

PRAKTIK BISNIS "GUDCORN" PADA INDUSTRI KULINER DI KOTA BANDUNG



LAPORAN PRAKTIK BISNIS

**Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh gelar Ahli Madya**

Oleh:

Ignasius Janssen

2016910027

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN
Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN-PT
No. 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015
BANDUNG
2020**

“GUDCORN” BUSINESS PRACTICES IN THE CULINARY INDUSTRY IN BANDUNG CITY



BUSINESS PRACTICE REPORT

This report is made to fulfill the requirement
of the Diplome III Business Management Program

By :

Ignasius Janssen

2016910027

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY FACULTY OF
ECONOMICS DIPLOME III BUSINESS MANAGEMENT
PROGRAM Accredited based on the decree of BAN-PT
No : 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015
BANDUNG
2020**

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN



PRAKTIK BISNIS "GUDCORN" PADA INDUSTRI KULINER DI
KOTA BANDUNG

Nama : Ignasius Janssen
NPM : 2016910027

PERSETUJUAN LAPORAN PRAKTIK BISNIS

Bandung, 9 Januari 2020

Ketua Program Studi
DIII Manajemen Perusahaan,

Nina Septina, SP., MM

Pembimbing,

Dianta Hasri Natalius Barus, ST., MM.

Penguji,

Lilian Danil, SE., MM.

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Ignasius Janssen
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 16 Desember 1995
Nomor Pokok Mahasiswa : 2016910027
Program studi : DIII Manajemen Perusahaan
Jenis Naskah*) : ~~Skripsi~~ / ~~Makalah~~ / ~~Artikel~~ / Laporan Praktik Bisnis

JUDUL

Praktik Bisnis "Gudcorn" Pada Industri Kuliner Di Kota Bandung

Dengan,

Pembimbing : Dianta Hasri Natalius Barus, ST., MM.

SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis sendiri;

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesajamaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

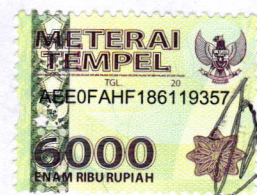
Pasal 25 ayat (2) UU No. 20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiahnya digunakan untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam pasal 25 ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama 2 tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 9 Januari 2020

Pembuat pernyataan : Ignasius Janssen



(Ignasius Janssen)

ABSTRAK

Peluang akan bisnis camilan *popcorn* cukup tinggi dikarenakan masih jarang nya orang yang berbisnis *popcorn* apalagi secara *online*. Di sisi lain kegemaran orang jaman sekarang terutama masyarakat bandung dengan hal-hal yang baru, unik dan kreatif membuat tren makanan terutama camilan berkembang pesat. Penulis kemudian termotivasi dengan melihat peluang diatas lalu mencoba untuk membuat dan mengembangkan bisnis tersebut. Motivasi tersebut melahirkan sebuah ide yaitu menciptakan suatu bisnis *popcorn online* yang unik dan memiliki berbagai macam varian rasa sehingga menjadi bisnis *popcorn* yang berbeda dengan yang lainnya.

Bisnis camilan *online* tersebut memiliki nama Gudcorn yang merupakan gabungan dari 2 kata yaitu gud yang merupakan kata pelesetan dari *good* yang artinya bagus dan kata *corn* yang artinya jagung. Dengan nama Gudcorn, pemilik ingin memberikan identitas produknya bahwa kualitas *popcorn* yang dijual sama seperti nama *brand popcorn*-nya yaitu *good*. Visi dari bisnis ini adalah menjadi toko *popcorn online* yang dapat menjangkau masyarakat secara luas serta dapat membantu keinginan masyarakat dalam membeli *popcorn* tanpa perlu repot-repot datang dan membeli di bioskop. Gudcorn memiliki modal berupa barang dan uang. Modal tersebut digunakan untuk keperluan operasi dari bisnis. Gudcorn berlokasi di Bukit Cimindi Raya blok J3, Cimahi. Gudcorn juga memiliki perencanaan, baik perencanaan dalam jangka pendek, menengah maupun jangka panjang.

Perjalanan bisnis yang dilakukan dalam waktu 2 (dua) bulan terakhir menunjukkan bahwa bisnis Gudcorn telah mengalami peningkatan pendapatan dan peningkatan penjualan barang meskipun penjualan tersebut masih jauh dari target yang telah ditetapkan. Pendapatan sebesar Rp 1.680.000 dengan target Rp 3.500.000 pada bulan Oktober dan Rp 1.890.000 dengan target Rp 3.500.000 pada bulan November. Penjualan sebesar 120pcs pada bulan Oktober dengan target 250pcs dan 135pcs pada bulan November dengan target 250pcs. Pendapatan yang diperoleh menunjukkan bahwa masih banyak hal yang harus diperbaiki dan masih perlunya evaluasi baik dari segi strategi pemasarannya maupun segi pelaksanaannya yang belum maksimal. Dilihat secara keseluruhan, Gudcorn memiliki peningkatan dan memiliki potensi untuk terus meningkat.

Gudcorn merupakan bisnis *popcorn online* yang bisa dinilai cukup baik dalam pelaksanaannya. Evaluasi dan pengembangan masih perlu dilakukan agar bisnis dapat berjalan optimal dan dapat bertahan lama. Perlunya penambahan strategi-strategi baru guna mempertahankan dan meningkatkan bisnis agar dapat lebih baik dan dapat bertahan jika kondisi ekonomi sedang turun. Gudcorn diharapkan dapat menjadi salah satu pelopor bisnis *popcorn online* yang dijual diluar bioskop sehingga menghilangkan persepsi masyarakat yang hanya membeli *popcorn* jika ingin menonton di bioskop. Selain itu Gudcorn juga diharapkan bisa menjadi pelopor *popcorn* dengan berbagai macam rasa yang unik.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat, bimbingan dan karunia-NYA penulis dapat menyelesaikan laporan praktik bisnis yang berjudul Gudcorn Colourful Popcorn. Laporan praktik bisnis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan pada Program Diploma III Manajemen Perusahaan, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung. Dalam penyusunan laporan praktik bisnis ini, penulis mengalami berbagai hambatan, seperti pengumpulan data-data, pemilihan kata dan perangkaian kata. Namun pada akhirnya dapat penulis lalui. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Kedua orangtua penulis, Prana Hendi Kadirin selaku ayah dan Nani Hariati selaku ibu yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materil serta dukungan doa kepada penulis.
2. Kedua saudara penulis, Bernadette Stefiana selaku kakak dan Teresa Silvia Katharina selaku adik yang telah memberikan dukungan secara moril maupun materil.
3. Candra Budiman yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada penulis secara moril maupun materil.
4. Ibu Nina Septina, S.P., MM. selaku ketua Program Studi Diploma III Manajemen perusahaan, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah memberikan pengajaran dan dukungan kepada penulis di Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan.
5. Pa Dianta Hasri Natalius Barus, ST., MM. Selaku dosen pembimbing yang selama ini telah memberikan pengajaran, bimbingan, dukungan, telah banyak meluangkan waktu dan memberikan masukan kepada penulis selama menyelesaikan laporan proposal bisnis ini.
6. Ibu Lilian Danil, SE., MM. Selaku dosen wali penulis selama kuliah di Program Diploma III Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katholik Parahyangan

Bandung yang telah memberikan bekal ilmu, pengalaman, membimbing dan mendukung penulis.

7. Seluruh tenaga pengajar dan tata usaha Program Diploma III Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katholik Parahyangan Bandung yang telah memberikan bekal ilmu, memberikan pengalaman yang sangat berguna kepada penulis dan membantu mengurus administrasi yang diperlukan penulis selama melakukan perkuliahan.
8. Regine Veronica Arung yang merupakan partner bisnis penulis dan yang telah membantu penulis dalam menjalankan bisnis.
9. Teman – teman dan pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam melaksanakan, dan menyelesaikan laporan proposal bisnis dan jalannya bisnis serta terus mendukung penulis.

Penulis menyadari bahwa isi yang disampaikan dalam laporan proposal bisnis masih jauh dari kata sempurna sehingga penulis terbuka kepada setiap kritik dan saran membangun yang disampaikan agar dapat membantu dalam memperbaiki laporan proposal bisnis ini menjadi lebih baik. Penulis berharap laporan ini dapat memberikan manfaat kepada siapa saja yang membutuhkannya.

Bandung, 9 Januari 2020

Penulis,

Ignasius Janssen

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	
LEMBAR PERNYATAAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I LATAR BELAKANG.....	1
1.1. Peluang dan Kesempatan.....	1
1.2. Motivasi.....	2
1.3. <i>Problem Solving</i>	3
1.4. Ide Bisnis	4
BAB II KEGIATAN BISNIS.....	5
2.1. Profil Lengkap Bisnis.....	5
2.2. Alur Transaksi Gudcorn	12
2.3. Lingkungan Internal dan Eksternal	14
2.3.1. Analisa Metode <i>Politic, Economic, Social, and Technology</i>	14
2.3.2. Analisis <i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats</i> (S.W.O.T.).....	16
2.3.3. Analisis Strategi Pemasaran.....	18
2.3.4. <i>Segmenting, Targeting, dan Positioning (STP)</i>	19
2.4. Target Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....	20
BAB III EVALUASI BISNIS.....	22
3.1. Pencapaian Bisnis.....	22
3.2. Laporan Keuangan	22
3.3. Penjualan	24
BAB IV KESIMPULAN	25
4.1. Kesimpulan Bisnis	25

4.2. Strategi Bisnis 25

4.3. Evaluasi bisnis..... 28

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

TABEL 2.1. PROFIL LENGKAP GUDCORN.....	7
TABEL 3.1. LAPORAN RUGI LABA GUDCORN BULAN OKTOBER DAN NOVEMBER 2019	23

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1. LOGO GUDCORN	5
GAMBAR 2.2. LOKASI BISNIS GUDCORN	8
GAMBAR 2.3. TAMPILAN <i>INSTAGRAM</i> GUDCORN	9
GAMBAR 2.4. TAMPILAN <i>INSTAGRAM</i> GUDCORN	10
GAMBAR 2.5. ALUR TRANSAKSI GUDCORN	12
GAMBAR 2.6. ANALISA P.E.S.T. GUDCORN	14
GAMBAR 3.1. DATA PENJUALAN BULAN OKTOBER DAN NOVEMBER 2019	24

BAB I

LATAR BELAKANG

1.1. Peluang dan Kesempatan

Camilan adalah bagian dari kehidupan manusia yang tidak dapat dipisahkan. Dikarenakan camilan adalah kebutuhan penting manusia terutama bagi kaum muda. Produk-produk camilan selalu laris manis di pasaran. Ada pepatah yang mengatakan bahwa manusia zaman sekarang tidak bisa hidup tanpa gadget, begitu pula dengan camilan. Anak muda zaman sekarang tidak bisa hidup tanpa camilan. Hal ini yang membuat banyak orang mencoba bisnis usaha camilan. Selain disukai banyak orang terutama kaum muda, tingkat kerugiannya pun relatif rendah mengingat camilan selalu dibutuhkan.

Apalagi di kalangan kampus, mahasiswa adalah orang-orang yang selalu butuh camilan. Hal ini dikarenakan beratnya dan banyaknya tugas yang harus diselesaikan oleh mahasiswa sehingga camilan menjadi teman mereka dalam menyelesaikan tugas.

Selain mahasiswa, karyawan dan bahkan bos pun membutuhkan camilan sebagai teman mereka dalam mengerjakan kerjaan dan dalam melewati keseharian mereka di kantor atau lingkungan kerja. Camilan memang sangat dibutuhkan terutama bagi kaum muda.

Salah satu camilan yang bisa menjadi teman bagi mahasiswa, karyawan, bos dan kaum muda lainnya adalah *popcorn*. Jarangnya orang menjual *popcorn* selain di bioskop menjadi peluang bisnis yang sangat bagus. Terkadang orang ingin membeli *popcorn* tetapi sulit untuk menemukan penjual *popcorn*. *Popcorn* yang bisa dibuat menjadi berbagai macam rasa menjadi keunikan dan keunggulan camilan ini.

Kaum muda yang menyukai hal-hal baru membuat *popcorn* yang identik dengan makanan atau camilan bioskop menjadi peluang jika dipasarkan diluar bioskop. Selain itu kaum muda yang menyukai keunikan membuat *popcorn* yang

memiliki banyak aneka rasa menjadi peluang usaha baru yang tidak akan kalah dengan camilan-camilan lainnya.

Hal lainnya yang identik dengan *popcorn* adalah harganya yang cukup terbilang mahal terlebih karena *popcorn* dijual di bioskop, bahkan harga *popcorn* bisa lebih mahal dari harga tiket nonton itu sendiri. Oleh sebab itu *popcorn* bisa jadi peluang bagus jika dijual diluar bioskop dengan harga yang jauh lebih murah dari yang dijual di bioskop tentunya. Dengan lebih mudahnya orang membeli *popcorn*, lalu harganya yang jauh lebih murah dan macam-macam rasa yang ditawarkan tentunya bisnis *popcorn* memiliki peluang untuk mendapatkan omzet yang besar.

Pembuatan *popcorn* juga bisa dibilang tidak rumit. Bahan-bahan yang digunakan untuk membuat *popcorn* juga cukup mudah didapatkan. Cara pembuatannya pun tidak membutuhkan banyak peralatan. Sehingga harga jual *popcorn* bisa ditekan.

Dengan kemasan yang baik dapat membuat *popcorn* lebih tahan lama sehingga konsumen bisa menyimpannya untuk jangka waktu tertentu. Kemasan yang unik juga membuat kaum muda tertarik untuk membeli dan mencobanya.

1.2. Motivasi

Penulis memiliki 3 (tiga) alasan dasar untuk membuat bisnis *popcorn online*. Alasan pertama, penulis melihat bahwa perkembangan bisnis *online* di Indonesia cukup berkembang pesat, hal tersebut memicu penulis untuk membuat bisnis ini.

Alasan kedua, penulis melihat bahwa masih sedikitnya saingan untuk menjual *popcorn*. Masih jarang nya orang yang menjual *popcorn* selain di bioskop atau di luar bioskop membuat penulis termotivasi untuk menghadirkan *popcorn* dan membuatnya lebih terjangkau dan lebih mudah untuk dijangkau.

Alasan yang terakhir adalah karena penulis melihat bahwa orang-orang jaman sekarang suka dengan hal-hal baru yang berbeda dan inovatif. Sehingga penulis berfikir dengan menghadirkan *popcorn* yang berbeda dan unik dari yang lain tentunya

akan membuat orang-orang tertarik dan berpeluang memiliki keuntungan-keuntungan yang menjanjikan.

1.3. *Problem Solving*

Harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan merupakan masalah yang sering dihadapi saat melakukan bisnis. Harga menjadi salah satu nilai penting ketika seseorang ingin membeli suatu produk. Harga yang mahal membuat konsumen berpikir ulang untuk membeli produk tersebut. Sedangkan harga yang murah memberikan persepsi ketidakpercayaan kepada produk tersebut. Kualitas produk menjadi poin penting disamping dengan harga. Kualitas yang baik selalu dilihat oleh konsumen sedangkan kualitas yang buruk menjadi pilihan akhir bahkan tidak dipilih oleh konsumen.

Masalah yang sering dialami adalah keinginan konsumen akan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau. Konsumen sering tertipu dengan produk yang ditampilkan karena seringkali tidak sesuai dengan kualitas produk tersebut. Dalam bisnis makanan seringkali terjadi permasalahan mengenai harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan. Membandingkan produk bahkan sering terjadi antara *popcorn* dengan camilan lainnya yang harganya tidak beda jauh. Konsumen perlu mengerti bahwa harga *popcorn* menyesuaikan dengan kualitas *popcorn* yang dijual. Harga yang murah menawarkan kualitas produk yang rendah dan harga yang tinggi menawarkan kualitas produk yang tinggi pula.

Susahnya mendapatkan kepercayaan masyarakat akan toko *online* yang baru saja dibuat. Susahnya menaikan *followers* akan akun media yang menjadi wadah dalam memasarkan produk. Masyarakat tidak bisa mudah percaya dengan akun bisnis *online* yang ada apalagi jika *followersnya* sedikit karena banyaknya bisnis yang seringkali menipu konsumen akhir-akhir ini sehingga membuat konsumen menjadi lebih waspada dan pilih-pilih dalam membeli sesuatu secara *online*.

Masalah lainnya adalah sulitnya masyarakat ketika ingin membeli *popcorn* karena *popcorn* yang identik dengan bioskop dan memang masih banyak dijual

dibioskop dari pada diluar bioskop. Selain itu masih jarang orang yang menjual *popcorn* yang unik sedangkan masyarakat terutama di bandung banyak suka hal yang unik-unik, mudah dan murah.

Menawarkan harga dibawah kompetitor lain akan memberikan keuntungan dalam hal pendapatan dan juga penilaian masyarakat. Pendapatan akan meningkat dan penilaian positif dari konsumen secara tidak langsung akan memberikan promosi yang cuma-cuma. Tetap mempertahankan kualitas produk dan kualitas pelayanan menjadi kunci agar bisnis *online* bisa sedikit demi sedikit maju dan dikenal oleh masyarakat luas.

1.4. Ide Bisnis

Atas permasalahan pada sub bab *problem solving* tersebut, penulis ingin mendirikan suatu bisnis *online popcorn* yang bernama Gudcorn. *Online shop popcorn* yang memberikan harga terjangkau oleh kalangan atas maupun bawah, kualitas produk yang sesuai dengan harga yang dijual dan kualitas pelayanan yang akan membuat konsumen puas dan tidak akan kecewa. Segmentasi dari bisnis ini adalah masyarakat kelas ekonomi menengah ke atas hingga bawah dalam lingkup Kota Bandung yang ingin membeli *popcorn* dengan mudah, murah dan tetap berkualitas. Selain itu penulis juga menargetkan masyarakat modern yang suka akan hal-hal baru yang inovatif dan berbeda dengan lainnya. Inovasi yang ditawarkan oleh Gudcorn diharapkan dapat menjadi solusi bagi konsumen yang memiliki keluhan dan permasalahan seperti yang telah diungkapkan.