

**BUSINESS PLAN “ETALASE” HOME SWEET AND TREATS**

**TUGAS AKHIR**



**RIZKA AULIA RAHMAH**

**1181001029**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**

**UNIVERSITAS BAKRIE**

**JAKARTA**


**TAHUN 2023**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.**

**Nama : Rizka Aulia Rahmah**

**NIM 1181001029**

**Tanda Tangan : **

**Tanggal : 29 Agustus 2023**


## HALAMAN PENGESAHAN


**Tugas Akhir ini diajukan oleh,**


Nama : Rizka Aulia Rahmah  
NIM : 1181001029  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial  
Judul Skripsi : *Business Plan “ETALASE” Home and Sweet Treats*

**Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (S1) pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie**

### DEWAN PENGUJI

**Pembimbing** : Raden Aryo febrian moedanton, S.M., M.M. (  )

**Penguji I** : Muchsin Saggaff Shihab, S.E., M.Sc., M.B.A., Ph.D. (  )

**Penguji II** : Dr. Suwandi, S.E., M.Si. (  )

**Ditetapkan di** : Jakarta

**Tanggal** : 23 Agustus 2023

## UNGKAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmatNya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tugas Akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kak Raden Aryo Febrian M, S.M., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk pengertian dan pengarahan yang diberikan selama penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Muchsin Saggaff Shihab, S.E., M.Sc., M.B.A., Ph.D. dan Bapak Dr. Suwandi, S.E., M.Si. selaku penguji dan pembahas sidang tugas akhir yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran terhadap tugas akhir yang telah diselesaikan.
3. Bapak Ir. Deddy Herdiansjah, M.Sc., MBA., Ph.D. Selaku pembimbing akademik.
4. Bapak M.Taufiq Amir, SE,M.,Ph.D. Selaku Kepala Prodi program studi Manajemen Universitas Bakrie.
5. Segenap dosen Fakultas Ekonomi Universitas Bakrie yang telah memberikan kesempatan penulis dalam mengikuti pendidikan dan memberikan ilmu pengetahuan.
6. Seluruh keluarga besar terutama abah, mama, kakak-kakak, adik kandung, adik-adik sepupu yang telah memberikan bantuan dan dukungan selama penulis menyelesaikan skripsi.
7. Seluruh teman-teman dan sahabat-sahabat di Universitas Bakrie, sahabat-sahabat tercinta di Banjarbaru, dan tim ETALASE & be.tahu.an yang selalu memberikan semangat.

8. Seluruheliharaan di rumah Martapura Kalimantan Selatan, yang terdiri dari 13 kucing dan 1 musang, yang sudah memberikan kelucuannya untuk mendukung selama masa penulisan skripsi.

Akhir kata, penulis berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga Tugas Akhir ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 29 Agustus 2023

Rizka Aulia Rahmah

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rizka Aulia Rahmah

NIM : 1181001029

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial

Jenis Tugas Akhir : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

***Business Plan “ETALASE” Home Sweet and Treats***

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 29 Agustus 2023

Yang menyatakan



(Rizka Aulia Rahmah)

## ABSTRAK

Tugas akhir *Business Plan* “ETALASE” ini dibuat sebagai perwujudan mimpi dari penulis serta kerabat. Etalase itu sendiri merupakan sebuah bisnis rumahan (*homey*) yang bergerak di bidang *food* dan *dessert*, khususnya dibidang *sweet* dan *treats* yang dioperasikan sejak tahun 2022. Didirikannya Etalase memiliki tujuan untuk menyediakan *sweet* dan *treats* untuk wilayah Martapura dan Banjarbaru dan untuk proyeksi lebih besar lagi untuk menyediakan *sweet* dan *treats* untuk wilayah Kalimantan Selatan dengan produk rumahan yang dibuat dari bahan-bahan premium. Etalase memiliki tujuan untuk mengetahui dan mengidentifikasi bagaimana hasil analisa terhadap bisnis dimasa akan datang, industri, persaingan dan peluang, rencana pengembangan *brand* dan pemasaran, juga strategi bisnis untuk mencapai tingkat keberhasilan yang diinginkan. Dalam *business plan* atau rencana bisnis ini digunakan beberapa metode strategi pemasaran dan metode kelayakan bisnis diantaranya, *marketing mix 4p* (*product, price, place, promotion*), *SWOT analysis*, *porter's five forces*, *Lean Canvas Model*, *STP* (*segmentation, targeting, positioning*), *PP* (*payback period*), *NPV* (*net present value*), dan *IRR* (*internal rate of return*). Hasil dari penulisan *business plan* ini bisnis Etalase layak untuk dilakukan berdasarkan dengan hasil analisa target bisnis, strategi bisnis, dan analisis keuangan yang menunjukkan hasil positif berdasarkan kriteria.

Kata Kunci : Rencana Bisnis, ETALASE, Strategi Pemasaran , *Sweet* dan *Treats*

## ABSTRACT

This thesis of the *Business Plan "ETALASE"* was made as a realization of the dreams of the author and relatives. Etalase is a homey business engaged in *food and* dessert, *especially in the field of sweet and* treats which has been operated since 2022. The establishment of Etalase aims to provide sweets and treats for the Martapura and Banjarbaru regions and for a larger projection to provide *sweets and treats* for the South Kalimantan region with home products made from premium ingredients. Etalase aims to know and identify the results of the analysis of the future business, industry, competition and opportunities, *brand development* and marketing plans, as well as business strategies to achieve the desired level of success. In *this business plan*, several *market strategy* methods and business feasibility methods are used, including, *marketing mix 4p (product, price, place, promotion)*, *SWOT analysis*, porter's five forces, *Lean Canvas Model*, *STP (segmentation, targeting, positioning)*, *PP (payback period)*, *NPV (net present value)*, and *IRR (internal rate of return)*. The results of *this business plan* are worth doing based on the results of business target analysis, business strategy, and financial analysis that show positive results based on criteria.

*Keywords : Business Plan, ETALASE, Market Strategy, Sweet dan Treats*



## DAFTAR ISI

|  |             |
|--|-------------|
| <b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....</b>          | <b>ii</b>   |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>                       | <b>iii</b>  |
| <b>UNGKAPAN TERIMA KASIH.....</b>                    | <b>iv</b>   |
| <b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....</b> | <b>vi</b>   |
| <b>ABSTRAK.....</b>                                  | <b>vii</b>  |
| <b>ABSTRACT .....</b>                                | <b>viii</b> |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>                              | <b>ix</b>   |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                            | <b>xii</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                            | <b>xiii</b> |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>                         | <b>xiv</b>  |
| <b>BAB I.....</b>                                    | <b>1</b>    |
| <b>PENDAHULUAN.....</b>                              | <b>1</b>    |
| <b>1.1 Latar Belakang .....</b>                      | <b>1</b>    |
| <b>1.2 Rumusan Masalah .....</b>                     | <b>7</b>    |
| <b>1.3 Tujuan Penelitian .....</b>                   | <b>8</b>    |
| <b>1.4 Manfaat Penelitian .....</b>                  | <b>8</b>    |
| <b>BAB II .....</b>                                  | <b>10</b>   |
| <b>Profil dan Deskripsi Usaha.....</b>               | <b>10</b>   |
| <b>2.1 Profil Usaha .....</b>                        | <b>10</b>   |
| <b>2.2 Market Strategy.....</b>                      | <b>12</b>   |
| <b>2.2.1 Product.....</b>                            | <b>14</b>   |
| <b>2.2.2 Price.....</b>                              | <b>14</b>   |
| <b>2.2.3 Place .....</b>                             | <b>15</b>   |
| <b>2.2.4 Promotion.....</b>                          | <b>16</b>   |
| <b>2.3 SWOT .....</b>                                | <b>16</b>   |
| .....  | <b>17</b>   |
| <b>Tabel 2.1 Analisis SWOT Etalase .....</b>         | <b>19</b>   |
| <b>2.4 Porter’s Five-Forces Model.....</b>           | <b>19</b>   |

|   |           |
|---|-----------|
| 2.5 Deskripsi Produk .....                                    | 23        |
| 2.6 Analisis Peluang .....                                    | 26        |
| 2.7 Analisis Industri .....                                   | 28        |
| 2.8 Analisis Pesaing .....                                    | 30        |
| 2.9 Gambaran Umum, Tantangan, dan Pengembangan Etalase .....  | 33        |
| <b>BAB III.....</b>   | <b>35</b> |
| <b>Metode Perencanaan Pengembangan Bisnis .....</b>           | <b>35</b> |
| 3.1 Proses Penyusunan .....                                   | 35        |
| 3.2 Pengumpulan Data .....                                    | 36        |
| 3.3 Metode Analisis Kelayakan Bisnis .....                    | 37        |
| 3.3.1 <i>Lean Canvas Model</i> .....                          | 37        |
| 3.3.2 <i>STP (Segmentation, Targeting, Positioning)</i> ..... | 40        |
| 3.3.3 <i>AIDA Funnel</i> .....                                | 42        |
| 3.4 Metode Analisis Keuangan.....                             | 44        |
| 3.4.1 <i>PP (Payback Period)</i> .....                        | 44        |
| 3.4.2 <i>NPV (Net Present Value)</i> .....                    | 44        |
| 3.4.3 <i>IRR (Internal Rate of Return)</i> .....              | 45        |
| 3.5 <i>SDM (Sumber Daya Manusia)</i> .....                    | 46        |
| 3.5.1 <i>Rekrutmen</i> .....                                  | 49        |
| 3.5.2 <i>Kompensasi Gaji</i> .....                            | 50        |
| 3.5.3 <i>Pengembangan</i> .....                               | 51        |
| <b>BAB IV .....</b>   | <b>53</b> |
| <b>Analisis dan Pembahasan .....</b>                          | <b>53</b> |
| 4.1 <i>Target Bisnis</i> .....                                | 53        |
| 4.1.1 <i>Segmentation</i> .....                               | 53        |
| 4.1.2 <i>Targeting</i> .....                                  | 54        |
| 4.1.3 <i>Positioning</i> .....                                | 54        |
| 4.2 <i>Strategi Bisnis</i> .....                              | 55        |
| 4.2.1 <i>AIDA Funnel</i> .....                                | 55        |
| 4.2.2 <i>SWOT Analysis</i> .....                              | 60        |
| 4.2.3 <i>Porter's Five Forces</i> .....                       | 62        |

|  |           |
|--|-----------|
| 4.2.4 <i>Lean Canvas Model</i> .....               | 66        |
| 4.3 Analisis Keuangan .....                        | 70        |
| 4.3.1 PP ( <i>Payback Period</i> ) .....           | 71        |
| 4.3.2 NPV ( <i>Net Present Value</i> ).....        | 72        |
| 4.3.3 IRR ( <i>Internal Rate of Return</i> ) ..... | 72        |
| 4.4 Rencana Pengembangan SDM .....                 | 73        |
| 4.5 Rencana Pengembangan ETALASE.....              | 74        |
| <b>BAB V.....</b>                                  | <b>76</b> |
| <b>Kesimpulan dan Saran .....</b>                  | <b>76</b> |
| <b>5.1 Kesimpulan.....</b>                         | <b>76</b> |
| <b>5.2 Saran.....</b>                              | <b>77</b> |
| 5.2.1 Bagi Perusahaan .....                        | 77        |
| 5.2.2 Bagi Akademisi .....                         | 77        |
| <b>Daftar Pustaka .....</b>                        | <b>78</b> |

**DAFTAR GAMBAR**

|   |    |
|---|----|
| 1.1 Persentase penduduk Kalimantan Selatan menurut generasi         | 2  |
| 1.2 Daftar provinsi dengan pengguna internet tertinggi di Indonesia | 3  |
| 2.1 Logo ETALASE  | 10 |
| 2.2 SWOT <i>Strategy</i>  | 17 |
| 2.3 <i>Porter's five forces</i>                                     | 19 |
| 2.4 Menu ETALASE  | 24 |
| 2.5 Paket <i>cinnamon chocolate</i>                                 | 24 |
| 2.6 Paket bomboloni   | 25 |
| 2.7 Paket bronchiz  | 26 |
| 2.8 Varian <i>cheesecake</i>  | 27 |
| 2.9 Jumlah penduduk Kalimantan Selatan berdasarkan kabupaten        | 32 |
| 3.1 <i>Lean Canvas Model</i>  | 38 |
| 3.2 <i>AIDA funnel</i>  | 43 |
| 3.3 Susunan tim ETALASE   | 48 |
| 4.1 akun Instagram ETALASE dan pengantaran ke <i>pop-up store</i>   | 56 |
| 4.2 Poster video untuk promosi produk ETALASE                       | 58 |
| 4.3 Poster dengan keterangan promo pada produk ETALASE              | 59 |
| 4.4 Foto dari video pengantaran                                     | 60 |

**DAFTAR TABEL**

|  |    |
|--|----|
| 2.1 Analisis SWOT ETALASE                        | 18 |
| 2.2 Analisis pesaing ETALASE                     | 32 |
| 3.1 Posisi dan deskripsi pekerjaan tim ETALASE   | 48 |
| 3.2 Bentuk pengembangan tim ETALASE              | 52 |
| 4.1 Analisis SWOT ETALASE                        | 60 |
| 4.2 Analisis matriks SWOT ETALASE                | 61 |
| 4.3 <i>Lean canvas model</i> ETALASE             | 67 |
| 4.4 Rincian investasi awal ETALASE               | 71 |
| 4.5 Tabel <i>Payback period</i> ETALASE          | 72 |
| 4.6 Tabel <i>Net present value</i> ETALASE       | 72 |
| 4.7 Tabel <i>Internal rate of return</i> ETALASE | 73 |
| 4.8 Perencanaan penggajian penambahan tim        | 74 |

**DAFTAR LAMPIRAN**

|  |    |
|--|----|
| Lampiran 1. Investasi awal                     | 81 |
| Lampiran 2. Estimasi penjualan produk          | 81 |
| Lampiran 3. Estimasi harga per produk/tahun    | 82 |
| Lampiran 4. Estimasi pendapatan penjualan      | 82 |
| Lampiran 5. COGS ( <i>Cost oOf Good Sold</i> ) | 82 |
| Lampiran 6. Total <i>fixed cost</i> /tahun     | 82 |
| Lampiran 7. Total <i>fixed cost</i> /bulan     | 83 |
| Lampiran 8. <i>Cash flow</i> ETALASE           | 83 |
| Lampiran 9. Despresiasi                        | 84 |