

RENCANA BISNIS

PENDIRIAN USAHA RICE BOWL

“THE WAN” di HARAPAN INDAH, BEKASI

Oleh:

Nama : Dave Brian Rivaldi

NIM : 79170461

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat

untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Konsentrasi Kewirausahaan



INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

2021

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,
 - 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.



PENGESAHAN

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

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA KULINER

“THE WAN”

DI HARAPAN INDAH, BEKASI

Diajukan Oleh

Nama : Dave Brian Rivaldi

NIM : 79170461

Jakarta, 10 Juni 2021

Disetujui Oleh:

Pembimbing

(Drs. Wiwin Prastio, M.M.)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA 2021

- 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,
 - 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.

KATA PENGANTAR



Hak Cipta milik IBKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Pertama-tama, puji dan syukur diucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan karunia-Nya, penulisan rencana bisnis ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Penyusunan perencanaan bisnis ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai kelulusan dan mendapat gelar Sarjana Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

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

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Penulis menyadari bahwa rencana bisnis ini masih memiliki kekurangan baik dari segi penulisan kata-kata atau kalimat, maupun dalam analisa yang digunakan.

Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan permintaan maaf atas kesalahan dan kekurangan yang terdapat dalam rencana bisnis ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga rencana bisnis ini dapat bermanfaat bagi para pembaca. Atas perhatiannya, penulis ucapkan terima kasih.



Hak cipta milik IBI KKG (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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jakarta, 10 Juni 2021

Dave Brian Rivaldi



ABSTRAK

©

Dave Brian Rivaldi / 79170461 / 2021 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Kuliner “THE WAN”
di Harapan Indah, Bekasi / Pembimbing Drs. Wiwin Prastio, M.M.

The Wan merupakan bisnis yang bergerak di bidang *Food and Beverage*. Produk yang ditawarkan oleh *The Wan* adalah makanan cepat saji berbahan daging dengan bentuk menu *rice bowl*. *The Wan* memiliki visi “Menjadi penyedia makanan cepat saji berbahan daging dengan bentuk menu rice bowl terbaik di Indonesia”.

The Wan merupakan perusahaan perseorangan yang berlokasi di Ruko Sentra Niaga Jl. Boulevard Hijau Raya No.16 RT.008/ RW.030, Pejuang, Medan Satria, Kota Bekasi, Jawa Barat. Usaha ini direncanakan buka pada bulan Januari 2022.

Dalam menganalisis industri dan pesaing, *The Wan* menggunakan analisis PESTEL, analisis Lima Kekuatan Persaingan Model Porter, analisis *Competitive Profile Matrix*, dan analisis SWOT.

Pesaingan adalah hal yang wajar dalam suatu bisnis. Dalam hal ini, pesaing *The Wan* lumayan tinggi karena kategori bisnis yang dijalankan *The Wan* sudah sangat banyak. Untuk mengatasinya, *The Wan* menghadirkan diferensiasi dari para pesaingnya. Dimana diferensiasi tersebut berupa menu additional dimana pembeli dapat memilih daging fresh yang kami sediakan dan menimbang sendiri sesuai jumlah yang mereka mau kemudian akan dikalkulasikan sesusai dengan harga daging tersebut sehingga pembeli dapat menentukan sendiri banyaknya daging yang mereka inginkan agar pas sesuai dengan kapasitas porsi si pembeli.

Sumber daya manusia adalah hal yang sangat dibutuhkan untuk jalannya suatu bisnis. *The Wan* memiliki 3 bagian dalam bisnisnya yaitu pemasaran, pelayan, dan kasir.

Investasi awal yang dibutuhkan *The Wan* sebesar Rp 362.422.000 yang digunakan untuk biaya membeli peralatan, perlengkapan, sewa, dan renovasi. Investasi awal ini merupakan pinjaman dari orang tua.

Proyeksi keuangan merupakan aggaran yang dirancang untuk penyelenggaraan sebuah usaha yang akan dijalankan. *The Wan* menggunakan proyeksi laporan laba rugi, laporan arus kas, dan neraca.

Kelayakan suatu bisnis adalah hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Perhitungan proforma laba rugi selama 5 tahun yaitu dari tahun 2022 sampai dengan 2026 menunjukkan angka yang positif dan selalu meningkat setiap tahunnya begitupun dengan proforma arus kas dan proforma neraca. Hasil analisa kelayakan usaha *The Wan* membuktikan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan dilihat dari analisis Net Present Value lebih besar dari nol yaitu sebesar Rp 653.865.444,- dengan menggunakan tingkat suku bunga kredit sebesar 11,34%. Nilai Profitability Index yang diperoleh adalah sebesar 2,804154946 lebih besar dari 1. Analisis Payback Period yang menunjukkan pengembalian investasi ini selama 3 tahun 7 bulan 4 hari.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKG.

The Wan merupakan bisnis yang bergerak di bidang *Food and Beverage*. Produk yang ditawarkan oleh *The Wan* adalah makanan cepat saji berbahan daging dengan bentuk menu *rice bowl*. *The Wan* memiliki visi “Menjadi penyedia makanan cepat saji berbahan daging dengan bentuk menu rice bowl terbaik di Indonesia”.

The Wan merupakan perusahaan perseorangan yang berlokasi di Ruko Sentra Niaga Jl. Boulevard Hijau Raya No.16 RT.008/ RW.030, Pejuang, Medan Satria, Kota Bekasi, Jawa Barat. Usaha ini direncanakan buka pada bulan Januari 2022.

Dalam menganalisis industri dan pesaing, *The Wan* menggunakan analisis PESTEL, analisis Lima Kekuatan Persaingan Model Porter, analisis *Competitive Profile Matrix*, dan analisis SWOT.

Pesaingan adalah hal yang wajar dalam suatu bisnis. Dalam hal ini, pesaing *The Wan* lumayan tinggi karena kategori bisnis yang dijalankan *The Wan* sudah sangat banyak. Untuk mengatasinya, *The Wan* menghadirkan diferensiasi dari para pesaingnya. Dimana diferensiasi tersebut berupa menu additional dimana pembeli dapat memilih daging fresh yang kami sediakan dan menimbang sendiri sesuai jumlah yang mereka mau kemudian akan dikalkulasikan sesusai dengan harga daging tersebut sehingga pembeli dapat menentukan sendiri banyaknya daging yang mereka inginkan agar pas sesuai dengan kapasitas porsi si pembeli.

Sumber daya manusia adalah hal yang sangat dibutuhkan untuk jalannya suatu bisnis. *The Wan* memiliki 3 bagian dalam bisnisnya yaitu pemasaran, pelayan, dan kasir.

Investasi awal yang dibutuhkan *The Wan* sebesar Rp 362.422.000 yang digunakan untuk biaya membeli peralatan, perlengkapan, sewa, dan renovasi. Investasi awal ini merupakan pinjaman dari orang tua.

Proyeksi keuangan merupakan aggaran yang dirancang untuk penyelenggaraan sebuah usaha yang akan dijalankan. *The Wan* menggunakan proyeksi laporan laba rugi, laporan arus kas, dan neraca.

Kelayakan suatu bisnis adalah hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Perhitungan proforma laba rugi selama 5 tahun yaitu dari tahun 2022 sampai dengan 2026 menunjukkan angka yang positif dan selalu meningkat setiap tahunnya begitupun dengan proforma arus kas dan proforma neraca. Hasil analisa kelayakan usaha *The Wan* membuktikan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan dilihat dari analisis Net Present Value lebih besar dari nol yaitu sebesar Rp 653.865.444,- dengan menggunakan tingkat suku bunga kredit sebesar 11,34%. Nilai Profitability Index yang diperoleh adalah sebesar 2,804154946 lebih besar dari 1. Analisis Payback Period yang menunjukkan pengembalian investasi ini selama 3 tahun 7 bulan 4 hari.



Hak cipta milik
Institut Bisnis dan
Informatika Kwik Kian Gie

ABSTRACT

Dave Brian Rivaldi / 79170461 / 2021 / Business Plan for the Establishment of a Culinary Business "THE WAN" in Harapan Indah, Bekasi / Supervisor Drs. Wiwin Prastio, MM

The Wan is a business engaged in the field of Food and Beverage. The products offered by The Wan are fast food made from meat in the form of a menu rice bowl. The Wan has a vision "To become a provider of meat-based fast food with the best rice bowl menu in Indonesia".

The Wan is a sole proprietorship located at Ruko Sentra Niaga Jl. Boulevard Hijau Raya No. 16 RT.008/RW.030, Pejuang, Medan Satria, Bekasi City, West Java. This business is planned to open in January 2022.

In analyzing the industry and competitors, The Wan uses PESTEL analysis, Porter's Five Competitive Forces analysis, Competitive Profile Matrix analysis, and SWOT analysis.

Competition is a natural thing in a business. In this case, competitors are The Wan's quite high because business categories are The Wan's already very large. To overcome this, The Wan presents differentiation from its competitors. Where the differentiation is in the form of an additional menu where buyers can choose the fresh meat we provide and weigh themselves according to the amount they want then it will be calculated according to the price of the meat so that buyers can determine for themselves the amount of meat they want. they want it to fit within the customer's serving capacity.

Human resources are things that are needed for the running of a business. The Wan has 3 parts in its business namely marketing, waiters, and cashiers.

The initial investment required by The Wan is Rp. 362.422,000 which is used to purchase equipment, supplies, rent, and renovations. This initial investment is a loan from parents.

Financial projection is a budget designed for the implementation of a business that will be run. The Wan uses income statement projections, cash flow statements, and balance sheets.

The feasibility of a business is something that needs to be considered to assess whether the business is worth investing in or not. The calculation of the profit and loss pro forma for 5 years, from 2022 to 2026, shows a positive number and always increases every year as well as the cash flow pro forma and balance sheet pro forma. The results of the business feasibility analysis of The Wan prove that this business is feasible to run, seen from the analysis that the Net Present Value is greater than zero, which is Rp. 653,865,444, - using a credit interest rate of 11.34%. The Profitability Index value obtained is 2.804154946 which is greater than 1. Payback Period analysis which shows the return on this investment for 3 years 7 months 4 days.

**DAFTAR ISI**

C KATA PENGANTAR	ii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Ide Bisnis.....	1
B. Gambaran Usaha.....	2
C. Besarnya Peluang Bisnis.....	4
D. Kebutuhan Dana.....	5
BAB II LATAR BELAKANG PERUSAHAAN.....	7
A. Data Perusahaan.....	7
B. Biodata Pemilik Usaha.....	7
C. Jenis dan Ukuran Usaha.....	8
BAB III ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING.....	10
A. Tren dan Pertumbuhan Industri.....	10
B. Analisis Pesaing.....	12
C. Analisis PESTEL.....	13

D. Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Persaingan Model Porter <i>(Porter Five Forces Business Model)</i>	16
E. Analisis Faktor Kunci Sukses (<i>Competitive Profile Matrix/CPM</i>)	21
F. Analisis SWOT.....	25
BAB IV ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN.	33
A. Produk yang Dihasilkan.....	33
B. Gambaran Pasar.....	35
C. Target Pasar yang Dituju.....	37
D. Strategi Pemasaran.....	37
E. Strategi Promosi.....	42
BAB V RENCANA PRODUK DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL	45
A. Proses Operasi	45
B. Nama Pemasok	46
C. Deskripsi Rencana Operasi	46
D. Rencana Alur Produk.....	48
E. Rencana Alur Pembelian dan penggunaan Bahan Persediaan	49
F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha	52
G. <i>Lay-Out</i> Ruko Tempat Usaha.....	52
BAB VI RENCANA ORGANISASI	54
A. Rencana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja dan Proses Seleksi Karyawan.....	54
B. Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja.....	55
C. Uraian Kerja (<i>Job Description</i>)	57

Hak cipta milik IPIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
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,
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPIKKG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPIKKG.

D.	Spesifikasi dan Kualifikasi Jabatan	58
E.	(C) Struktur Organisasi Perusahaan.....	58
F.	Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan	59
BAB VII RENCANA KEUANGAN.....		62
A.	Sumber dan Penggunaan Dana.....	62
B.	Biaya Pemasaran Tahunan	63
C.	Biaya Administrasi.....	65
D.	Biaya Tenaga Kerja.....	65
E.	Biaya Penyusutan Peralatan.....	66
F.	Biaya Pemeliharaan.....	67
G.	Biaya Sewa Gedung/Bangunan.....	68
H.	Biaya Utilitas.....	69
I.	Biaya Peralatan dan Perlengkapan.....	70
J.	Proyeksi Keuangan.....	73
K.	Analisis Kelayakan Usaha.....	78
L.	Analisis Break Even Point.....	81
BAB VIII ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA.....		83
A.	Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar.....	83
B.	Dampak Terhadap Lingkungan.....	84
C.	Analisis Resiko Usaha.....	85
D.	Antisipasi Resiko Usaha.....	86

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,
 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.



BAB IX RINGKASAN EKSEKUTIF.....	88
---------------------------------	----

A. C Ringkasan Kegiatan Usaha.....	88
------------------------------------	----

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha.....	93
---------------------------------------	----

DAFTAR PUSTAKA.....	94
---------------------	----

LAMPIRAN.....	95
---------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

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.



© Hak Cipta milik IBKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 1.1	Kebutuhan Modal The Wan.....	5
Tabel 1.2	Analisis Pesaing.....	12
Tabel 1.3	Analisis Competitive Profile Matrix (CPM).....	23
Tabel 1.4	Matriks SWOT The Wan.....	29
Tabel 1.5	Ramalan Penjualan The Wan.....	35
Tabel 1.6	Anggaran Penjualan The Wan.....	36
Tabel 1.7	Jadwal Perencanaan.....	48
Tabel 1.8	Jumlah Tenaga Kerja The Wan.....	54
Tabel 1.9	Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan The Wan (dalam Rupiah).....	60
Tabel 1.10	Proyeksi Balas Jasa The Wan Selama 5 Tahun (dalam Rupiah).....	61
Tabel 2.1	Kebutuhan Modal Awal The Wan (dalam Rupiah).....	62
Tabel 2.2	Biaya Pemasaran The Wan (dalam Rupiah).....	64
Tabel 2.3	Biaya Pemasaran The Wan dalam 5 Tahun(dalam Rupiah).....	64
Tabel 2.4	Biaya Tenaga Kerja The Wan 1 Tahun (dalam Rupiah).....	65
Tabel 2.5	Biaya Tenaga Kerja The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah)	65
Tabel 2.6	Akumulasi Penyusutan Peralatan The Wan (dalam Rupiah).....	67
Tabel 2.7	Biaya Pemeliharaan The Wan(dalam Rupiah).....	68
Tabel 2.8	Proyeksi Biaya Sewa Bangunan Tahun 2020-2024 (dalam Rupiah).....	68
Tabel 2.9	Biaya Listrik dan Air dari The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah).....	69
Tabel 2.10	Biaya Internet The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah).....	69

Tak Cipta Undang
Dilakukan
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,
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.

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

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Kebutuhan Modal The Wan.....	5
Tabel 3.2	Analisis Pesaing.....	12
Tabel 3.3	Analisis Competitive Profile Matrix (CPM).....	23
Tabel 4.1	Matriks SWOT The Wan.....	29
Tabel 4.2	Ramalan Penjualan The Wan.....	35
Tabel 4.3	Anggaran Penjualan The Wan.....	36
Tabel 4.4	Jadwal Perencanaan.....	48
Tabel 5.1	Jumlah Tenaga Kerja The Wan.....	54
Tabel 6.1	Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan The Wan (dalam Rupiah).....	60
Tabel 6.2	Proyeksi Balas Jasa The Wan Selama 5 Tahun (dalam Rupiah).....	61
Tabel 6.3	Kebutuhan Modal Awal The Wan (dalam Rupiah).....	62
Tabel 6.4	Biaya Pemasaran The Wan (dalam Rupiah).....	64
Tabel 6.5	Biaya Pemasaran The Wan dalam 5 Tahun(dalam Rupiah).....	64
Tabel 6.6	Biaya Tenaga Kerja The Wan 1 Tahun (dalam Rupiah).....	65
Tabel 6.7	Biaya Tenaga Kerja The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah)	65
Tabel 6.8	Akumulasi Penyusutan Peralatan The Wan (dalam Rupiah).....	67
Tabel 6.9	Biaya Pemeliharaan The Wan(dalam Rupiah).....	68
Tabel 6.10	Proyeksi Biaya Sewa Bangunan Tahun 2020-2024 (dalam Rupiah).....	68
Tabel 7.1	Biaya Listrik dan Air dari The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah).....	69
Tabel 7.2	Biaya Internet The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah).....	69



Tabel 7.11	Biaya Gas The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah).....	70
Tabel 7.12	Biaya Peralatan The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah).....	70
Tabel 7.13	Biaya Perlengkapan The Wan 1 Tahun (dalam Rupiah).....	71
Tabel 7.14	Biaya Perlengkapan The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah).....	72
Tabel 7.15	Biaya Bahan Baku The Wan (dalam rupiah).....	72
Tabel 7.16	Laporan Laba Rugi The Wan 5 Tahun (dalam Rupiah).....	74
Tabel 7.17	Laporan Arus Kas The Wan(dalam Rupiah).....	76
Tabel 7.18	Proyeksi Neraca The Wan Selama 5 Tahun (dalam Rupiah).....	77
Tabel 7.19	Payback Period The Wan (dalam Rupiah)	78
Tabel 7.20	Net Present Value Usaha Kaos Sablon <i>Custom EVERINKED</i> Tahun 2019-2024 (dalam Rupiah)	80
Tabel 7.21	NPV dari The Wan (dalam Rupiah)	80
Tabel 7.22	BEP The Wan.....	82
Tabel 9.1	Perbandingan Pesaing	90
Tabel 9.2	Analisis Kelayakan Usaha.....	93

Hak Cipta Milik IBKKG**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie****Tabel 7.11****Tabel 7.12****Tabel 7.13****Tabel 7.14****Tabel 7.15****Tabel 7.16****Tabel 7.17****Tabel 7.18****Tabel 7.19****Tabel 7.20****Tabel 7.21****Tabel 7.22****Tabel 9.1****Tabel 9.2****Tabel 9.3****Tabel 9.4****Tabel 9.5****Tabel 9.6****Tabel 9.7****Tabel 9.8****Tabel 9.9****Tabel 9.10****Tabel 9.11****Tabel 9.12****Tabel 9.13****Tabel 9.14****Tabel 9.15****Tabel 9.16****Tabel 9.17****Tabel 9.18****Tabel 9.19****Tabel 9.20****Tabel 9.21****Tabel 9.22****Tabel 9.23****Tabel 9.24****Tabel 9.25****Tabel 9.26****Tabel 9.27****Tabel 9.28****Tabel 9.29****Tabel 9.30****Tabel 9.31****Tabel 9.32****Tabel 9.33****Tabel 9.34****Tabel 9.35****Tabel 9.36****Tabel 9.37****Tabel 9.38****Tabel 9.39****Tabel 9.40****Tabel 9.41****Tabel 9.42****Tabel 9.43****Tabel 9.44****Tabel 9.45****Tabel 9.46****Tabel 9.47****Tabel 9.48****Tabel 9.49****Tabel 9.50****Tabel 9.51****Tabel 9.52****Tabel 9.53****Tabel 9.54****Tabel 9.55****Tabel 9.56****Tabel 9.57****Tabel 9.58****Tabel 9.59****Tabel 9.60****Tabel 9.61****Tabel 9.62****Tabel 9.63****Tabel 9.64****Tabel 9.65****Tabel 9.66****Tabel 9.67****Tabel 9.68****Tabel 9.69****Tabel 9.70****Tabel 9.71****Tabel 9.72****Tabel 9.73****Tabel 9.74****Tabel 9.75****Tabel 9.76****Tabel 9.77****Tabel 9.78****Tabel 9.79****Tabel 9.80****Tabel 9.81****Tabel 9.82****Tabel 9.83****Tabel 9.84****Tabel 9.85****Tabel 9.86****Tabel 9.87****Tabel 9.88****Tabel 9.89****Tabel 9.90****Tabel 9.91****Tabel 9.92****Tabel 9.93****Tabel 9.94****Tabel 9.95****Tabel 9.96****Tabel 9.97****Tabel 9.98****Tabel 9.99****Tabel 9.100****Tabel 9.101****Tabel 9.102****Tabel 9.103****Tabel 9.104****Tabel 9.105****Tabel 9.106****Tabel 9.107****Tabel 9.108****Tabel 9.109****Tabel 9.110****Tabel 9.111****Tabel 9.112****Tabel 9.113****Tabel 9.114****Tabel 9.115****Tabel 9.116****Tabel 9.117****Tabel 9.118****Tabel 9.119****Tabel 9.120****Tabel 9.121****Tabel 9.122****Tabel 9.123****Tabel 9.124****Tabel 9.125****Tabel 9.126****Tabel 9.127****Tabel 9.128****Tabel 9.129****Tabel 9.130****Tabel 9.131****Tabel 9.132****Tabel 9.133****Tabel 9.134****Tabel 9.135****Tabel 9.136****Tabel 9.137****Tabel 9.138****Tabel 9.139****Tabel 9.140****Tabel 9.141****Tabel 9.142****Tabel 9.143****Tabel 9.144****Tabel 9.145****Tabel 9.146****Tabel 9.147****Tabel 9.148****Tabel 9.149****Tabel 9.150****Tabel 9.151****Tabel 9.152****Tabel 9.153****Tabel 9.154****Tabel 9.155****Tabel 9.156****Tabel 9.157****Tabel 9.158****Tabel 9.159****Tabel 9.160****Tabel 9.161****Tabel 9.162****Tabel 9.163****Tabel 9.164****Tabel 9.165****Tabel 9.166****Tabel 9.167****Tabel 9.168****Tabel 9.169****Tabel 9.170****Tabel 9.171****Tabel 9.172****Tabel 9.173****Tabel 9.174****Tabel 9.175****Tabel 9.176****Tabel 9.177****Tabel 9.178****Tabel 9.179****Tabel 9.180****Tabel 9.181****Tabel 9.182****Tabel 9.183****Tabel 9.184****Tabel 9.185****Tabel 9.186****Tabel 9.187****Tabel 9.188****Tabel 9.189****Tabel 9.190****Tabel 9.191****Tabel 9.192****Tabel 9.193****Tabel 9.194****Tabel 9.195****Tabel 9.196****Tabel 9.197****Tabel 9.198****Tabel 9.199****Tabel 9.200****Tabel 9.201****Tabel 9.202****Tabel 9.203****Tabel 9.204****Tabel 9.205****Tabel 9.206****Tabel 9.207****Tabel 9.208****Tabel 9.209****Tabel 9.210****Tabel 9.211****Tabel 9.212****Tabel 9.213****Tabel 9.214****Tabel 9.215****Tabel 9.216****Tabel 9.217****Tabel 9.218****Tabel 9.219****Tabel 9.220****Tabel 9.221****Tabel 9.222****Tabel 9.223****Tabel 9.224****Tabel 9.225**

DAFTAR GAMBAR

 Gambar 3.1 Tren Makanan Cepat Saji..... Gambar 3.2 Model Lima Kekuatan dari Kompetisi..... Gambar 3.3 Hasil Survey Faktor Pertimbangan Yang Dianggap Penting..... Gambar 4.1 Logo The Wan..... Gambar 4.2 Contoh Produk..... Gambar 5.1 Proses Operasi Produk..... Gambar 5.2 Alur Produk dan Jasa The Wan..... Gambar 5.3 Alur Pembelian The Wan..... Gambar 5.4 Layout The Wan..... Gambar 6.1 Struktur Organisasi The Wan..... 	11 17 22 34 34 45 49 51 52 59
---	--

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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 tanpa izin IBIKKG.