

Review Pemasaran bisnis Mac and Cheese Mahasiswa Universitas Negeri Malang

Akbar Wira^{1*}, Anozza Aryanta², Tomy Rizky Izzalqurny³
^{1,2,3}Universitas Negeri Malang

[*akbar.wira.2004226@students.um.ac.id](mailto:akbar.wira.2004226@students.um.ac.id)

Abstrak

Penelitian ini mempelajari bagaimana dalam usaha "Cheezy" Mac and Cheese ini bisa dilakukan meningkat antara hidup menjadi lebih baik untuk memperoleh keuntungan serta mencoba menerapkan jiwa wirausaha dan melatih kemandirian, tanggungjawab, dan pantang menyerah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini merupakan metode kuantitatif dan kualitatif, yang dimana kuantitatif dari perhitungan analisis rasio keuangan sedang kan untuk kualitatif menggunakan analisis asepek lingkungan dan pemasaran. Hasil dari bisnis makanan "Cheezy" Macaroni and Cheese memiliki jangkauan pasar yang luas baik online mau pun offline. Ketertarikan masyarakat terhadap makanan-makanan/produk baru sesuai dengan daya konsumsi masyarakat yang selalu meningkat.

Kata Kunci: Mac and Cheese, Kewirausahaan

Abstract

This study studied how in this "Cheezy" Mac and Cheese effort can be done to improve the standard of living for the better to gain profit and try to apply the entrepreneurial spirit and train independence, responsibility, and unyielding. The method used in this research is a quantitative and qualitative method, in which the kuantitatif of the calculation of financial ratio analysis is to qualitative using environmental and marketing analysis. The proceeds from Macaroni and Cheese's "Cheezy" food business have a wide market reach both online and offline. Public interest in new foods / products in accordance with the increasing concentration of society

Keywords: Mac and Cheese, Entrepreneurship

PENDAHULUAN

Pada saat ini banyak sekali masyarakat yang lebih menyukai makanan siap saji dengan rasa yang enak dan harga relatif murah, namun kualitas tetap terjamin. Untuk memenuhi permintaan masyarakat tersebut harus diciptakan suatu kegiatan usaha yang sifatnya kreatif, inovatif dan memiliki daya saing yang tinggi, sehingga dapat menarik perhatian masyarakat untuk membeli produk yang kami tawarkan. Salah satu makanan siap saji adalah Macaroni and Cheese. Disingkat menjadi Mac and cheese adalah makanan dari Italia yang di populerkan Amerika yang cocok dengan lidah orang Indonesia. Hidangan Western ini dikenal dengan proses pembuatan yang sederhana serta dapat dijangkau oleh semua kalangan. Salah satu hidangan yang dibuat secara fleksibel dan universal adalah macaroni and cheese. Oleh karena itu, ini dapat menjadi peluang usaha bagi kami untuk menjual Mac and Cheese yang enak namun dengan harga yang terjangkau oleh semua kalangan. Mac and cheese ini termasuk makanan *appetizer* atau pelengkap dalam sebuah hidangan makanan.

Macaroni and Cheese adalah makaroni dan campuran adonan keju, dengan campuran bawang bombay. Mac and Cheese ini pun menjadi perpaduan makanan antara Italia dan Indonesia. Sebelum memulai usaha, kami berinisiatif memberikannya nama "Cheezy" untuk nama pasar dalam usaha kami. Dalam memulai usaha, yang pertama kali harus diketahui adalah peluang pasar dan cara menarik minat para konsumen. Peluang pasar yang hendak kami capai

dalam bisnis dan bagaimana cara memperoleh order tersebut. Yang kedua adalah kami harus mampu menganalisa keunggulan dan kelemahan pesaing dan kemampuan kami untuk bersaing dengan mereka baik dari sisi harga, pelayanan, dan kualitas harus ditingkatkan. Penting juga untuk bersiap menghadapi resiko, dimana resiko bisnis adalah untung atau rugi. Agar usaha ini dikenal masyarakat, tentu saja harus dilakukan promosi, baik dengan cara menyebarkan brosur, memasang iklan di media cetak/elektronik, memasang spanduk ataupun promosi dari mulut ke mulut. Promosi ini dilakukan dengan tujuan untuk menarik minat calon pembeli atas produk yang ditawarkan. Disamping banyaknya variasi jajanan pasar yang berkembang di masyarakat muncullah ide dalam benak kami bahwa dengan menciptakan bisnis ini kami tidak hanya bisa berkontribusi membantu Indonesia menangani masalah pengangguran tapi juga membantu dalam hal menambah pemasukan pada negara dengan banyaknya peluang usaha yang bisa didapat.

KAJIAN PUSTAKA

Perumusan Visi Usaha menjadikan usaha "Cheezy" Mac and Cheese sebagai usaha makanan yang dapat dinikmati oleh semua kalangan dan juga menjadikan Mac and Cheese produk yang memiliki cita rasa tinggi dan sehat. Adapun untuk misi usahanya Proses produksi yang higienis baik dari tempat, alat dan bahan-bahan yang digunakan, menerapkan cara pelayanan dengan prinsip 5S, menjaga keaslian cita rasa "Cheezy" Mac and Cheese, menambahkan bahan baru yang menjadi ciri khas "Cheezy" Mac and Cheese kami., dengan rasa yang khas dan harga yang terjangkau diharapkan dapat memuaskan konsumen.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif, dimana metode kuantitatif di bagian aspek keuangan memuat data tentang investasi awal perusahaan, pendapatan dan biaya-biaya, proyeksi keuangan yang sekiranya untuk tiga tahun mendatang, proyeksi laba rugi yang dihasilkan dari perkiraan proyeksi keuangan selama tiga tahun, neraca saldo selama tiga tahun, proyeksi aliran kas, net present value, payback period, internal rate of return (IRR), profitability index (PI), dan break event point. Metode kualitatif yaitu berupa aspek pemasaran, teknologi, sumber daya alam dan aspek hukum.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bagaimana kelayakan dari rencana bisnis Mac and Cheese yang dijalankan kedepannya. Sebelum memulai usaha harus memiliki perencanaan yang matang agar usaha lancar dan mampu menarik banyak pembeli. Oleh karena itu perusahaan melakukan analisis dari berbagai aspek. Adapun hasil dan pembahasan terkait dengan penulisan artikel ini adalah sebagai berikut:

Pasar dan Pemasaran

Produk Pasar & Pemasaran Alasan kami memilih untuk menjual produk mac and cheese ini karena produk yang kita miliki mempunyai keunikan tersendiri yaitu dengan adanya corn flakes didalamnya sehingga memberikan tekstur crunchy pada saat dimakan sehingga menjadikan kenikmatan tersendiri bagi pelanggan. Cara kami memasarkan produk "Cheezy" Mac and Cheese ini, kami menawarkan melalui kerabat dekat, mahasiswa serta masyarakat luas melalui mulut ke mulut dan media sosial seperti Twitter, dan Instagram. Apabila konsumen kita cocok dengan rasanya kemungkinan besar akan melakukan pembelian kembali (repeat order). Untuk penjualan secara langsung kami akan melakukan penjualan di tempat ramai seperti di CFD, Pusat Kota, dan Acara ramai lainnya. Selain itu kami juga memiliki

keinginan membuat beberapa cabang ketika usaha telah sukses.

Pada pasar dengan bentuk konkret dimana pembeli dan juga penjual bertemu secara langsung, bisnis "Cheezy" Mac and Cheese kami melakukan transaksi secara langsung pada toko. Sedangkan pada pasar abstrak dimana penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung, bisnis "Cheezy" Mac and Cheese, ditawarkan di sosial media seperti instagram, facebook, dan whatsapp untuk wilayah terdekat dengan cabang usaha. Selain itu masker kami dijual melalui marketplace mulai dari Go Food dan Grab.

Teknik dan Teknologi

Setelah dilihat dari aspek pasar maupun pemasaran, bahwa suatu rencana bisnis dianggap layak, tahap yang selanjutnya dianalisis yaitu aspek teknik dan teknologi. Dalam aspek ini terdapat dua masalah pokok yang dihadapi sebuah usaha, yaitu masalah penentuan posisi usaha, masalah desain dan masalah operasional.

1. Masalah Penentuan Posisi Usaha Dalam hal ini diputuskan bagaimana hendaknya posisi usaha ditentukan. Keputusan ini mengenai pemilihan strategi berproduksi. Karena usaha ini bergerak di bidang kuliner makanan ringan, maka strategi produksi yang digunakan oleh "Cheezy" Mac and Cheese adalah berproduksi ketika ada konsumen yang memesan untuk macaroni cheese. Sehingga konsumen akan mendapatkan masakan yang masih hangat untuk dinikmati.
2. Masalah Operasional Operasional adalah sebuah bentuk pengelolaan menyeluruh dan optimal dalam penggunaan berbagai factor produksi mulai dari Sumber Daya Manusia (SDM), barang, mesin, peralatan, bahan baku (raw materials), serta factor produksi lainnya yang dapat dijadikan sebuah barang atau jasa untuk diperjual belikan. Masalah operasional biasanya timbul pada saat proses produksi sudah berjalan. Meliputi rencana produksi, untuk usaha ini pembuatan Mac and Cheese sesuai dengan pesanan yang diminta konsumen. Pengawasan kualitas produk, dilakukan dengan menggunakan bahan baku yang masih segar dan dengan menjaga kebersihan dalam mengolah bahan baku tersebut dan tempat penyimpanan yang digunakan harus dalam keadaan yang bersih, hal ini sangat diperlukan untuk kepuasan konsumen.

Jenis dari produksi adalah industrial production atau produksi industrial. Maksudnya adalah mengolah beberapa bahan baku menjadi produk jadi. Mac and Cheese mengolah bahan-bahan mentah dan keju yang kemudian menjadi produk yang siap makan. Untuk jumlah produksi, "Cheezy" Mac and Cheese menargetkan pengolahan kurang lebih 10 kg makroni per harinya. Sehingga dapat diasumsikan "Cheezy" Mac and Cheese menyajikan sekitar 200 cap per harinya

"Cheezy" Mac and Cheese memilih dekat kampus dan dekat dengan pasar. Lokasi ini berada di pinggir jalan yang memudahkan pelanggan untuk menemukannya sehingga dapat menarik perhatian para masyarakat yang sedang berlalu melewati jalan tersebut. Selain itu, pemilik memilih lokasi tersebut adalah karena lokasi tersebut dekat dengan pasar, sehingga memudahkan untuk pemasokan barang dan menghemat waktu yang terpakai.

Bangunan yang digunakan oleh usaha "Cheezy" Mac and Cheese adalah bagian bawah ruko yang disewa. Sehingga memerlukan izin menggunakan bangunan sebagai tempat usaha. Adanya hal ini dapat memperkecil jumlah pinjaman ke pihak Bank dari pada harus membeli ruko.

Usaha "Cheezy" Mac and Cheese melakukan proses pengolahan bahan baku sehingga tidak memerlukan mesin. "Cheezy" Mac and Cheese menggunakan peralatan yang berkualitas untuk mengolah bahan baku menjadi makanan yang berkualitas. Peralatan produksi yang digunakan antara lain:

1. Kompor
2. Panci
3. Spatula
4. Saringan
5. Pisau
6. Sendok

Peralatan penyajian yang digunakan antara lain:

1. Piring
2. Mangkuk
3. Piring kecil
4. Gelas
5. Sendok
6. Garpu
7. Sedotan
8. Tissue

Proses produksi suatu makanan terdapat beberapa tahapan, yaitu tahap penerimaan bahan makanan, persiapan bahan makanan, pengolahan bahan makanan, serta penyajian makanan. Penerimaan bahan makanan meliputi pemeriksaan, pencatatan dan pelaporan tentang macam, kualitas dan kuantitas bahan makanan yang diterima sesuai dengan pesanan yang ditetapkan. Kemudian tahapan selanjutnya adalah persiapan bahan makanan yang meliputi pembersihan bahan-bahan makanan sehingga siap digunakan serta menyimpan bahan makanan yang akan digunakan nantinya.

Manajemen

Bentuk perencanaan dalam jangka pendek dari bisnis penjualan Mac and Cheese ini adalah meningkatkan skala penjualan yang melejit dengan mengadakan promo dalam rangka munculnya usaha baru berupa produk "Cheezy" Mac and Cheese yang kami buat, seperti promo *buy 1 get 1* yang nantinya akan menarik perhatian calon konsumen untuk membeli. Setelah perencanaan dalam jangka pendek tercapai, kami melanjutkan ke tahap perencanaan dalam jangka panjang, yaitu kami meningkatkan kreativitas baru agar produk yang kami jual tidak monoton, dan selalu mengevaluasi dengan terkait dengan apa yang kami telah jalankan. Dengan menjalankan perencanaan jangka panjang tersebut, kami berharap bahwa produk kami bisa menambah segmen pasar lebih luas lagi.

Agar usaha ini dapat berjalan lancar dan dapat mencapai target-target yang telah ditetapkan sesuai dengan misi dan visi usaha ini maka kami membentuk sebuah organisasi di mana dalam organisasi ini terdiri dari Manager 4 departemen dengan tugasnya masing-masing, yaitu :

- **Manager**
Bertugas dalam mengontrol aktivitas perusahaan secara keseluruhan dan melakukan kerja sama dengan pihak-pihak berkepentingan.
- **Departemen keuangan**
Bertugas dalam mengkoordinasi kegiatan keuangan perusahaan dan pengawasan serta pencatatan atas kegiatan keuangan. Selain itu departemen keuangan juga merangkap tugas dari departemen lainnya.
- **Departemen produksi**
Bertugas dalam mengkoordinasikan, memberi pengarahan dan pengawasan atas

pelaksanaan kegiatan produksi, kualitas dan pemeliharaan peralatan produksi.

- Departemen pembelian

Bertugas dalam melakukan pembelian bahan baku untuk diproduksi dan jugapersediaan untuk dijual.

- Departemen pemasaran

Bertugas dalam merencanakan pemasaran produk, menetapkan strategipemasaran, mencari pembeli, kondisi pesaing dan berbagai masalah eksternal.

Segala aktivitas dari semua yang dijalankan selama proses bisnis ini berjalan perlu adanya pengendalian dan pengawasan agar terhindar dari kesalahan dan penyalahgunaan sumber dana. Langkah yang dilakukan untuk menghindari kesalahanyaitu membandingkan apa yang telah dilakukan dengan perencanaan yang sebelumnya kita buat apakah sudah sesuai dengan semua perencanaan tersebut.

Sumber Daya Manusia

Perencanaan yang kami tetapkan ini mencakup mengenai kualitas dan kuantitas sumber daya manusia secara keseluruhan untuk masa jangka pendek hingga jangka panjang demi berjalannya usaha dengan baik. Terkait perekrutan sumber daya manusia, semua didasarkan pada keputusan bersama.

Untuk membantu bisnis yang akan kami jalankan agar tumbuh lebih berkembang dan sukses, perlu merekrut dan memilih tenaga kerja secara efektif sehingga orang yang cakap dan terampil dapat memenuhi spesifikasi pekerja yang dibutuhkan. Langkah pertama setelah menerima dokumen/berkas lamaran calon pegawai adalah memeriksa resume CV pelamar. Kemudian, menyortir atau melakukan seleksi dari resume CV pelamar. Kemudian langkah selanjutnya adalah mengumpulkan kandidat pelamar yang terpilih untuk mengikuti ujian tertulis, wawancara kerja/wawancara dan prosedur seleksi lainnya. Setelah tahap seleksi, karyawan yang direkrut akan memperkenalkan situasi kerja dan kelompok kerja baru melalui proses *on-boarding*.

Pelatihan berarti perubahan sistematis dari Knowledge, Skill, Attitude, dan Behavior yang terus mengalami peningkatan dan dimiliki oleh setiap karyawan. Kemudian Pengembangan adalah sebuah usaha dalam peningkatan kapasitas personalmaupun organisasi.

Dalam program pelatihan dan pengembangan ini, metode pertama yang kami terapkan adalah refleksi diri. Refleksi diri merupakan tahap awal dari pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia. Di sini, manajer dapat memberikan edukasi tentang pemahaman kepribadian dan karakter setiap individu. Selanjutnya, kami akan memberikan pengalaman tim untuk beradaptasi dengan sifat kerjasama, kreativitas dalam mengembangkan ide, pemecahan masalah dan hal-hal lain yang dapat memberikan pembelajaran dalam tim. Metode selanjutnya adalah membimbing karyawan melalui personal training dengan memberikan umpan balik, motivasi, berbagi pengalaman dan proses pembelajaran secara lebih intensif. Cara terakhir adalah dengan mengadakan seminar tentang keterampilan, pengetahuan, dan kemampuan yang relevan dengan melibatkan banyak pihak, seperti pengetahuan profesional yang andal di bidangnya masing-masing

Penilaian kinerja karyawan tidak hanya melihat dari hasil kerja karyawan, akan tetapi kami juga mementingkan proses yang mereka lalui dalam menyelesaikan pekerjaannya. Karena dari sebuah proses ini lah kami dapat melihat seberapa produktifkah seorang karyawan dan apakah memiliki kinerja yang sama atau lebih efektif pada masa yang akan datang, sehingga karyawan, masyarakat dan organisasi memperoleh manfaat. Kemudian dalam memberikan penilaian kinerja terhadap karyawan kami tidak akan langsung mengkritik, namun akan kami diskusikan terlebihdahulu bersama sang karyawan untuk mengetahui penyebab dan solusinya.

Pemberian kompensasi atau bonus akan diberikan kepada setiap karyawan ketika mengalami peningkatan penjualan pada estimasi waktu tertentu. Dan besarnya kompensasi adalah sebesar 5% dari laba yang diperoleh. Selain itu kami juga akan memberikan kompensasi nonfinansial berupa parcel Hari Raya. Maksud dari program kompensasi ini adalah untuk meningkatkan semangat kerja sehingga para karyawan termotivasi serta kepuasan kerja karyawan.

Keselamatan dan kesehatan karyawan menjadi prioritas utama pada berjalannya suatu usaha. Suatu kecelakaan kerja bisa jadi merupakan kelalaian karyawan karena letih ataupun kurang sehat. Oleh karena itu, kami memberikan dispensasi hari kerja saat ada karyawan yang mengalami kecelakaan kerja hingga karyawan benar-benar sembuh dan juga kami memberikan cuti dengan jatah satu kali dalam satu bulan hal ini dimaksudkan untuk menjaga kesehatan dan stamina para karyawan. Selain itu karyawan juga dapat membuat izin ketika memang dalam kondisi sakit. Dengan adanya program keselamatan dan kesehatan kerja ini diharapkan karyawan akan lebih produktif dalam bekerja.

Pemberhentian karyawan yaitu pemutusan hubungan kerja (PHK) dari suatu organisasi atau badan usaha terhadap karyawannya. Hal ini dapat terjadi pada perusahaan kami karena beberapa sebab, seperti :

- Keinginan Perusahaan
- Keinginan karyawan
- Pensiun
- Kontrak kerja telah berakhir
- Kesehatan Karyawan
- Meninggal dunia

Pemberhentian dari pekerjaan seringkali menimbulkan kerugian bagi pihak perusahaan maupun karyawan. Untuk menghindari hal tersebut maka proses pemberhentian karyawan dalam perusahaan kami akan mengikuti undang-undang atau peraturan yang berlaku. Namun, jika pemecatan terhadap karyawan terpaksa untuk dilakukan, maka akan sesuai dengan prosedur yang berlaku.

Keuangan

Rencana keuangan mencakup seluruh dari bisnis kuliner kami yaitu "Cheezy" Mac and Cheese, baik pendapatan maupun biaya-biaya mulai dari investasi awal sampai dengan rencana pendapatan kedepannya. Pada rencana keuangan ini direncanakan untuk jangka panjang maupun jangka pendek dari bisnis masker kami dan berencana juga membuka cabang di kota lain.

Tujuan dari rencana kebutuhan keuangan bisnis kuliner Mac and Cheese adalah meringkas secara terperinci tentang biaya-biaya pengembangan dan operasional bisnis, memproyeksikan kebutuhan pendanaan, memproyeksikan keuntungan yang diharapkan dan berbagai proyeksi lainnya yang dibutuhkan.

Pendapatan Biaya

Pendapatan dan Beban	Per Bulan	Per Tahun
Pendapatan	Rp. 3.500.000,00	Rp. 42.000.000,00

Total	Rp. 3.500.000,00	Rp. 42.000.000,00
Beban penyusutan Peralatan	Rp. 100.000,00	Rp. 1.200.000,00
Beban penyusutan Perlengkapan	Rp 78.000,00	Rp. 936.000,00
Beban listrik	Rp. 210.000,00	Rp 2.520.000,00
Beban Gaji karyawan	Rp. 2.500.000,00	Rp. 30.000.000,00
Beban Asuransi	Rp. 35.000	Rp. 420.000
Total	Rp. 2.888.000,00	Rp. 34,656.000,00

Proyeksi Keuangan Selama 3 Tahun

Bulan	Tahun Ke-		
	1	2	3
Januari	Rp3.500.000	Rp7.925.000	Rp6.850.000
Februari	Rp7.500.000	Rp7.750.000	Rp6.750.000
Maret	Rp7.900.000	Rp7.725.000	Rp7.000.000
April	Rp6.950.000	Rp7.825.000	Rp7.985.000
Mei	Rp7.225.000	Rp8.150.000	Rp8.050.000
Juni	Rp7.550.000	Rp7.125.000	Rp7.700.000
Juli	Rp7.825.000	Rp7.100.000	Rp7.965.000
Agustus	Rp7.925.000	Rp7.625.000	Rp7.120.000
September	Rp8.125.000	Rp6.935.000	Rp7.300.000
Oktober	Rp8.200.000	Rp7.250.000	Rp8.250.000
November	Rp8.375.000	Rp7.375.000	Rp7.900.000

Desember	Rp7.900.000	Rp7.550.000	Rp8.300.000
Total	Rp88.975.000	Rp90.335.000	Rp91.170.000

Proyeksi Prediksi Laba Rugi selama 3 Tahun

Tahun	2021	2022	2023
Laporan Laba Rugi	Rp. 54.359.000,00	Rp. 49.346.000,00	Rp. 50.347.000,00

Proyeksi Prediksi Neraca Saldo Selama 3 Tahun

Tahun	2021	2022	2023
Neraca Saldo	Rp. 15.000.000,00	Rp. 20.226.000,00	Rp. 22.206.000,00

Proyeksi Aliran Kas

Keterangan	Tahun Ke-			
	0	1	2	3
Arus Kas Awal				
Investasi Awal	Rp 5.795.000			
Modal Kerja	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
Total Arus Kas Awal	Rp 8.295.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
Arus Kas Operasional				
Penjualan		Rp88.975.000	Rp90.335.000	Rp91.170.000
Biaya-biaya Tunai		Rp31.780.000	Rp31.780.000	Rp31.780.000
Penyusutan		Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
EBT		Rp55.995.000	Rp57.335.000	Rp58.190.000
Tax (30%)		Rp16.798.500	Rp17.200.500	Rp.17.457.000
EAT		Rp39.196.500	Rp40.134.500	Rp40.733.000
Total Arus Kas Operasional		Rp37.996.500	Rp38.934.500	Rp39.533.000
Nilai Sisa				
Pengembalian Modal				

Cash Flow	Rp 8.295.000	Rp35.495.500	Rp36.434.500	Rp37.033.000
-----------	--------------	--------------	--------------	--------------

Payback Period

Keterangan	2021	2022	2023
Investasi Awal	Rp 8.295.000	Rp 8.295.000	Rp 8.295.000
Cash Flow	Rp35.495.500	Rp36.434.500	Rp37.033.000
Total	-Rp27.200.500	- Rp.28.139.500	-Rp. 28.103.500
Payback Periode	6 Bulan 29 Hari		
Bulan	6,96		
Hari	29		

Net Present Value (NPV)

$$\text{Net Present Value} = (C1/1+r) + (C2/(1+r)^2) + (C3/(1+r)^3) + \dots + (Ct/(1+r)^t) - C0$$

- NPV = Net Present Value (dalam Rupiah)
- Ct = Arus Kas per Tahun pada Periode t
- C0 = Nilai Investasi awal pada tahun ke 0 (dalam Rupiah)
- r = Suku Bunga atau discount Rate (dalam %)

$$\text{NPV} = (Rp35.495.500/1+6\%) + (Rp36.434.500/(1+6\%)^2) + (Rp37.033.000 / (1+6\%)^3) - Rp 8.295.000$$

$$\text{NPV} = (Rp33.486.320) + (Rp34.372.169) + (Rp34.936.792) - Rp 8.295.000$$

$$\text{NPV} = \mathbf{Rp94.500.282}$$

Internal Rate of Return (IRR)

$$\text{IRR} = i_1 + (i_2 - i_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2}$$

$$\text{IRR} = 30\% + (35\%-30\%) \times (Rp28.350.085/Rp. 61.425.184)$$

$$\text{IRR} = 30\% + (5\% \times 46,2\%)$$

$$\text{IRR} = 32\%$$

Profitability Index (PI)

$$\text{PI} = \sum_{t=1}^n \frac{CF/(1+i)^t}{C0}$$

$$= Rp. 102.795.282/ Rp 8.295.000$$

$$= 12$$

Oleh karena nilai PI > 1, maka menurut kriteria metode ini, investasi untuk bisnis ini dinyatakan layak.

Lingkungan Industri

"Cheezy" Mac and Cheese sebagai pendatang baru akan menimbulkan implikasi untuk perusahaan yang sudah ada sebelumnya dan bisa juga terjadi persaingan pada aspek pasar dan perebutan sumber daya produksi yang sudah ada. Adapun faktor yang menghambat bisnis kami mulai dari skala ekonomi, kecukupan modal, biaya peralihan, dan lain sebagainya. Untuk mencegah hal itu terjadi, kami akan mengkaji setiap ketentuan, mengkaji pasar dan pemasaran, dan mengetahui kelebihan serta kelemahan dari bisnis kami. Survei akan sangat penting bagi kami dalam mengetahui kondisi pada saat masuk kedalam bisnis usaha makanan sehingga faktor yang menghambat bisnis kami bisa diatasi.

Persaingan dengan perusahaan yang sama tentunya akan mempengaruhi kebijakan-kebijakan yang kami ambil. Memang tidaklah mudah untuk bersaing dalam bisnis usaha makanan, membaca situasi sangatlah penting kami lakukan agar kami dapat mengetahui strategi sesama perusahaan diluar sana, sehingga kami dapat menyusun strategi yang lebih kuat demi mampunya untuk bersaing dengan sesama perusahaan lain diluar sana.

Pembeli mampu mempengaruhi perusahaan kami untuk memotong harga, meningkatkan mutu dan service, serta menghadapkan perusahaan dengan kompetitor/pesaing melalui kekuatan yang mereka miliki. Kami berusaha untuk menarik hati para pembeli dikarenakan banyaknya pengaruh pembeli atau customer terhadap berjalannya bisnis usaha "Cheezy" Mac and Cheese.

Terdapat bermacam-macam stakeholder mulai dari pemerintah, serikat pekerja, lingkungan masyarakat, kreditor, pemasok, asosiasi dagang, kelompok yang mempunyai kepentingan lain, dan pemegang saham. Setiap stakeholder pastinya memiliki kekuatan dan bisa berpengaruh terhadap bisnis kami. Kami berusaha untuk mendapatkan pengaruh positif dan mendapat keuntungan serta kepercayaan dari para stakeholder. Masyarakat sebagai stakeholder dapat menjadi customer kami yang akhirnya akan menguntungkan penjualan "Cheezy" Macaroni and Cheese. Tujuan usaha kami dalam melakukan analisis yuridis adalah untuk meyakinkan kepada calon kreditor atau investor bahwa bisnis kami tidak menyimpang dari hukum dan peraturan yang sedang berlaku.

Bentuk Badan Hukum Perusahaan

Bisnis "Cheezy" Macaroni and Cheese memiliki bentuk badan usaha yaitu firma. Hal ini dikarenakan usaha kami adalah suatu bentuk persekutuan badan usaha yang menjalankan dan mengembangkan usaha yang didalamnya dikelola dua orang dengannama usaha bersama. Hal yang mendasari bentuk badan usaha kami antara lain :

- a. Pemilik dua orang
- b. Menjalankan perusahaan atas nama perusahaan
- c. Bentuk organisasi dengan manajemen efektif
- d. Modal diperoleh dari pelaksana yang terlibat
- e. Tanggung jawab berada pada tangan pemilik sekaligus kami juga bertanggungjawab atas segala risiko yang timbul.

Kami sebagai pelaku bisnis tentunya memiliki identitas. Identitas dari pendiri usaha "Cheezy" Macaroni and Cheese adalah sebagai berikut ini :

- a) Kewarganegaraan
Perlu diketahui bahwa kewarganegaraan memiliki pengaruh terhadap peraturan yang berlaku dan berkaitan dengan kami sebagai pendiri usaha. Kewarganegaraan dari pelaksana bisnis kami adalah berkewarganegaraan Indonesia. Sehingga peraturan-peraturan yang berlaku berkenaan dengan aspek yuridis menggunakan peraturan yang ada pada Negara Indonesia.

b) Informasi bank

Informasi bank berkenaan dengan keterlibatan kami pada bank. Tidak terdapat kemacetan pembayaran kredit, cek kosong, maupun jaminan yang berkaitan dengan kami sebagai pelaku usaha bisnis "Cheezy" Macaroni and Cheese

c) Keterlibatan

Pelaku usaha bisnis serta bisnis "Cheezy" Macaroni and Cheese tidak terlibat dalam tindakan-tindakan yang menimbulkan gugatan atau tuntutan yang dapat merugikan dan menjelekkan nama bisnis kami.

d) Hubungan keluarga

Tidak terdapat hubungan keluarga antara pelaku bisnis "Cheezy" Macaroni and Cheese. Pelaku bisnis dari "Cheezy" Macaroni and Cheese merupakan rekan bisnis yang mendirikan usaha ini bersama-sama sehingga nantinya kebijakan keuntungan telah kami sepakati.

Bisnis Macaroni and Cheese akan mulai dilaksanakan apabila kami telah siap dalam modal yang cukup (sesuai dengan rincian perencanaan) serta mulai dari menyiapkan alat produksi, membeli bahan baku, dan merancang store yang akan dibuka.

Pelaksanaan bisnis "Cheezy" Macaroni and Cheese dilakukan dengan penjualan secara offline dan online. Penjualan offline dilakukan dengan datang atau mengunjungi langsung outlet kami, dan penjualan online bisa dilakukan dengan sistem memesan melalui perusahaan jasa delivery (seperti GrabFood) ataupun marketplace yang sering digunakan oleh masyarakat sekarang.

Karena usaha kami berjalan pada bidang makanan yang mempunyai outlet tersendiri, maka kami melakukan izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga). Kami melakukan pengurusan perizinan PIRT memerlukan beberapa persyaratan seperti berikut:

1. Fotokopi kartu tanda penduduk (KTP) pemilik usaha rumahan
2. Pas foto 3×4 pemilik usaha rumahan, 3 lembar
3. Surat keterangan domisili usaha dari kantor camat
4. Denah lokasi dan denah bangunan
5. Surat keterangan puskesmas atau dokter, untuk pemeriksaan kesehatan dan sanitasi
6. Surat permohonan izin produksi makanan atau minuman kepada Dinas Kesehatan
7. Data produk makanan atau minuman yang diproduksi
8. Sampel hasil produksi makanan atau minuman yang diproduksi
9. Label yang akan dipakai pada produk makanan minuman yang diproduksi
10. Menyertakan hasil uji laboratorium yang disarankan oleh Dinas Kesehatan
11. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan untuk mendapatkan SPP-IRT.

Adapun lembaga-lembaga terkait dengan perusahaan kami yaitu Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), untuk izin produksi dan edar. Selain itu juga sertifikasi dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk label halal. Dan selanjutnya ada Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KEMENKOP UKM) untuk mendukung bisnis usaha Macaroni and Cheese. Untuk menghindari plagiasi resep, maka kami perlu mendaftarkan dan mematenkan merek usaha ke Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) Kementerian Hukum dan Ham (Kemenkumham).

AMDAL

AMDAL adalah proses suatu pengkajian yang digunakan untuk memperkirakan dampak yang terjadi di suatu lingkungan hidup dari suatu kegiatan atau proyek yang sudah dilakukan atau

sudah direncanakan. Pentingnya analisis dampak lingkungan dari bisnis kami adalah untuk membantu proses perencanaan yang tujuannya mencegah pencemaran dan kerusakan yang terjadi di lingkungan sekitar bisnis, agar mewujudkan bisnis "Cheezy" Macaroni and Cheese menjadi terjamin dan aman, sebagai sarana yang baik dalam membantu interaksi dengan masyarakat yang berada di sekitar bisnis kami dan sebagai bukti nyata dari ketaatan kepada hukum.

Analisis dampak lingkungan (AMDAL) harus ada karena usaha yang kami jalankan ini nantinya akan memberikan dampak yang penting bagi lingkungan sekitar. Hal ini sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 27 Tahun 2012 Bab II tentang Penyusunan AMDAL dan UKL-UPL pasal 3 ayat 1 yang berbunyi "Setiap Usaha dan/atau Kegiatan yang berdampak penting terhadap lingkungan hidup wajib memiliki Amdal."

Dalam proses dilakukannya AMDAL, ada beberapa komponen penting yang harus diperhatikan oleh setiap pihak. Sesuai dengan pengertian AMDAL di atas, maka beberapa komponen yang harus diperhatikan tersebut adalah

- Penyajian Informasi Lingkungan (PIL)
Penelitian terkait lokasi lingkungan disekitar tempat produksi.
- Kerangka Acuan (KA)
Pihak pengelola nantinya akan membuat suatu kerangka acuan yang dijadikan sebagai dasar dalam melaksanakan suatu produksi. Hasil dari kerangka acuan ini adalah laporan dari penelitian pra lingkungan.
- Analisis Dampak Lingkungan (AMDAL)
Pihak pengelola di dalamnya harus lebih mengutamakan keamanan dan juga kesehatan lingkungan serta berusaha mengurangi dampak buruk yang mungkin akan terjadi.
- Rencana Pemantauan Lingkungan (RPL)
Mencakup seluruh jenis pemantauan pada jalannya suatu produksi, mulai dari ketika dilakukannya pembangunan, hingga pembangunan tersebut selesai. Proses pemantauan ini harus dilakukan secara berkelanjutan agar bisa berjalan sesuai dengan aturan yang sebenarnya.
- Rencana Pengelolaan Lingkungan (RKL)
Selain melakukan pemantauan, seluruh pihak yang terlibat juga harus melakukan pengelolaan lingkungan. Tujuannya adalah demi mempertahankan fungsi lingkungan dan juga menghindari adanya penyimpangan yang mungkin akan terjadi.

Ekonomi dan Sosial

Dengan adanya bisnis "Cheezy" Macaroni and Cheese yang akan kami jalankan yang nantinya akan memberikan dampak ekonomi dan sosial antara lain :

- Turut menyediakan kebutuhan konsumen dalam negeri sesuai dengan seiring berjalannya waktu daya konsumsi masyarakat yang semakin meningkat.
- Menumbuhkan industri pangan lain dengan adanya proses bisnis baru.
- Memberi kesempatan kerja bagi masyarakat yang meningkatkan kesejahteraan ekonomi dengan menjadi pekerja pada bisnis usaha pangan kami.
- Terbukanya kesempatan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekaligus mengurangi angka pengangguran karena pembukaan bisnis akan membutuhkan karyawan untuk proses produksi dan penanganan customer.

SIMPULAN

Dari analisis yang kami lakukan terhadap usaha makanan Macaroni and Cheese sebagai acuan dalam membuka bisnis ini, dapat kami simpulkan bahwa :

Bisnis makanan "Cheezy" Macaroni and Cheese memiliki jangkauan pasar yang luas baik online maupun offline. Ketertarikan masyarakat terhadap makanan-makanan/produk baru sesuai dengan daya konsumsi masyarakat yang selalu meningkat. Penawaran yang kami lakukan bisa menarik calon konsumen untuk mengkonsumsi produk yang kami jual. Dalam memproduksi "Cheezy" Macaroni and Cheese, kami menggunakan teknologi yang cukup modern dengan cara penggunaan yang cukup mudah. Dalam pemasaran produk kami menggunakan *handphone* untuk mengakses *online shop* dan sosial media, dalam hal ini *handphone* yang kami gunakan didukung dengan kualitas yang tercukupi untuk memasarkan produk dengan baik. Perencanaan dalam pembukaan bisnis ini sudah direncanakan dengan baik dengan memperhatikan jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang sehingga. Hal ini juga didukung dengan pengorganisasian yang baik sehingga dalam pengarahannya serta pengendalian perusahaan tidak akan menerima resiko dan kerugian yang cukup besar. Dalam produksi, analisis lingkungan yang sudah dijalankan menunjukkan bahwa bisnis ini tidak menimbulkan pencemaran pada lingkungan. Sampah produksi dari sisa makanan ini berupa sampah kering dan basah yang langsung kami buang ke tempat pembuangan sampah. Dampak ekonomi dengan adanya bisnis "Cheezy" Macaroni and Cheese, maka perekonomian diluar sana juga akan turut meningkat. Bisnis ini menciptakan lapangan kerja untuk masyarakat, serta menghasilkan produk lokal yang berkualitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, M. P., & Mulyaningtyas, M. (2021). Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Macaroni Ebol Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen. ... *on Economics and ...*, *Wnceb*, 337–350. <http://publishing-widyagama.ac.id/ejournal-v2/index.php/WNCEB/article/view/3169>
- Rachman, T. (2018). Mac and Cheese. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 10–27.
- Sciences, H. (2016). *PROPOSAL USAHA MAKANAN INTERNASIONAL MAC AND CHEESE*. 4(1), 1–23.
- Wahyujatmiko, S., & Yon Hadi, I. (2018). Manajemen Pemasaran Online Makaroni Huhhah Yogyakarta. *JBTI: Jurnal Bisnis Teori Dan Implementasi*, 9(2), 100–120. <https://doi.org/10.18196/bti.92104>
- WS, O. (2020). *Resep Macaroni and Cheese yang Praktis dan Enak*. DetikFood. <https://food.detik.com/mie-dan-pasta/d-5128712/resep-macaroni-and-cheese-yang-praktis-dan-enak>