KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA RICE BOWL "THE WAN" DIBEKASI

Dave Brian Rivaldi
Dibimbing oleh Drs. Wiwin Prastio, M.M.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021) 65307062 / Fax: 6530 6971

© 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.

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.

Persaingan 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 menunjukan 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.

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 amenu 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 Matrixanalysis, and SWOT analysis.

Competition is a natural thing in a business. In this case,competitors are The Wan's quite high becausebusiness 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

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
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

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.

I. Pendahuluan

Konsep Bisnis

The Wan akan menjadi salah satu restoran cepat saji yang memiliki cita rasa yang tinggi, serta mengikuti trend masa kini yang sedang berkembang. Menu makanan yang kami hadirkan tentunya merupakan inovasi dari produk-produk rice bowl yang sudah terdahulu sehingga tidak menimbulkan kesan membosankan dan terlalu umum. Packaging yang kami sediakan tentunya juga akan kami buat seunik mungkin sehingga memiliki kesan tersendiri bagi pelanggan kami. Target pasar yang ingin dicapai paling utama adalah kaum muda yang tentunya pengguna social media dan internet karena bisnis ini diutamakan dilakukan secara online melalui aplikasi seperti *go-food, grab-food*, dan lain-lainnya.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi : "Menjadi penyedia makanan cepat saji dengan bentuk menu rice bowl yang

Terbaik di Indonesia."

Misi :

1. Menghadirkan inovasi rasa baru di setiap hidangan
2. Mempunyai komitmen untuk menyajikan masakan dengan citra rasa yang tinggi dan berkualitas
3. Menghadirkan pelayanan yang unggul bagi setiap konsumen
4. Mempunyai bahan baku berkualitas dari pemasok yang terpecaya

Peluang Bisnis

Dengan semakin padat dan sibuknya kota Jakarta, kebutuhan makanan cepat saji juga semakin meningkat di Jakarta, ini bisa menjadi faktor bahwa pasar untuk bisnis ini akan bertahan dalam jangka waktu yang bisa terbilang panjang apalagi jika makanan yang disajikan terbilang enak dan cukup murah. Menurut riset *Grand View Research* berjudul "Ready Meals Market Size, Share & Trends Report" mengungkapkan bahwa pasar makanan siap saji secara global mencatat nilai USD 159,15 miliar pada 2019, dan diperkirakan akan terus tumbuh dengan tingkat pertumbuhan tahunan gabungan (CAGR) sebesar 5,5% dari 2020 hingga 2027. Riset tersebut juga mengungkapkan bahwa meskipun dalam kondisi pandemi, konsumen tetap membeli ready meals ini karena umur penyimpanan yang lebih lama dan kemudahan dalam memasaknya. konsumen bisa menikmatinya dimana saja dan kapanpun tanpa harus repot-repot menunggu masakan yang lama dan datang langsung ke restoran, karena The Wan hadir

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI Kwik Kian Gie (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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

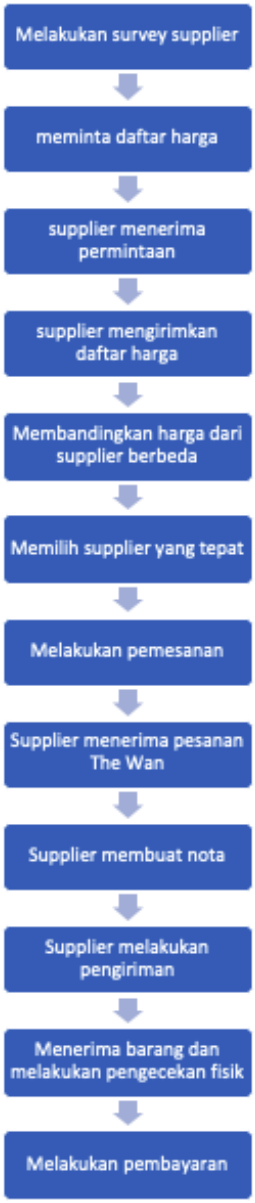
untuk kaum milenial yang ingin menikmati makanan dengan praktis dan dapat memanjakan lidah mereka.

Kebutuhan Dana

Dalam memulai usaha, dibutuhkan adanya penggunaan modal untuk mendukung kegiatan operasioanal usaha. Kebutuhan dana diperkirakan bahwa untuk membangun usaha The Wan ini diperlukan sekitar Rp. 302.422.000 modal ini dari dana priabdi penulis.

II. Rencana Produk, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen Rencana Alur Produk

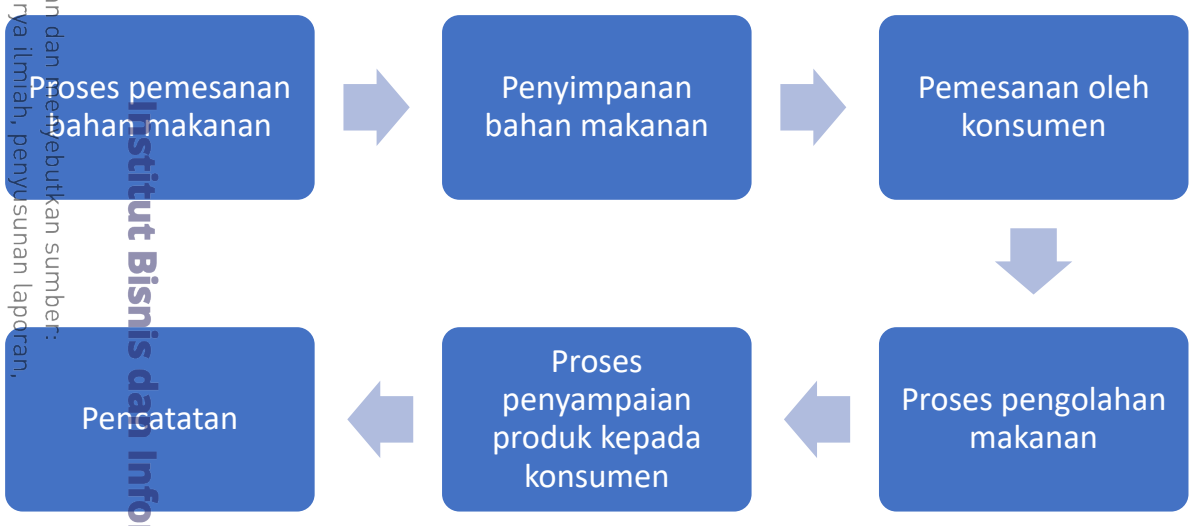
Alur Proses Pembelian



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.

Alur Produk dan Jasa

Proses operasi produk



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

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Dalam era globalisasi ini yang sangat maju dan berkembang, teknologi menjadi suatu hal yang sangatlah penting dalam menunjuang kegiatan usaha yang efektif dan efisien serta meningkatkan kompetitif.

Ada beberapa teknologi yang digunakan dalam menunjang jalannya bisnis The Wan, yaitu:

1. Laptop yang digunakan untuk mendata setiap stok yang ada baik masuk ataupun keluar serta digunakan untuk promosi melalui situs internet yang bisa diakses kapanpun oleh konsumen untuk mendapatkan informasi dan juga untuk membuat desain yang menarik untuk pengiklanan.
2. Handphone yang dapat menjadi alat komunikasi dengan berbagai sosial media didalamnya sehingga konsumen dapat dengan mudah dalam berkomunikasi, serta menjadi alat promosi pada sosial media.

Peralatan Usaha

Dalam melakukan usaha toko bunga, diperlukan peralatan penting yang berguna untuk menunjang kegiatan operasional The Wan. Peralatan merupakan barang penunjang kegiatan yang tidak habis terpakai yaitu barang yang dipakai berulangkali atau tahan lama. Berikut peralatan yang dibutuhkan The Wan dengan asumsi pemakaian 5 tahun

A.		qty	price/unit	total price
equipment	Mesin Undercounter Chiller	1	22913000	22.913.000
	High Pressure Stove	2	9000000	18.000.000
	GEA Stainless Freezer	1	31200000	31.200.000
	Stainless Steel Cabinet	2	3800000	7.600.000
	Stainless Steel Rack	1	3500000	3.500.000
	Kitchen Equipment	1	15000000	15.000.000
	Raptor Cashier Machine	1	22000000	22.000.000
	Cash Drawer	1	850000	850.000
	Cashier Printer	1	650000	650.000
	Timbangan makanan	1	1500000	1.500.000
	High Pressure Regulator	1	2590000	2.590.000
	Samsung 42" LEDTV	2	3000000	6.000.000
	Exhaust Hood	1	35000000	35.000.000
	Kitchen Sink	1	2500000	2.500.000
	Grease Trap	1	750000	750.000
	Signage	1	6500000	6.500.000
			total	**176.553.000**

© Hak cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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

Perlengkapan Usaha

Supplies	Paper Bowl + Lid + Print	10000	1725	17.250.000
	Plastic Spoon	5	675000	3.375.000
	Plastic Fork	5	675000	3.375.000
			total	**24.000.000**

Bahan Baku

Raw Material	AUS Wagyu MB 9	132	137000	18.084.000
	USA Shortplate	100	90000	9.000.000
	Rice	5	560000	2.800.000
	Egg	5	385000	1.925.000
	Teriyaki Sauce	5	265000	1.325.000
	Bulgogi Sauce	5	265000	1.325.000
	Soy Sauce	1	825000	825.000
	Mirin	1	285000	285.000
	Curry Paste	5	165000	825.000
	Delmonte Chili Sauce	5	95000	475.000
	Mozarella	5	100000	500.000
	Morton Kosher Coarse Salt	5	60000	300.000
	Seasoning	1	200000	200.000
	Butter	20	75000	1.500.000
			total	**39.369.000**

IH. Strategi Bisnis

Target Pasar

Untuk target pasar yang kami tuju tidak memiliki spesifik khusus dikarenakan produk kami bisa masuk ke semua kategori dari segi usia, jenis kelamin, gaya hidup, dan lain-lainnya,itu dikarenakan makanan merupakan kebutuhan primer bagi manusia sehingga kesimpulannya target pasar produk kami adalah untuk umum.

Strategi Pemasaran

1. Diferensiasi

Diferensiasi yang dilalukan The Wan adalah kami menyediakan menu additional dimana pembeli dapat memilih daging fresh yang kami sediakan dan menimbang

sendiri sesuai jumlah yang mereka mau, kemudian akan dikalkulasikan sesuai dengan harga daging tersebut, sehingga pembeli dapat menentukan sendiri banyaknya daging yang mereka inginkan agar pas sesuai dengan kapasitas porsi si pembeli.

2. Positioning

The Wan ingin memberi kesan kepada konsumen The Wan adalah restoran rice bowl yang memberikan kualitas daging sapi terbaik yang pernah ada di Indonesia.

3. Penetapan Harga

The Wan akan menggunakan markup pricing sebagai dasar dalam menetapkan harga jual bagi produk The Wan. Hal ini dilakukan selain untuk mendapatkan keuntungan, yaitu memudahkan pihak The Wan untuk mengatur promosi seperti diskon dari harga yang sudah dimarkup sehingga tidak terjadi kerugian dan harga jual tetapt akan berada diatas cost.

4. Saluran Distribusi

Dalam hal distribusi, The Wan menggunakan *direct marketing channel* yaitu tidak memiliki perantara dan langsung menjual barang kekonsumen, dikarenakan bisnis ini bisnis makanan jadi sehingga tidak memungkinkan untuk melakukan *indirect marketing channel.*

Strategi Promosi

1. Advertising

The Wan sangat memanfaatkan media sosial instagram untuk melakukan promosi, dikarenakan pada saat ini jumlah pengguna sosial media instagram sudah berkisar 300 juta pengguna. Instagram sendiri memiliki keunggulan dalam hal posting foto, media ini memberikan kualitas dan juga tampilan foto yang baik sehingga sangat cocok untuk dijadikan sebagai media promosi yang biasanya mengandalkan foto produk. Lalu kami juga akan melakukan endorse kepada artis-artis di instagram untuk mengulas produk The Wan sehingga membantu kami menambah daya tarik pembeli.

2. Sales Promotion

The Wan melakukan strategi ini dengan cara memberikan dikson pada hari-hari raya tertentu, kemudian melakukan promo bundle seperti contohnya beli 1 gratis 1, dan juga memberikan loyalty card untuk konsumen The Wan yang bertujuan untuk mempertahankan pelanggan. Dan juga The Wan bekerja sama dengan dua perusahaan besar yaitu gojek, dan grab dengan melakukan promosi jika pelanggan memesan pada kedua aplikasi itu.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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

3. Personal Selling

Dalam hal ini The Wan menggunakan strategi ini ketika ada calon pembeli datang ke restoran dan bertanya tentang menu yang kami tawarkan misalnya pembeli bertanya menu “Gyusteak Don” berisikan apa lalu kami menjawabnya secara lisan,padat dan jelas tentang produk yang kami tawarkan sehingga pembeli pun tertarik untuk membeli produk kami.

4. Public Relation

Public Relation adalah segala bentuk aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk menjaga citra baik perusahaan, dapat secara internal yaitu kepada para karyawan dan juga secara eksternal yaitu kepada masyarakat.

5. Direct Marketing

Cara yang dilakukan The Wan dalam hal ini adalah melakukan pesan broadcast pada sosial media yang kami gunakan yaitu line, dan whatsapp kepada seluruh kontak pelanggan kami bertujuan untuk menjangkau konsumen secara langsung dan bertujuan untuk memberitahukan promo-promo yang sedang berlaku pada periode itu.

Rencana Organisasi

Rencana jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan The Wan dalam melakukan kegiatan adalah sebanyak 3 orang tenaga kerja, yang terdiri dari 1 Manajer, 1 Juru Masak, dan 1 Asisten Juru Masak. Dalam sehari terdapat 9 jam kerja dengan waktu istirahat 2x30 menit istirahat pada pukul 12.00 dan pukul 16.00.

The Wan mempekerjakan pegawai full time dalam menjalankan bisnisnya, dengan jumlah gaji yang sudah ditentukan mengikuti aturan pemerintah. Setiap pekerja diberikan THR sebesar satu kali gaji dengan tetap mengikuti jumlah kenaikan gaji setiap tahunnya.

Rencana Keuangan

Hasil analisis keuangan The Wan telah dilakukan oleh penulis untuk menentukan kelayakan dengan analisis sebagai berikut:

Net Present Value, dapat dinyatakan bahwa bisnis The Wan layak untuk dijalankan karena nilai Net Present Value lebih besar dari 0 (Nol), yaitu sebesar Rp 1.017.212.085 . selain itu nilai **PI atau Profitability Index** dari The Wan sebesar 4.4 yang berarti nilai Profitabilty Index lebih besar dari 1 sehingga layak. Dari perhitungan **Payback Period** yang berjalan selama 5 tahun didapat bahwa angka Payback Period dari The Wan adalah 7 Bulan . Dan pada analisis **BEP** diketahui bahwa hasil penjualan lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan kesimpulan diatas maka bisnis dari The Wan ini layak untuk dijalankan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Pengendalian Resiko

Antisipasi risiko dapat dilakukan dengan cara mengidentifikasikan solusi yang diimplementasikan guna meminimalisasi risiko yang mungkin terjadi di dalam perusahaan. Berikut adalah rencana antisipasi resiko yang dilakukan oleh The Wan.

1. Faktor Pemasaran

Kondisi ini akan sulit dihadapi jika perusahaan tidak memiliki strategi pemasaran yang baik. Mengatasi hal ini pemilik sudah memiliki banyak strategi untuk melakukan promosi kedepannya dan membuat konten yang banyak pada sosial media The Wan agar calon customer dapat aware dan tertarik untuk mencoba produk kami.

2. Faktor Sumber daya manusia

Dalam mengatasi kualitas sumber daya manusia adalah dengan cara melakukan pelatihan dengan baik, selain itu bagi karyawan yang tidak konsisten dalam bekerja dapat diberikan teguran hingga sanksi kerja. Hal ini dilakukan agar para karyawan bekerja dengan peraturan yang sudah ditetapkan dan tidak melanggarnya. Hal lain untuk mengatasi hal ini adalah dengan melakukan *briefing* sebelum memulai bekerja dan selalu melakukan evaluasi disaat pekerjaan sudah selesai setiap harinya.

3. Faktor supplier

Mencegah hal ini, The Wan jangan hanya memiliki 1 atau 2 *supplier* tetapi 3 atau lebih untuk mencegah barang ataupun bahan baku tidak terdistribusi dengan baik. Dengan kata lain The Wan harus memiliki *supplier* cadangan agar kami tidak hanya tergantung pada 1 atau 2 pemasok saja.

4. Faktor Produksi

Dalam mengatasi hal ini, The Wan sudah menetapkan standar operasional produk agar setiap produk makanan yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik.

IV. Daftar Pustaka

Sumber Buku Teks :

David, Fred R, Forest R. David (2015), *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep*, Edisi 15, Jakarta: Salemba Empat.

Gitman, Lawrence J, Chad J. Zutter (2015), *Principal of Managerial Finance*, Edisi14e, Global Edition, Pearson Education.

Heizer, Jay, Barry Tender, Chuck Munson (2017), *Operations Management Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Pearson Education.

© Hak cipta milik IBIKKG (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.

Kotler, Philip, Gary Amstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15e, Global Edition, Pearson Education.

Mondy, R. Wayne, & Joseph J.Martocchio (2016), *Human Resource Management*, Edisi 14e, Global Edition, Pearson Education

Robbins, Stephen P, Timothy A. Judge (2015), *Perilaku Organisasi*, Edisi 16, Jakarta: Salemba Empat.

Saiman, Leonardus (2014), *Kewirausahaan: Teori, Praktek, dan Kasus-Kasus*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

© 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