



Pendahuluan

Nama perusahaan yang akan didirikan oleh penulis adalah *Pasta Belanga*, dengan bentuk badan usaha Perseroan Komanditer (CV) yang beralamat di Jl. Percetakan Negara II A No.30. Usaha ini pada awalnya akan didistribusikan di pusat keramaian kota Jakarta dengan menggunakan gerobak yang berjumlah tiga unit sebagai alat operasional. *Pasta Belanga* memiliki alamat e-mail pastabelanga@gmail.com, serta akun media sosial dan *website* dalam menyebarkan informasi sekaligus sebagai media pemasaran.

Pasta Belanga menyediakan produk turunan pasta berupa *spaghetti*, *fettucini*, *ravioli* serta bentuk lainnya dengan penyajian makanan tersebut yang dilengkapi varian bumbu khas nusantara yang berbeda serta beberapa *topping* yang dapat dicampurkan didalamnya. *Pasta Belanga* merupakan suatu bentuk usaha penulis sebagai generasi penerus bangsa yang mengedepankan sikap cinta budaya tanah air pada inovasi rasa dengan berusaha membawa usaha ini ke tingkat global dengan tagline "Khas Nusantara".

Usaha *Pasta Belanga* yang akan didirikan ini memiliki visi yaitu menjadi *icon* kuliner khas nusantara dalam skala nasional maupun internasional yang berwawasan lingkungan dan mampu memenuhi kebutuhan pelanggan dengan misinya ialah menciptakan produk bercita rasa tinggi dengan kreativitas serta inovasi anak bangsa; memperkenalkan citra rasa budaya Indonesia ke taraf nasional dan juga internasional; menjadi bermanfaat bagi masyarakat Indonesia.

Rencana Produk dan Pemasaran

Pasta Belanga adalah sebuah usaha kuliner yang menjual beberapa jenis pasta yang dikombinasikan dengan bumbu khas nusantara dan kemudian dicampur beberapa variasi *topping* yang menambah keunikan dan kelezatan dari *Pasta Belanga* sendiri. *Pasta Belanga* direncanakan akan melakukan proses penjualan dengan menggunakan konsep gerobak yang akan beroperasi secara *mobile* di pusat-pusat keramaian kota Jakarta sehingga konsumen akan mudah menemukannya. Target pasar *Pasta Belanga* adalah penduduk usia 15 sampai 40 tahun, namun lebih dikhususkan kepada remaja yang merupakan pelajar dan mahasiswa hingga dewasa baik pria maupun wanita yang berdomisili di DKI Jakarta dan tidak menutup kemungkinan bahwa anak kecil juga dapat menikmatinya.

Terdapat beberapa usaha sejenis yang dianggap sebagai pesaing langsung dan akan dihadapi oleh *Pasta Belanga* yaitu Warung Pasta dan HeavensBee yang menyajikan produk serupa, namun yang membedakannya *Pasta Belanga* dengan usaha sejenis lainnya ialah penggunaan saus dengan orientasi rasa nusantara. Selain itu perlu adanya strategi untuk mencapai keunggulan bersaing dengan penetapan harga, kualitas, pemilihan lokasi serta penggunaan media pemasaran yang efektif dan efisien.



Rencana Sumber Daya Manusia

Berdasarkan pada analisis terhadap banyaknya deskripsi pekerjaan yang mungkin akan dilakukan oleh tenaga kerja, maka jumlah tenaga kerja yang akan dibutuhkan oleh *Pasta Belanga* adalah sebanyak 5 orang termasuk pemilik usaha sebagai manajer. Permasalahan tentang karyawan yang belum memiliki kompetensi dalam melakukan pekerjaannya merupakan permasalahan yang ada dalam seluruh usaha lainnya.

Masalah ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan dan pengalaman karyawan terhadap bidang yang dikerjakan. Hal ini menyebabkan terhambatnya kegiatan operasional usaha. Dalam mengantisipasi potensi karyawan yang belum kompeten penulis dalam hal ini pemilik usaha akan memberikan pelatihan terhadap para karyawannya yang telah disesuaikan dengan standar operasional yang berlaku. Kemudian untuk melihat hasil dari diadakannya pelatihan tersebut pemilik usaha akan melakukan pendampingan untuk melihat hasil dari pelatihan sebelumnya.

Rencana Keuangan

Dana sebesar Rp. 263.768.769,- untuk pembukaan usaha *Pasta Belanga* akan dialokasikan untuk pembelian peralatan operasional sebesar Rp. 32.020.000, perlengkapan operasional sebesar Rp. 8.727.600, kebutuhan bahan baku sebesar Rp. 26.123.600, biaya sewa lahan sebesar 79.747,549 dan kas awal sebesar Rp. 900.000.

Kesimpulan

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan, maka kelayakan usaha *Pasta Belanga* dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis *Break Even Point* (BEP), dapat disimpulkan bahwa *Pasta Belanga* merupakan bisnis yang layak dijalankan. Hal ini dikarenakan jumlah penjualan *Pasta Belanga* selalu lebih besar dibanding dengan nilai BEP.
2. Melalui perhitungan *Net Present Value*, *Pasta Belanga* dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai dari NPV positif, yakni sebesar Rp. 677.953.057.
3. Berdasarkan perhitungan *Internal Rate of Return* usaha *Pasta Belanga* mendapatkan nilai 59,99%. IRR ini lebih besar dibandingkan tingkat *return* yang diharapkan, yakni sebesar 11,45%. Maka berdasarkan perhitungan IRR, usaha *Pasta Belanga* dikatakan layak untuk dijalankan.
4. Perhitungan *Payback Period* pada usaha *Pasta Belanga* menghasilkan nilai 2,337. Berdasarkan nilai tersebut, disimpulkan bahwa jangka waktu pengembalian investasi usaha ini adalah selama 2 tahun 4 bulan dan 2 hari. Jangka waktu tersebut lebih kecil dari umur investasi sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.



Berdasarkan metode analisis kelayakan usaha tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha *Pasta Belanga* memenuhi segala aspek dari analisis kelayakan usaha. Oleh karena itu, *Pasta Belanga* dapat dikatakan layak untuk dijalankan

Ucapan Terima Kasih

Pujian syukur kepada Allah SWT atas karunia, kasih dan sayang-Nya yang selalu menyertai penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan perencanaan bisnis ini dengan baik dan tepat waktu. Dalam penulisan perencanaan bisnis ini, banyak pihak yang telah membantu penulis dalam memberikan pengarahan, dukungan, serta masukan. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak – pihak tersebut, khususnya ditujukan kepada:

1. Kedua orang tua penulis Bunda Sukmawati dan Ayah Zarmen Effendy, dan juga kepada Macik Ivan Ramanov, Tante Intan Gandasari serta kepada adik penulis Fariez Zarmen Tanjung dan Fazira Zarmen Tanjung yang telah memberikan motivasi serta pengertian terhadap kesulitan yang dihadapi oleh penulis dan selalu memberikan dukungan, semangat, perhatian serta doanya baik secara moril maupun materil kepada penulis selama ini.
2. Bapak Dr. Hanes Riady sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan membantu penulis dalam berbagai hal sehubungan dengan pembuatan dan penyusunan perencanaan bisnis ini dengan penuh kesabaran.
3. Seluruh dosen pengajar dan staf Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah membantu serta membimbing penulis dalam proses kegiatan belajar-mengajar hingga penyelesaian rencana bisnis ini.
4. Seluruh sahabat yang secara langsung membantu proses penyelesaian rencana bisnis ini yaitu Mazaya, Reno Novianto, Yacob Osoya Kaikatuy, Oscar Faldi, Denny Setyawan, Catharina Ade Kusuma Sari, Rendy Gunawan, Irwanto Adhi Kusumo, Eduan Rinaldi, Dinda Lestya, Clara Monica dan teman-teman jurusan Ilmu Administrasi Bisnis serta teman-teman satu angkatan lainnya untuk waktu, dukungan, semangat dan doa kalian selama proses perkuliahan dan pengerjaan perencanaan bisnis ini berlangsung.
5. Pihak – pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dan berkontribusi dalam memperoleh data yang diperlukan untuk menyelesaikan laporan perencanaan bisnis ini.

1. Dilarang menjual, memperjual belikan 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.