



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA SOLASI

DI PADEMANGAN, JAKARTA UTARA

Fioranda

Drs. Wiwin Prastio, MM.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jl. Yos Sudarso Kav. 85 no. 87

Abstrak

Solasi merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang makanan. Produk yang ditawarkan oleh Solasi merupakan risol isi nasi goreng dengan berbagai rasa yaitu nasi goreng biasa, nasi goreng pedas, nasi goreng blackpaper, dan nasi goreng seafood. Lokasi Solasi terletak di Jalan Pademangan, Jakarta Utara.

Solasi memiliki visi yaitu “menjadikan menu risol isi nasi goreng yang memiliki kualitas dan cita rasa terbaik di Jakarta”. Misi dari Solasi adalah “menggunakan bahan baku yang terbaik dan berkualitas dan mengembangkan inovasi-inovasi baik dalam produk maupun pelayanan”.

Untuk dapat bersaing dengan kompetitor maka dibutuhkan strategi pemasaran yang baik dalam menawarkan produk dari Solasi. Strategi yang digunakan yakni, melalui pemasaran langsung (*direct marketing*) berupa periklanan, dan promosi penjualan.

Sumber daya manusia merupakan suatu hal yang dibutuhkan untuk jalannya proses suatu bisnis. Solasi memiliki 3 tenaga manusia dalam bisnisnya yang dibagi menjadi, *owner*, staf dapur, dan kasir.

Investasi awal yang dibutuhkan Solasi adalah sebesar Rp 47.164.600,- yang digunakan untuk membeli peralatan perlengkapan, sewa, dan renovasi. Investasi awal ini didukung oleh orang tua pemilik usaha.

Kelayakan suatu bisnis merupakan hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Analisis kelayakan usaha yang digunakan yaitu, *payback period* yang diperoleh sebesar 2 tahun 4 bulan 5 hari, *net present Value* yang diperoleh dengan nilai positif Rp 282.983.627,- *profitability index* 6,9999157, dan *break event point* yang diperoleh masing-masing tahun dalam periode 5 tahun didapatkan angka positif.

Kata kunci : Solasi, risol.

Abstract

Solasi is a business that is engaged in the food. The products offered by Solasi are fried rice, chilli fried rice, blackpaper fried rice, seafood fried rice. Location of Solasi is located on Pademangan, North Jakarta.



Solasi has a vision of “to make the Risol menu filled with fried rice with the best quality and taste in Jakarta. The mission of Solasi is “using the best and quality raw materials and developing innovations in both product and services”

To be able to compete with competitor then it takes a good marketing strategy in offering products and service from Solasi. The strategy used is direct marketing, advertising, and sales promotions.

Human resources are a necessary thing for the course of a business. Solasi has 3 human workers in its business that is divided into several working positions namely, Owner, cashier, and cooks.

The initial investment required of Solasi is IDR 47.164.600 which is used to pay for building leases, purchasing equipment. Initial investment supported by the business owner.

The feasibility of a business is something to consider to assess whether the business is viable or not invested. The feasibility analysis used is the Payback Period obtained 2 years 4 months 5 days, Net Present Value obtained positive value Rp 282.983.627, Profitability Index obtained by 6,9999157, and Break-Even Point gained from each year for a period of 5 years has a positive number.

Keywords: Solasi, risol.

Pendahuluan

Bisnis makanan merupakan salah satu bisnis yang berkembang pesat saat ini dan memiliki potensi berkembang yang cukup besar. Sudah banyak pelaku usaha yang meraup keuntungan dari usaha kuliner ini. Perkembangan teknologi pada zaman sekarang, khususnya dalam transportasi *online*, yang mempermudah berbagai kegiatan masyarakat pada sehari-harinya. Perkembangan zaman ini juga berdampak kepada bisnis makanan karena mempermudah yang ditawarkan oleh jasa secara *online*. Hal ini berpengaruh kepada masyarakat yang menjadi semakin konsumtif. Berbagai promo-promo yang ditawarkan juga menjadi salah satu faktor kuat yang membuat penulis ingin membuka ide bisnis makanan ini. Berbagai kesibukan masyarakat Jakarta, *nyemil* juga menjadi solusi jangka pendek yang dapat mengatasai kepenatan terhadap aktivitas yang begitu padat sehingga menenggut tenaga masyarakat Jakarta.

Pada saat ini sudah begitu banyak ditemukan rumah makan, jajanan pasar, tempat oleh-oleh, warung dengan konsep makanan dan minuman yang unik. Tidak begitu saja, pengusaha kuliner berlomba-lomba menciptakan ide kreatif dalam mengembangkan bisnis kulinernya. Semua itu dilakukan untuk menarik perhatian bagi para calon konsumen.

Melihat peluang tersebut, dengan ini penulis ingin menciptakan bisnis makanan yang tidak biasa dari biasanya. Penulis menciptakan menu makanan bagi para konsumen dari tingkat anak kecil sampai dewasa untuk mengonsumsi menu yang penulis ciptakan. Penulis mengembangkan makanan risol menjadi risol dengan isi nasi goreng dengan berbagai varian rasa, karena makanan pokok masyarakat yaitu nasi. Konsep usaha yang dijalankan masih sekedar melalui *platform* online yang berpromosi hanya melewati Instagram dan Facebook. Jadi, *customer* hanya memesan melewati aplikasi WA (*Whatsapp*), Facebook, dan *Direct Messages* di Instagram.

Visi Solasi adalah menjadikan menu risol isi nasi goreng yang memiliki kualitas dan cita rasa terbaik di Jakarta

Sedangkan misi dari Solasi adalah

- a. Menggunakan bahan baku yang terbaik dan berkualitas.
- b. Mengembangkan inovas-inovasi baik dalam produk maupun pelayanan.

Peluang usaha bisnis di bidang kuliner mencangkup sangat luas dari tahun ketahun. Dalam usaha kuliner memiliki pesaing ketat, karena besarnya usaha kuliner akhirnya berlomba-lomba membuka usaha kuliner.

Solasi menjual risol isi nasi di Jakarta, khususnya daerah Jakarta Utara Pademangan yang masih tidak memiliki pesaing di daerah tersebut. Maka dengan hadirnya Solasi atau Risol isi nasi ini, selain sebagai peluang usaha karena persaingan yang tidak terlalu ketat. Kebanyakan masyarakat menyukai cita rasa yang gurih apa lagi ditambah di goreng, dengan itu penulis menciptakan makanan yang tidak biasanya dan dapat dikonsumsi bagi pelajar maupun orang yang sudah bekerja.

Finance technology juga berperan penting untuk hadir dalam berkembangnya industri makanan. Gopay, Oyo, Qris, Dana, dan Shopeepay merupakan bagian dari finance technology, melakukan persaingan satu sama lain dengan memberikan berbagai macam promosi seperti potongan harga. Konsep dari memproduksi Solasi dengan datangnya pesanan melalui Gojek, Grab atau via whatsapp, direc messages instagram, facebook, pesanan tersebut akan langsung dibuat agar terciptanya produk Solasi yang fresh atau baru. Solasi dalam melaksanakan usahanya, menggunakan dana sendiri sebagai modalnya. Kebutuhan dana untuk membangun usaha Solasi pada tahun pertama ialah sebesar Rp 156.542.100.-.

Rencana Produk

Solasi dalam menjalankan usahanya, menawarkan empat jenis produk makanan ringan dengan varian rasa yang berbeda-beda. Produk Solasi yang ditawarkan berupa risol isi nasi goreng biasa, risol isi nasi goreng pedas, risol isi nasi goreng seafood, dan risol isi nasi goreng blackpaper. Konsumen mempunyai kebebasan untuk memilih varian rasa, kemudian pesanan tersebut dikemas kedalam packaging yang sudah disiapkan.

Kebutuhan Operasional

Kebutuhan operasional Solasi terdiri dari beberapa bagian seperti bahan baku, teknologi, perlengkapan, peralatan. Modal sebesar Rp 47.164.600.- digunakan untuk kas awal Rp 10.000.000.- , biaya sewa Rp 15.500.000.-, biaya peralatan Rp 5.349.600.-, Biaya perlengkapan Rp 16.315.000.-.

Manajemen

Dalam menjalankan usahanya Solasi membutuhkan tenaga kerja yang akan membantu Solasi untuk mencapai tujuan dari Solasi. Sebagai usaha yang masih tergolong kecil dan baru, solasi hanya membutuhkan 3 orang saja yang terdiri dari *owner*, staf dapur dan kasir.

Strategi Bisnis

Berdasarkan segmentasi geografisnya, Solasi memilih lokasi usahanya berada di JL. Budi Mulia RT/RW 008/008, Jakarta Utara. Lokasi tersebut merupakan daerah yang strategis karena dekat dengan pemukiman padat penduduk.





Dalam segmentasi demografis, target Solasi adalah usia umur 1 tahun – 80 tahun. Tetapi yang lebih spesifikasinya adalah generasi-generasi yang menyukai risol. Target Solasi tidak memandang gender, yang memiliki pekerjaan apa saja, dengan pendapatan kelas menengah sampai atas.

Positioning yang dilakukan oleh Solasi adalah dengan menawarkan berbagai varian rasa dalam produk yang dijual.

Solasi menetapkan harganya berdasarkan biaya yang dikeluarkan untuk membuat sebuah produk. Untuk satu produk Solasi dikenakan biaya sebesar Rp 9.000.- dan harga tersebut mencakup semua varian rasa yang disediakan oleh Solasi.

Dengan menggunakan tenaga kerja sebanyak 3 orang dengan 1 *owner*, 1 staf dapur, dan 1 kasir, maka kompensasi yang diberikan adalah sebesar Rp 4.700.000.- bagi *owner*, Rp 4.500.000.- bagi staf dapur, dan Rp 4.500.000.- bagi kasir. THR yang akan diberikan dengan jumlah sebesar 50% dari gaji dan kenaikan gaji dengan asumsi sebesar 5% setiap tahunnya.

Antisipasi Resiko Usaha

Dengan adanya analisis resiko usaha yang mungkin akan terjadi, maka perlu adanya antisipasi atau pencegahan terhadap risiko-risiko tersebut. Berikut adalah rencana pencegahan terhadap risiko-risiko usaha :

1. Dalam menangani masalah tenaga kerja, dengan membangun hubungan baik dengan tenaga kerja dan memberikan masukan-masukan yang baik serta memberikan pelatihan kepada tenaga kerja.
2. Dalam persediaan bahan baku, Solasi akan melakukan pengecekan lagi terhadap bahan baku. Jika terjadi masalah dengan bahan baku Solasi akan mencari pemasok baru sementara.
3. Solasi selalu akan meningkatkan kualitas produk agar produk Solasi akan ramai penjualan dan para konsumen akan suka dengan produk Solasi.
4. Solasi selalu akan bekerja sama dengan pemerintah dan masyarakat, Solasi akan mengikuti peraturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah agar proses operasi Solasi akan terus berjalan.
5. Dalam menangani masalah kompetitor, Solasi akan terus berusaha dalam menjual produk dengan berkualitas dan menciptakan ide-ide produk yang unik serta meningkatkan promosi agar menarik perhatian calon pembeli atau konsumen.

Daftar Pustaka

Buku Teks :

- David, Fred R., Forest R. Davus (2017), *Strategic Management: Concept, and Cases Sixteenth Edition*, 2017:229
- Kotler, Philip., Gray Armstrong (2017), *Principles of Marketing*, Edisi 17, Global Edition,
- Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15e, Global Edition, Pearson Education
- Heizer Jay dan Barry Render (2015), *Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan*, Edisi 11, Terjemahan oleh Hirson Kurnia, Ratna Saraswati, dan David Wijaya, Jakarta : Salemba Empat



Dessler, Gary (2015), *Human Resource Management*, Edisi 14, Global Edition, Pearson Education

Website dan Lain-lain

Badan Pusat Statistik (BPS), pada twirulan II-2020, industri makanan dan minuman tumbuh sebesar 0,22%

<https://industri.kontan.co.id> i(diakses ipada iapril i2021).

<https://www.bps.go.id/statictable/2009/06/15/907/indeks-harga-konsumen-dan-inflasi-bulanan-indonesia-2006-2021.html> (diakses pada senin, 28 juni 2021)

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/06/17/bi-masih-pertahankan-suku-bunga-actan-35-pada-juni-2021> (diakses pada 2 juli 2021)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang menyalin 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.