

RESUME

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA RESTORAN "BAKMI GARING RENYAH" DI KELAPA GADING, JAKARTA UTARA

Oleh :

Nama : Stephen Edward Tanus

NIM : 73130089

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis
Konsentrasi Kewirausahaan



**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
JAKARTA**

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRAK

Stephen Edward Tanus / 73130089 / 2017 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Restoran "Bakmi Garing Renyah" di Kelapa Gading, Jakarta Utara/ Dosen Pembimbing : Muhammad Fuad, S.E., MP.

Bakmi Garing Renyah adalah bisnis yang bergerak dalam bidang kuliner. Bakmi Garing Renyah memasarkan produknya secara langsung kepada konsumen melalui restoran yang terletak di Jl. Boulevard Raya Blok RA1 No. 5-6, Kelapa Gading, Jakarta Utara.

Bakmi Garing Renyah memiliki visi "Menjadi restoran bakmi ternama dan terbaik dalam menyajikan produk berkualitas dan pelayanan terbaik".

Produk yang ditawarkan oleh Bakmi Garing Renyah adalah makanan dengan menu utama mie yang berukuran besar dan bertekstur renyah, serta berbagai pilihan menu makanan dan minuman lainnya.

Seperti halnya bisnis yang lain, diperlukan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan merek dan produk yang ditawarkan sebuah usaha. Untuk itu Bakmi Garing Renyah melakukan promosi melalui pemasangan spanduk, penyebaran brosur, pemberian diskon, dan promosi melalui sosial media.

Sebagai usaha yang profesional, dibutuhkan sumber daya manusia yang juga turut memberikan dampak positif bagi usaha. Saat ini direncanakan karyawan Bakmi Garing Renyah akan berjumlah lima belas orang yang terdiri dari satu orang manajer, dua orang koki, dua orang asisten koki, satu orang kasir, tujuh orang pelayan, dan 2 orang *cleaning service*.

Investasi awal yang dibutuhkan Bakmi Garing Renyah sebesar Rp 603.618.500 yang digunakan untuk biaya modal, bahan baku, perlengkapan, peralatan, biaya renovasi, rekrutmen, dan cadangan kas. Investasi awal ini berasal dari orangtua dan tabungan pribadi.

Perkiraan performa laporan laba rugi selama 5 tahun ke depan yaitu dari tahun 2018 hingga tahun 2022, Bakmi Garing Renyah menghasilkan laba yang meningkat setiap tahunnya. Dilihat dari performa laporan arus kas, arus kas akhir pada tahun pertama bernilai positif dan diikuti kenaikan secara konstan di tahun berikutnya. Sedangkan hasil dari perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi adalah layak dengan menghasilkan NPV sebesar Rp 345.134.605 dengan menggunakan tingkat suku bunga deposito sebesar 11,36%. Nilai IRR yang didapat dari hasil perhitungan adalah sebesar 26,55% dimana nilai tersebut lebih besar dari pada Rate of Return yang diharapkan yaitu sebesar 11,36%. Selain itu, diketahui periode pengembalian investasi adalah selama 3 tahun 3 bulan 1 hari. Dari hasil perhitungan-perhitungan di atas maka dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis pendirian usaha Bakmi Garing Renyah layak untuk dijalankan.

ABSTRACT

Stephen Edward Tanus / 73130089 / 2017 / Business Plan of Establishing "Bakmi Garing Renyah" Restaurant in Kelapa Gading, North Jakarta / Supervisor: Muhammad Fuad, S.E., MP.

Bakmi Garing Renyah is a business that is engaged in food industries, i.e Restaurant. Bakmi Garing Renyah markets its products directly to customer by opening restaurant that will locate in Jl. Boulevard Raya Blok RA1 No. 5-6, Kelapa Gading, Jakarta Utara

Bakmi Garing Renyah has a vision of "Become The Best and Well-known Noodle Restaurant that excels in providing best food and services".

Products offered by Bakmi Garing Renyah are various foods and drinks. The main menu are chicken noodle that has thick and crunchy texture and served with crunchy topping.

Like any other business, marketing strategies are needed to raise public awareness of the brands and products that a business offers. For that Bakmi Garing Renyah promotes its names through distributing brochure, giving discount, and also promotion through social media.

As a professional effort, it takes human resources which also give positive impact to the business. Currently planned Bakmi Garing Renyah employees will amount to fifteen peoples consisting of one manager, two chef, two chef assistant, one cashier, seven waiter, and two cleaning service staff.

The initial investment required by Bakmi Garing Renyah is Rp 603.618.500 which is used for capital cost, ingredients, equipment, building renovation, staff recruitment, and cash reserve. This initial investment comes from parents and personal savings.

The estimated performance of the income statement over the next 5 years from 2018 to 2022, Bakmi Garing Renyah generates an increase in profits annually. Judging from the performance of the cash flow statement, the final cash flow in the first year is positive and followed by a constant increase in the following year. While the result of the calculation by appraising the feasibility of investment is feasible by generating NPV amounting to Rp 345.134.605 using the deposit rate of 11.36%. IRR value obtained from the calculation is 26.55% where the value is greater than the expected Rate of Return of 11,36%. In addition, the known return period of investment is for 3 years 3 months 1 days. From the above calculations, it can be concluded that Bakmi Garing Renyah business establishment plan is feasible to run.





Pendahuluan

Nama perusahaan yang akan didirikan adalah Bakmi Garing Renyah yang terletak di Jalan Boulevard Raya Blok RA1 No. 5-6, Kelapa Gading, Jakarta Utara.. Bakmi Garing Renyah menjual produk makanan minuman dengan menu utamanya adalah mi berukuran tebal dengan tekstur renyah yang disajikan dengan *topping* Kulit ayam yang renyah pula.

Ide bisnis bermula dari kesadaran penulis terhadap industri makanan yang berkembang pesat, khususnya makanan mi dimana antusiasme masyarakat sangat tinggi.

Rencana Produk dan Pemasaran

Bakmi GR merupakan restoran yang memiliki menu utama bakmi berukuran tebal dengan tekstur yang keras atau renyah dengan tambahan *topping* kulit ayam yang renyah pula. Berbeda dengan bakmi kebanyakan yang terasa asin, Bakmi Garing Renyah ini lebih terasa manis dengan perpaduan asin dan gurih. Hal ini menjadi faktor pembeda dan faktor kenikan dari usaha bakmi lainnya yang sudah ada.

Selain menu bakmi, Bakmi GR juga menawarkan varian makanan lainnya, seperti nasi goreng bakmi goreng, dan berbagai menu lainnya untuk mencegah jenuhnya konsumen. Bakmi yang dijual dan pilihan menu-menu lainnya menggunakan bahan-bahan berkualitas dan dimana proses pembuatan dan bahan-bahanya adalah halal.

Seperti halnya bisnis yang lain, diperlukan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan merek dan produk yang ditawarkan sebuah usaha. Untuk itu Strategi pemasaran Bakmi GR terdiri dari

- Brosur, yang berguna untuk menginformasikan lokasi usaha untuk memudahkan konsumen datang ke lokasi usaha serta memberikan informasi produk apa saja yang ditawarkan dan keunikan dari produk tersebut. Brosur akan disebar di daerah sekitar pemukiman dan pada Mall-mall di daerah Kelapa Gading dan Sunter agar diketahui oleh para calon konsumen.
- Spanduk agar pelanggan yang melewati lokasi usaha mengetahui keberadaan dan promosi apa yang ditawarkan oleh Bakmi GR
- Media sosial seperti *Instagram*, dan *Facebook*. Selain itu Google ads juga menjadi salah satu media promosi yang digunakan karena mengingat tingginya tingkat pengguna internet, sehingga Restoran Bakmi GR menjadi mudah untuk dicari dan ditemukan oleh masyarakat.
- Diskon atau potongan harga sebesar 20% untuk 1 bulan pertama khusus untuk produk bakmi untuk menarik perhatian dan minat pelanggan untuk mencoba produk dari Bakmi GR.

Rencana Sumber Daya Manusia

Sebagai usaha yang profesional, dibutuhkan sumber daya manusia yang juga turut memberikan dampak positif bagi usaha. Saat ini direncanakan karyawan Bakmi GR sebanyak 15 orang yang dari Manajer sebanyak 1 orang, Juru Masak sebanyak 2 orang, Asisten Juru Masak sebanyak 2 orang. Pelayan sebanyak 7 orang, Kasir sebanyak 1 orang, dan *Cleaning Service* sebanyak 2 orang.

Rencana Keuangan

Investasi awal yang dibutuhkan Bakmi Garing Renyah sebesar Rp 603.618.500 yang digunakan untuk biaya modal, bahan baku, perlengkapan, peralatan, biaya renovasi, rekrutmen, dan cadangan kas. Investasi awal ini berasal dari orangtua dan tabungan pribadi.



Proyeksi penjualan pada tahun 2018 adalah sebesar Rp 1.882.340.053 dengan laba kotor. Pajak yang ditetapkan pemerintah adalah 1% dari penjualan kotor, maka pajak yang harus dibayar pada periode 2018 adalah sebesar Rp 18.823.400. Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diperkirakan bahwa laba bersih (EAT) yang dihasilkan pada periode 2018 adalah sebesar Rp 6.218.663.

Kesimpulan

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni penghitungan BEP, *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), dan *payback period* (PP). Hasilnya diperoleh bahwa pada BEP nilai Sales lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan, untuk NPV didapat nilai sebesar Rp 345.134.605, untuk IRR diperoleh nilai sebesar 26,55% < 11,36%, sedangkan untuk *Payback Period* diperoleh dalam 3 tahun 3 bulan 1 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis Bakmi GR layak untuk dijalankan.

Ucapan Terima Kasih

Dalam penulisan perencanaan bisnis ini, banya pihak yang telah membantu penulis dalam memberikan pengarahan, dukungan, serta masukan. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang kepada pihak-pihak tersebut, khususnya ditujukan kepada:

1. Bpk. Muhammad Fuad, S.E., MP. selaku dosen pembimbing rencana bisnis penulis yang memberikan arahan dan bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan rencana bisnis dengan baik dan tepat waktu
2. Keluarga penulis yang turut membantu memberi dukungan baik secara moril maupun materil dalam menyelesaikan rencana bisnis ini.
3. Teman-teman yang berasal dari Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, yang bersedia untuk saling berdiskusi, yaitu Hernando, Valentino, Didi, Michael, Michelle, Deo, dan Albert.
4. Dan pihak-pihak lainnya yang turut serta membantu dalam proses pengerjaan rencana bisnis ini yang tidak dapat disebutkan satu-persatu

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa penulisan perencanaan bisnis ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki oleh penulis. Oleh sebab itu, penulis menerima kritik dan saran yang membangun guna penyempurnaan proposal rencana bisnis ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga laporan perencanaan bisnis ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Terima kasih.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

a. Penugutan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Bacaan:

Crouhy, Michael., Galai, Dan, & Robert Mark (2014), *The Essentials of Risk Management*, Edisi 2, United States: McGraw-Hill Education.(127)

David, Fred R (2012), *Strategic Management: Konsep*, Edisi 12, New Jersey: Pearson Education, Inc. Jakarta: Penerbit Salemba Empat. (6,33.34.35.36.39)

Dessler, Gary (2015), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi 14, Jakarta: Penerbit Salemba Empat. (93.94)

Gitman, J. Lawrence (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Boston: Pearson Education Limited. (121.123.124.125)

Heizer, Jay dan Barry Render (2015), *Manajemen Operasi*, Edisi 11, Jakarta: Salemba Empat. (51)

Kotler, Phillip dan Gary Armstrong (2012), *Principles Of Marketing*, Edisi 14, Boston: Pearson Education Limited. (8..73.75.77.79)

Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller (2012), *Marketing Management*, Edisi 14, Boston: Pearson Education Limited. (37.84)

Robbins, Stephen P. dan Mary Coulter (2012) *Management*, Edisi 12, Boston: Pearson Education Limited. (94)

Saiman, Leonardus (2011), *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-kasus*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat. (10)

© Hak cipta dimiliki IBIKKG, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Sumber Website:

Data gaji UMR, diakses, Maret 2017

<https://www.gajiumr.com/umr-jakarta/>

Perhitungan biaya BPJS ketenagakerjaan, diakses Maret 2017

<https://www.bpjsketenagakerjaan.go.id/>

Data suku bunga BI Rate, diakses April 2017

<https://www.bi.go.id/id/perbankan/suku-bunga-dasar/>

Data tingkat konsumsi mi instan di Indonesia., diakses April 2017

<http://databoks.katadata.co.id/datapublish/2017/02/01/2016-konsumsi-mi-instan-di-indonesia-mencapai-148-miliar-bungkus>

Data tingkat inflasi, diakses Februari 2017

<https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx>

Data pertumbuhan penduduk per kapita, diakses Februari 2017

<https://tradingeconomics.com/indonesia/gdp-per-capita>

Dasar perhitungan pajak, diakses April 2017

<https://www.pajak.go.id>

Dasar perhitungan biaya administrasi, diakses Maret 2017

<https://www.bca.co.id/id/Individu/Produk/Simpanan/Tahapan>

Dasar perhitungan biaya listrik, diakses Maret 2017

https://www.pln.co.id/wp-content/uploads/2017/02/02_TA.jpg

Dasar perhitungan biaya air, diakses Maret 2017

<https://www.pamjaya.co.id/pages/info-pelanggan/tarif-air-minum>

Dasar perhitungan biaya internet dan saluran televisi, diakses Januari 2017

<https://www.firstmedia.com>

Dasar perhitungan biaya telepon, diakses Maret 2017

https://www.telkom.co.id/UHI/UHI2011/ID/0607_tarif.html

Dasar perhitungan biaya cetak brosur, diakses Januari 2017

<https://www.brosurkilat.com>

Dasar perhitungan biaya cetak spanduk, diakses Januari 2017

<https://www.primagraphia.co.id/produk/spanduk>

Dasar perhitungan biaya penyebaran brosur, diakses Januari 2017

<https://sebarbrosur.com/tarif-sebar/>