



**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA
MAKANAN PRAKTIS BURRITO
“SORAIS”
DI CIRACAS JAKARTA TIMUR**

Nabillah Triananda

Dibimbing oleh Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

ABSTRAK

Nabillah Triananda/ 78170271/ 2021/ Rencana Bisnis Pendirian Usaha Makanan Praktis Burrito SORAIS di Ciracas Jakarta Timur/ Dosen pembimbing : Ir. Liaw Bunfa, S.E., M.M.,

Bisnis makanan praktis “SORAIS” ini adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan olahan yang merupakan terobosan dengan konsep unik, praktis dan menarik. Produk yang ditawarkan oleh SORAIS adalah varian makanan dengan menu utama nasi sebagai ciri khas makanan pokok masyarakat Indonesia yang diinovasikan dengan berbagai macam olahan yang akan menarik para calon konsumen. Dengan Tortilla sebagai pembungkusnya, SORAIS ingin memberikan pengalaman baru dengan tampilan yang praktis namun dapat mengenyangkan.

SORAIS memiliki visi yaitu “Menjadikan nasi sebagai makanan yang unik, praktis dan populer serta disukai oleh seluruh masyarakat Indonesia maupun Internasional”. Misi dari SORAIS yaitu “Menjual produk dan pelayanan yang berkualitas kepada setiap konsumen, Mempekerjakan Sumber Daya Manusia yang berkualitas, Selalu berinovasi mengembangkan menu dan produk baru yang dapat meningkatkan minat konsumen dan peka terhadap peluang yang ada, Senantiasa menyesuaikan diri terhadap perkembangan zaman dan selera masyarakat di Indonesia yang serba praktis”.

Target pasar dari SORAIS adalah masyarakat yang bertempat tinggal di daerah Jakarta Timur dan sekitarnya, khususnya kalangan menengah ke atas yang menyukai hal praktis dan tidak memiliki waktu banyak karena takut mengganggu kesibukannya.

Beberapa strategi pemasaran yang akan dilaksanakan oleh SORAIS yaitu Media Sosial, Periklanan, Publik Relasi, Penjualan personal dan Pemasaran langsung.

Kelayakan keuangan merupakan hal yang utama dalam mendirikan sebuah bisnis, maka dari itu SORAIS menggunakan empat analisis untuk mengetahuinya . Analisis Payback Period (PP) diperkirakan SORAIS akan mencapai titik balik modal dalam waktu 1 tahun 7 bulan 2 hari, untuk Net Present Value (NPV) nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 204.731.662, untuk Profitability Index (PI) nilainya lebih besar dari 1 yaitu 2.2438, sedangkan untuk analisis Break-Even Point (BEP) nilai penjualan yang dihasilkan oleh SORAIS per-tahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka bisnis SORAIS bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : SORAIS, Burrito, Nasi, Praktis

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-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.



ABSTRACT

Nabillah Triananda/ 78170271/ 2021/ *Business Plan for Establishment Business Plan Burritos SORAIS in Ciracas Jakarta Timur/ Mentor: Ir. Liaw Bunfa, S.E.,M.M.,*

The practical food business “SORAIS” is a business that engaged in processed food which is a new breakthrough with unique, practical and interesting concept. The product offered by SORAIS, variant of food with rice as the main course as a characteristic food of the Indonesian people which is innovated with various kinds of preparations that will attract potential consumers. With tortilla as the wrapper, SORAIS wants to give a new experience with practical looks but can satisfy your hunger.

SORAIS have a vision that is “Making rice a unique, practical and popular food that is liked by Indonesian and international.” And the vision of SORAIS is “selling a quality product and service to any consumer, hiring a quality human resources, always innovating to develop many new menus and a new product that can increase consumer interest and aware of the existed opportunity, therefore adjusting with development and the ideal concept in this very era”.

The target market of SORAIS is people who live In the area of East Jakarta and it's surroundings, especially the middle to upper class who likes practical things and do not have much time because of work.

Some of the marketing strategies that will be implemented by SORAIS are Social Media, Advertising, Public Relations, Personal Selling, and Direct Marketing.

Financial feasibility is the main thing in establishing a business, therefore SORAIS uses four analyzes to find out. Payback Period (PP) analysis is estimated that SORAIS will reach a turnover point within 1 year 7 months 2 days, for Net Present Value (NPV) the value is greater than 0, namely Rp 204.731.662, for the Profitability Index (PI) the value greater than 1 which is 2.2438, while for the Break-Even Point (BEP) analysis, the sales value generated by SORAIS per year is higher, rather than the BEP value, the SORAIS business can be recommended and is worth running.

Keywords : SORAIS, Burritos, Rice, Practical.

I. Pendahuluan Konsep Bisnis

Di zaman yang serba praktis ini orang-orang memiliki kesibukan yang semakin padat. Jangankan menghabiskan waktu untuk hiburan, terkadang untuk hal penting seperti makan pun orang-orang masih sering abai dan melewatkannya karena takut mengganggu kesibukannya. Apalagi saat ini seluruh dunia sedang dilanda musibah tersebarnya pandemic virus Covid-19, makanan cepat saji yang praktis dan mengenyangkan merupakan pilihan yang sedang trend akhir-akhir ini. Banyaknya aktivitas yang mengharuskan orang-orang melakukannya jarak jauh (daring), membuat banyak orang melewatkan jam makannya. Melihat kondisi tersebut, penulis memanfaatkan peluang tersebut dengan membuka bisnis makanan cepat saji dengan berbagai varian olahan nasi dengan berbagai rasa yang unik dan warna yang menarik, serta diinovasikan dengan Tortilla sebagai pembungkusnya Mungkin sekilas produk ini mirip dengan makanan khas Turki yaitu kebab, ataupun makanan khas Meksiko yaitu Buritos. Berbeda dari itu semua, produk ini merupakan inovasi dan kreasi terbaru dari penulis dengan menonjolkan kebutuhan masyarakat saat ini yang serba praktis, dengan cita rasa khas lidah masyarakat Indonesia.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Ditaring 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.



Visi dan Misi Perusahaan

Visi: Menjadikan nasi sebagai makanan yang unik, praktis dan populer serta disukai oleh seluruh masyarakat Indonesia maupun Internasional.

Misi

- Menjual produk dan pelayanan yang berkualitas kepada setiap konsumen;
- Mempekerjakan Sumber Daya Manusia yang berkualitas;
- Selalu berinovasi mengembangkan menu dan produk baru yang dapat meningkatkan minat konsumen dan peka terhadap peluang yang ada;
- Senantiasa menyesuaikan diri terhadap perkembangan zaman dan selera masyarakat di Indonesia yang serba praktis.

Peluang Bisnis

Karena adanya pandemic Covid-19 setelah setahun ini pun membuat masyarakat Indonesia menjadi lebih konsumtif terhadap makanan yang mereka konsumsi. Serta padatnya jam kerja membuat beberapa orang melewatkan jam makannya dan lebih mengandalkan makanan yang serba praktis serta mengenyangkan. SORAIS juga merupakan makanan inovasi dari kebab maupun burrito yang penulis kreasikan menjadi makanan yang ramah dengan lidah masyarakat Indonesia. Hal inilah yang penulis lihat dan dijadikan sebagai peluang bisnis yang menjanjikan. Informasi tambahan BPS bahwa pertumbuhan industry makanan dan minuman di Indonesia sendiri adanya penurunan dari th 2017-2018, tetapi mengalami kenaikan lagi dari tahun 2018-2019.

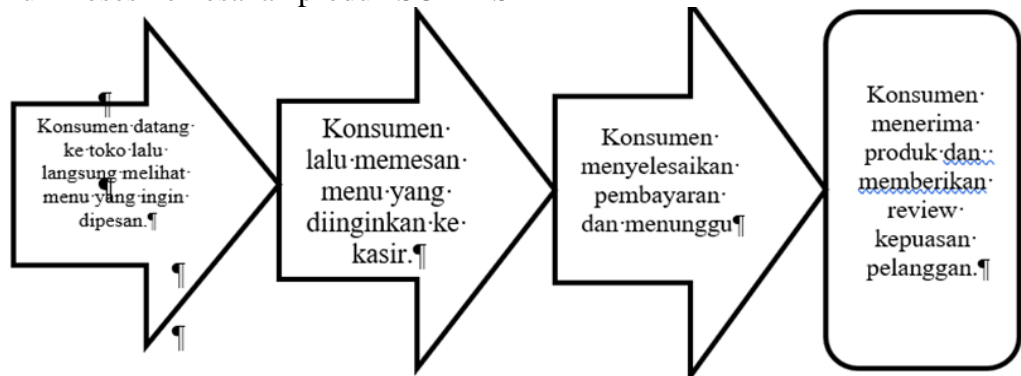
Kebutuhan Dana

Sumber pendanaan SORAIS berasal dari hibah keluarga. Kebutuhandana yang diperlukan SORAIS pada tahun pertama adalah sebesar Rp 164.591.428.

II. Rencana Produk, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen

Rencana Alur Produk

Alur Proses Pemesanan produk SORAIS



C Hak cipta milik IBI KKG (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:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
- Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Alur Pembelian bahanpersediaan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

SORAIS

Menuliskan segala kebutuhan bahan baku yang digunakan untuk kegiatan operasional



Mencari para pemasok , baik utama maupun pemasok cadangan.



Membuat daftar para pemasok, dan melakukan perbandingan harga antara satu dengan yang lainnya.



Menghubungi pemasok, untuk melakukan pesanan pembelian bahan baku kebutuhan operasional



“Pemasok”

Pemasok menerima



Pemasok mengecek ketersediaan barang, bila ada maka pesanan diterima



Pemasok menerima pesanan dan



Pemasok menyediakan dan memeriksa pesanan SORAIS



Mengirimkan pesanan kepada SORAIS



SORAIS menerima pesanan bersama dengan invoice



Memeriksa pesanan yang datang sesuai atau tidak



Melakukan pembayaran

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



Rencana Kebutuhan Teknologi

Menggunakan teknologi dan peralatan yang tepat saat menjalankan bisnis dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi bisnis. Berikut adalah daftar teknologi yang digunakan oleh SORAIS :

1. *Freezer dan showcase*
2. *Mesin kasir Android*
3. *Mesin EDC BCA*
4. *Handphone*
5. *Cooker Hood*
6. *Internet*
7. *CCTV*

Peralatan Usaha

Biaya peralatan dikeluarkan pada awal pendirian usaha, dan nilainya akan mengalami penyusutan dalam waktu 5 tahun. Berikut daftar peralatan yang dibutuhkan untuk menunjang operasional usaha SORAIS :

No	Nama Peralatan	Unit	Harg Satuan	Total
1	Showcase WSW-160L SHC-CRTW160L	1	Rp 8,999,000	Rp 8,999,000
2	Cooker Hood	1	Rp 1,620,000	Rp 1,620,000
3	AC Panasonic 1/2 PK	2	Rp 2,000,000	Rp 4,000,000
4	COOCAA Smart LED TV 50 inch	1	Rp 3,699,000	Rp 3,699,000
5	Mesin Absensi Finger print ZKTeco Magic SSR800	1	Rp 400,000	Rp 400,000
6	Paket Mesin Kasir Android Printer Bluetooth + Tablet 7inc3G	1	Rp 1,700,000	Rp 1,700,000
7	Freezer Mini box Gea AB 226R	1	Rp 2,960,000	Rp 2,960,000
8	Meja Café Stainless	2	Rp 1,260,000	Rp 2,520,000
9	Blender Philips	1	Rp 895,000	Rp 895,000
10	Set Meja Kursi Kayu	4	Rp 150,000	Rp 600,000
11	Schale	2	Rp 120,000	Rp 240,000
12	Kompor Gas BH 1725 Midea	1	Rp 1,447,000	Rp 1,447,000
Total				Rp 29,080,000

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



Perlengkapan Usaha

No	Nama Perlengkapan	Jml/ bulan	Jml/ tahun	Harga Satuan	Total Harga/ bln	Total Harga/ thn
1	Patula set	1	1	Rp 178,000	Rp 178,000	Rp 178,000
2	Sendok Takar	1	1	Rp 20,000	Rp 20,000	Rp 20,000
3	Kotak Tissue	2	2	Rp 15,000	Rp 30,000	Rp 30,000
4	Tissue Livi Pop up Napkin	10	120	Rp 2,700	Rp 27,000	Rp 324,000
5	Tissue Livi Jumbo Roll	5	60	Rp 135,500	Rp 677,500	Rp 8,130,000
6	Sapu dan pengki	1	1	Rp 35,000	Rp 35,000	Rp 35,000
7	Bolde alat pel super	1	1	Rp 175,000	Rp 175,000	Rp 175,000
8	Tempat sampah 50 liter	1	1	Rp 100,000	Rp 100,000	Rp 100,000
9	Trash Bag	1	12	Rp 12,000	Rp 12,000	Rp 144,000
10	Spon Cuci Piring	1	4	Rp 1,500	Rp 1,500	Rp 6,000
11	Sabun Cuci Piring 1 L Pouch	1	12	Rp 9,000	Rp 9,000	Rp 108,000
12	Sabun Cucu Tangan 1 L WILLRICH	1	12	Rp 11,000	Rp 11,000	Rp 132,000
13	Sabun Pembersih Lantai	1	12	Rp 12,500	Rp 12,500	Rp 150,000
14	Botol Pump Sabun Cair	2	2	Rp 5,000	Rp 10,000	Rp 10,000
15	Galon Aqua Kosong	1	1	Rp 33,000	Rp 33,000	Rp 33,000
16	Krisbow set Lampu Bohlam Led 9W (5PCS)	1	2	Rp 100,000	Rp 100,000	Rp 200,000
17	Thermal Paper Kertas Struk	10	120	Rp 2,600	Rp 26,000	Rp 312,000
18	Kotak Tong Sampah Plastik; Tutup Goyang 20L	2	2	Rp 35,000	Rp 70,000	Rp 70,000
19	Packaging	200	2400	Rp 420	Rp 84,000	Rp 1,008,000
20	Sticker	200	2400	Rp 100	Rp 20,000	Rp 240,000
21	Alumunium Foil	84	1008	Rp 25,000	Rp 2,100,000	Rp 25,200,000
22	Baskom	5	5	Rp 25,000	Rp 125,000	Rp 125,000
25	Thermos Nasi 8,5L	3	3	Rp 122,500	Rp 367,500	Rp 367,500
26	Panci Penggorengan Besar Anti Lengket	2	2	Rp 100,000	Rp 200,000	Rp 200,000
27	Lengket	3	3	Rp 200,000	Rp 600,000	Rp 600,000
28	Talenan	1	1	Rp 15,000	Rp 15,000	Rp 15,000
29	Magic com Yong Ma	1	1	Rp 470,000	Rp 470,000	Rp 470,000
30	Gunting	2	2	Rp 20,000	Rp 40,000	Rp 40,000
31	Plastik cetak SORAIS	200	2400	Rp 500	Rp 100,000	Rp 1,200,000
32	Sulpen Kenko	3	36	Rp 3,000	Rp 9,000	Rp 108,000
33	Hand Sinitizer 1 Dirigen	1	12	Rp 300,000	Rp 300,000	Rp 3,600,000
34	Perbet Anti Bau 4pcs	1	3	Rp 20,000	Rp 20,000	Rp 60,000
35	Tabung Gas	1	1	Rp 300,000	Rp 300,000	Rp 300,000
Total					Rp 6,278,000	Rp 43,690,500

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



Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan pokok atau bahan utama yang diolah dalam proses produksi menjadi produk jadi. Berikut adalah proyeksi biaya bahan baku dari SORAIS:

No	Nama Bahan Baku	Unit	Harga Satuan	Unit/ bln	Total Harga/bln	Total Harga/ Thn
1	Saos Inggris	1	Rp 39,990	4	Rp 159,960	Rp 1,919,520
2	Angsa kecap asin	1	Rp 21,475	4	Rp 85,900	Rp 1,030,800
3	Buah naga	1	Rp 7,000	10	Rp 70,000	Rp 840,000
4	Ikan Teri Medan 1/2kg	1	Rp 70,000	2	Rp 140,000	Rp 1,680,000
5	Royco Sapi 6pcs	1	Rp 3,000	8	Rp 24,000	Rp 288,000
6	Royco Ayam 6pcs	1	Rp 3,000	8	Rp 24,000	Rp 288,000
7	Mix Veggies golden	1	Rp 21,900	10	Rp 219,000	Rp 2,628,000
8	Sasa MSG	1	Rp 4,000	2	Rp 8,000	Rp 96,000
9	Caisim	1	Rp 5,000	30	Rp 150,000	Rp 1,800,000
10	Minyak Tropical	1	Rp 26,975	4	Rp 107,900	Rp 1,294,800
11	Sosis Sapi Fiona 24pcs	1	Rp 30,000	5	Rp 150,000	Rp 1,800,000
12	Telur Ayam	1	Rp 24,623	8	Rp 196,984	Rp 2,363,808
13	Beras 5kg	1	Rp 65,000	8	Rp 520,000	Rp 6,240,000
14	Cabe Hijau Besar	1	Rp 5,000	4	Rp 20,000	Rp 240,000
15	Cabe Merah Besar	1	Rp 5,000	4	Rp 20,000	Rp 240,000
16	Daun Jeruk	1	Rp 5,000	4	Rp 20,000	Rp 240,000
17	Dada Ayam	1	Rp 28,000	8	Rp 224,000	Rp 2,688,000
18	Sliced Beef 250G	1	Rp 50,000	4	Rp 200,000	Rp 2,400,000
19	Bawang Merah 1kg	1	Rp 38,000	4	Rp 152,000	Rp 1,824,000
20	Bawang Putih 1kg	1	Rp 40,000	4	Rp 160,000	Rp 1,920,000
Total						Rp 31,820,928

III Strategi Bisnis Strategi Pemasaran

1. Diferensiasi

Menurut Kotler dan Amstrong (2014:214) “Diferensiasi sebenarnya membedakan penawaran pasar perusahaan untuk menciptakan nilai konsumen yang unggul”. Strategi diferensiasi produk yang digunakan oleh SORAIS merupakan jenis usaha kuliner menu olahan yang unik dan praktis. Dimana SORAIS ini menjual produk olahan nasi dengan inovasi dan kreasi terbaru dari penulis dengan menonjolkan kebutuhan masyarakat saat ini yang serba praktis, dengan cita rasa khas lidah masyarakat Indonesia.

2. Positioning

Strategi *positioning* adalah tindakan merancang produk dan bauran pemasaran agar tercipta kesan bagi konsumen. SORAIS menawarkan makanan yang unik, praktis, serta mengenyangkan yang menjadikan produk ini dapat bersaing di pasaran dan menjadikan bisnis yang menjanjikan di era masyarakat yang konsumtif pada saat ini. SORAIS memiliki nilai tersendiri sehingga menjadi salah satu keunggulan yang dapat penulis gunakan untuk bersaing.

3. Penetapan Harga

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:308), “*price is the amount of money charged for a product or a service*”. Yang artinya “harga adalah sejumlah uang yang dibebankan untuk suatu produk atau jasa”. SORAIS menggunakan metode penetapan harga berdasarkan penetapan harga berdasarkan penetapan harga berdasarkan persaingan (*Competition based Pricing*).

Dilarang menyalin sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mecahantumkan 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.



4. Saluran Distribusi

Menurut Philip Kotler (2007:122) “Saluran Distribusi adalah organisasi – organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi”. Ada beberapa jenis saluran distribusi, yaitu:

- a. Saluran Distribusi Langsung
Saluran Distribusi Langsung mengacu pada saluran distribusi yang langsung dilakukan kepada konsumen selama proses produksi oleh produsen.
- b. Saluran Distribusi Tidak Langsung
Saluran Distribusi Tidak Langsung adalah saluran distribusi yang pertama kali dilakukan melalui agen distribusi seperti distributor, grosir, agen, dan pengecer selama proses distribusi komoditas dari produsen ke konsumen

SORAIS menggunakan saluran distribusi *zero level channel* karena SORAIS langsung menjual produknya kepada konsumen akhir tanpa perlu menggunakan perantara apapun. SORAIS juga memproduksi sendiri produknya dan dapat langsung dibeli dan dikonsumsi oleh para konsumen akhir.

Rencana Organisasi

Menurut Undang Undang No. 13 Tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Dalam menjalankan kegiatan bisnis, tenaga kerja diperlukan untuk membantu pengusaha dalam mencapai tujuan usahanya. SORAIS memerlukan 5 tenaga kerja yang terdiri dari 1 Manajer, 1 Produksi, 1 Kasir, 1 Staf Produksi *Part Time* dan 1 Staf Kasir *Part Time* yang bertanggung jawab dan disiplin serta mampu memahi setiap tugas mereka masing-masing dengan baik dan mampu menjalankan seluruh kegiatan operasional dengan lancar. Mereka bekerja dimulai dari pukul 09.00-22.00 WIB. Operasional terbagi menjadi 2 shift, yaitu shift pertama dari pukul 09.00- 17.00 WIB, sedangkan shift kedua dari pukul 14.00- 22.00 dimana setiap 1 shift bekerja selama 8 jam.

Balas jasa yang dilakukan oleh SORAIS adalah gaji pokok setiapbulannya dan tunjangan hari raya (THR). Kompensasi tunjangan hari raya akan diberikan kepada karyawan dalam waktu tujuh hari sebelum menjelajahi keagamaan Idul Fitri. Gaji pokok yang diberikan untuk karyawan SORAIS diberikan sesuai dengan besaran UMK 2021 untuk DKI Jakarta. Untuk manajer sebesar Rp. 6.000,000; untuk staf produksi yaitu Rp. 4.630.500; untuk kasir yaitu Rp. 5.000,000 dan untuk staff part time yaitu Rp. 2.315.250.

Rencana Keuangan

Hasil perhitungan penilaian kelayakan investasi hasilnya adalah layak dengan hasil perhitungan NPV sebesar Rp 204.731.662 dengan menggunakan *Discount rate* sebesar 14%. Jika dilihat dari hasil perhitungan *profitability index*, SORAIS memiliki PI sebesar $2.2438 > 1$. Selain itu, diketahui periode pengembalian investasi adalah 1 tahun 7 bulan 2 hari. Dari hasil perhitungan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis pendirian usaha SORAIS layak untuk dijalankan.

© 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.



Pengendalian Resiko

Risiko usaha dapat diantisipasi dengan cara mengidentifikasi solusi dan diimplementasikan untuk meminimalisir risiko yang mungkin terjadi. Berikut ini adalah rencana antisipasi risiko usaha yang akan dilakukan oleh SORAIS:

1. Dalam melaksanakan manajemen resiko usaha, SORAIS akan selalu melakukan evaluasi rutin setiap minggu maupun bulanan dan akan melakukan training secara rutin apabila diperlukan untuk terus meningkatkan pelayanan yang terbaik;
2. Melakukan pengecekan bahan baku secara berkala untuk memastikan sumber daya yang tersedia, SORAIS akan mencari para pemasok-pemasok cadangan yang memiliki harga lebih murah namun kualitas nya tetap terbaik;.
3. Melakkan komunikasi yang lancar dan dua arah dengan penjual dan pembeli.
4. Menanamkan persepsi masyarakat mengenai produk dan manfaat produk terhadap kehidupan bermasyarakat;
5. Mengikuti perubahan pasar, gaya hidup, dan teknologi serta beradaptasi dengan cepat dan sigap.

IV Daftar Pustaka Sumber Buku :

- Asnawi, Said Kelana (2017), *Manajemen Keuangan*, Edisi 2, Indonesia : Universitas Terbuka.
- David, Fred R., Forest R. David (2015), *Strategic Management: A Competitive Advantage, Concept and Cases*, Edisi 15, Global Edition, United States of America : Pearson Education
- Dessler, Gary (2015), *Human Resource Management*, Edisi 14, United States of America : Pearson Education.
- Heizer, Jay et al (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.
- Hisrich, Robert D. et al (2017), *Entrepreneurship*, Edisi 10, International Edition, United States of America : McGraw-Hill Education.
- Husnan, Suad , Suwarsono Muhammad (2014) , *Studi Kelayakan Proyek Bisnis* , Edisi 5, Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YPKN.
- Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), *Principial of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Kotler, Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Robbins, Stephen P., Marry A. Coulter (2018), *Management*, Edisi 14, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.
- Zutter, Chad J., Scott B. Smart (2019), *Principle of Managerial Finance*, Edisi 15, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.

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.



Website dan Artikel

Merliana M. Barbara (2015), “Melipat Laba Kudapan Khas Mexico”, Peluang Usaha, diakses 20 Januari 2021.

<https://peluangusaha.kontan.co.id/news/melipat-laba-kudapan-taco-khas-meksiko>

Brilio Food (2018), “Bukan Isi Daging, Variasi Kebab Kekinian Ini Bakal Manjakan Lidahmu”, diakses 20 Januari 2021

<https://brilicious.brilio.net/hits/bukan-isi-daging-6-variasi-kebab-kekinian-ini-bakal-manjakan-lidahmu-180321d.html>.

OJK (2017), “Undang –undang Republik Indonesia nomor 20 tahun 2008 tentang usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM)”, OJK, diakses 20 Februari 2021.

<https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undangundang/Documents/Undang-Undang%20Nomor%2020%20Tahun%202008%20Tentang%20Usaha%20Mikro,%20Kecil,%20dan%20Menengah.pdf>

Chitra Parmaesti (2018), “Industri Makanan dan Minuman Tumbuh 8,67 persen Triwulan II”, Bisnis Tempo, diakses 20 Januari 2021

<https://bisnis.tempo.co/read/1127039/industri-makanan-dan-minuman-tumbuh-67-persen-triwulan-ii-2018/full&view=ok>

Lenny Fristia Tambun (2020), “Omnibus Law Cipta Kerja Berikan 6 Kemudahan Bagi UMKM”, Berita Satu, diakses 15 Maret 2021

<https://www.beritasatu.com/feri-awan-hidayat/ekonomi/600836/omnibus-law-cipta-kerja-berikan-6-kemudahan-bagi-umkm>

Noviyanto (2019), “Data Pertumbuhan Pengguna Sosial Media di Indonesia”, Koin Works, diakses 17 April 2021.

<https://koinworks.com/blog/data-pertumbuhan-pengguna-sosial-media-di-indonesia/>

BPS (2020) “Indeks Harga Konsumen dan Inflasi di Indonesia pada tahun 2015-2019”, BPS, diakses 17 April 2021.

<https://www.bps.go.id/statictable/2009/06/15/907/indeks-harga-konsumen-dan-inflasi-bulanan-indonesia-2006-2020.htm>

Kiki Safitri (2020), “Jumlah Pelanggan GoFood Naik Dua Kali Lipat”, Kompas, diakses 17 Juni 2020

<https://money.kompas.com/read/2020/02/11/231900126/tahun-2019-jumlah-pelanggan-gofood-naik-dua-kali-lipat?page=all>.

Rani Maulida (2019), “Formulir Pendaftaran NPWP Badan”, Online Pajak, diakses 17 April 2021.

<https://www.online-pajak.com/tentang-pph-final/formulir-pendaftaran-npwp-badan>

Novia Widya Utami (2020), “Panduan Membuat SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)”, Jurnal ID, diakses 28 April 2021.

<https://www.jurnal.id/id/blog/panduan-membuat-siup/>

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber atau sebaliknya.
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.



Sleekr (2018), "Cara Menghitung Kenaikan UMP untuk Tahun 2021", Sleekr, diakses 28 Juni 2021.

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/Pages/Suku-Bunga-Dasar.aspx>

Undang – Undang

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Sekretariat Negara.jakarta

Republik Indonesia. 2003. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan*. Sekretariat Negara. Jakarta

Peraturan Menteri. 2016. *Peraturan Menteri Tenaga Kerja No 6 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan*.

Peraturan Pemerintah. 2018. *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2018 Tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan Dari Usaha Yang Diterima Atau Diperoleh Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu*

Hak cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak milik IBIKKG
Hak milik IBIKKG
Hak milik IBIKKG
Hak milik IBIKKG
Hak milik IBIKKG

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.



© 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.