didapatkan dalam ROI disebut sebagai laba maupun rugi. ROI pada umumnya diterjemahkan dalam hitungan persentase. ROI (*Return On Investment*) adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasional perusahaan untuk menghasilkan keuntungan menurut Munawir (2014).

Return on Investment (ROI)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Profit}}{\text{Investment}}$$

Gambar 4.10.8 *Return of Investment Formula*

$$\text{ROI 12 Bulan} = \frac{\text{IDR } 3.665.060.660 - \text{IDR } 11.522.679.374}{\text{IDR } 11.522.679.374} \times 100 = -6.828\%$$

$$\text{ROI 24 Bulan} = \frac{\text{IDR } 7.330.121.321 - \text{IDR } 11.522.679.374}{\text{IDR } 11.522.679.374} \times 100 = -3.655\%$$

$$\text{ROI 36 Bulan} = \frac{\text{IDR } 10.995.181.981 - \text{IDR } 11.522.679.374}{\text{IDR } 11.522.679.374} \times 100 = -483\%$$

$$\text{ROI 48 Bulan} = \frac{\text{IDR } 14.660.242.642 - \text{IDR } 11.522.679.374}{\text{IDR } 11.522.679.374} \times 100 = +2.690\%$$

4.10.9 Break Even Point

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= 30 \times \text{Total Investasi yang Dibutuhkan} / \text{Total Pendapatan Dalam 1 Tahun} \\ &= 30 \times \text{IDR } 11.522.679.374 / \text{IDR } 21.336.183.000 \\ &= 16,24 \text{ Bulan} / 487,3 \text{ Hari} \end{aligned}$$

4.11 Analisa Resiko & Exit Strategy

Resiko adalah salah satu hal yang tidak bisa dihindarkan. Selalu ada resiko yang membebankan sebuah bisnis yang dijalankan, baik dari faktor internal maupun eksternal. Maka dari itu, perlu dilakukan analisis risiko untuk mengidentifikasi resiko yang akan terjadi, merencanakan antisipasi serta melakukan pendekatan seperti manajemen risiko untuk mengurangi bahkan menghilangkan dampak dari resiko tersebut. Analisa resiko bertujuan untuk mengukur variabel yang dapat memberikan dampak mengancam hingga merugikan bagi suatu proyek, acara, bisnis, maupun rencana lainnya. Menurut Smith, Jr. (1990), manajemen risiko adalah proses identifikasi, pengukuran, dan kontrol keuangan dari sebuah risiko yang mengancam aset dan penghasilan dari sebuah perusahaan atau proyek yang dapat menimbulkan kerusakan atau kerugian pada perusahaan tersebut.

Berikut adalah macam-macam resiko dan solusi yang bisa diberikan dari setiap departemen yang beroperasi.

4.11.1 Produksi

Resiko :

- Kendala dalam pengiriman bahan baku
- Pemasok bahan baku yang tidak dapat diandalkan
- Terjadi perubahan harga pasar bahan baku
- Bahan baku digunakan mudah basi dan rusak, seperti daging dan sayuran
- Rasa tidak selalu konsisten
- Mesin mengalami malfungsi
- SDM bekerja tidak sesuai dengan SOP

Solusi :

- Melakukan pencarian metode yang dapat menjaga keawetan bahan baku
- Bekerja sama dengan pemasok terpercaya dan berpengalaman
- Mempersiapkan dana darurat dan perencanaan keuangan yang detail
- Pembuatan SOP yang detail dan mudah dipahami

4.11.2 Operasional

Resiko :

- Keinginan konsumen yang tidak dapat diprediksi
- Terjadi *human error*
- Sumber daya manusia yang tidak berkualitas/ sesuai dengan kualifikasi

Solusi :

- Menerima kritik dan saran konsumen
- Melakukan analisis permintaan konsumen
- Memberikan pelatihan secara terperinci dan progresif
- Memberikan motivasi bagi para pekerja supaya kualitas kinerja dapat ditingkatkan
- Melakukan *screening* pekerja sesuai standar yang ditentukan

4.11.3 Financial

Resiko :

- Kurangnya dana untuk membiayai produksi sehari-hari
- Terjadi salah perhitungan
- Pendapatan yang tidak stabil karena arus konsumen yang tidak dapat diprediksi
- Target bulanan tidak tercapai

Solusi :

- Sistem perhitungan yang mendetail dan teliti
- Selalu menyediakan dana darurat
- Mencatat seluruh dana yang digunakan agar sesuai dengan proyeksi dan rencana.

4.11.4 Kompetitor

Resiko :

- Munculnya pesaing baru yang menjual produk serupa
- Produk yang ditawarkan pesaing lebih menjual

- Pesaing memiliki koneksi yang lebih luas

Solusi :

- Mengoptimalkan kinerja tim riset dan pengembangan untuk inovasi baru
- Selalu melakukan *update* dengan trend yang terus berkembang
- Menawarkan inovasi baru dan menciptakan nilai yang berbeda, unik dalam hal kemasan, produk, serta teknik pemasaran

4.11.5 Pemasaran

Resiko :

- Perubahan tren dalam pasar yang cepat berubah
- Sistem pemasaran yang tidak sesuai dengan target pasar
- Umpan balik negatif
- Biaya promosi membutuhkan anggaran yang lebih besar dari yang telah ditetapkan
- Kepercayaan konsumen sulit dibangun jika hanya dengan promosi

Solusi

- Secara teratur mengamati perubahan tren yang terjadi dan membuat perencanaan untuk kedepannya
- Menciptakan produk baru yang langka atau *limited product*
- Bekerja sama dengan *influencer* atau *public figure* untuk membuat ulasan secara pribadi dan nyata
- mengidentifikasi secara langsung konsumen yang ingin dijangkau
- Menggunakan sumber daya yang tersedia dan mudah di dapat untuk menekan pengeluaran
- Memanfaatkan trik UGC (*User Generated Content*) untuk meningkatkan brand awareness seperti promosi hadiah. Contoh : memposting foto produk favorit beserta dengan alasannya akan mendapatkan makanan penutup secara gratis

4.11.6 *Exit Strategy*

Seperti yang diketahui, Pecel Merapi Gading Serpong adalah restoran milik keluarga yang memiliki cita-cita besar untuk memperbesar *brand* tersebut. Oleh karena itu, untuk *exit strategy* yang cocok untuk Pecel Merapi Gading Serpong adalah dengan pendirian Perseroan Terbatas (P.T.). Dilihat dari perhitungan modal, Pecel Merapi Gading Serpong termasuk dalam kategori usaha kecil dengan kriteria kepemilikan modal usaha paling sedikit, yaitu dalam *range* Rp 1.000.000.000 - Rp 5.000.000.000.

Dengan pendirian Perseroan Terbatas, pemilik dapat lebih mudah mengelola bisnis pribadinya dan dapat memperbesar *brand* dengan cepat. Perseroan Terbatas sangat didukung oleh pemerintah dan juga diberi kemudahan dengan regulasi hukum sebagai pedoman serta perlindungan bagi bisnis yang dijalankan.

Ataupun Pecel Merapi Gading Serpong bisa menjual saham kepada investor yang sudah memiliki ketertarikan kepada perusahaan kami karena mereka pastinya memiliki komitmen untuk kesuksesan jangka panjang. Karena adanya investor, perusahaan akan berjalan secara mulus dengan minimnya gangguan dari perubahan kepemilikan usaha.