



Penulis Rencana Bisnis : Desy Dharmawati

NIM : 25110126

**1. Judul**

**RENCANA PENDIRIAN USAHA “WAROENG CAK CAKWE” DI NAGOYA,  
BATAM – KEPULAUAN RIAU**

**2. Latar Pendirian Usaha**

Bisnis rumah makan adalah bisnis yang tidak akan pernah mati, bisnis ini memang semakin tumbuh subur seiring dengan perkembangan jumlah penduduk dan gaya hidup yang terus berkembang, rumah makan yang dirintis oleh penulis tersebut adalah rumah makan dengan menyediakan atau menghadirkan menu utama andalannya adalah Cakwe. Penulis juga ingin mencoba untuk memperkenalkan makanan khas Cina yang menyajikan hidangan yang berbeda, baik dari cita rasa makanannya

**3. Analisis Industri**

Untuk mengetahui gambaran masa depan bisnis perlu dilihat mengenai visi dan misi perusahaan. Visi dari Waroeng Cak Cakwe adalah “Menjadikan rumah makan yang menyediakan berbagai macam makanan dari olahan cakwe dengan cita rasa yang berkualitas baik di Indonesia.” Misi dari Waroeng Cak Cakwe adalah “Memuaskan para pecinta cakwe dengan varian isi, serta memperluas ekspansi usaha ini.”

Berdasarkan hasil dari CPM, Waroeng Cak Cakwe berbobot 3,34 dan pesaing Cakwe pasar berbobot 2,44. Dari hasil ramalan industri juga diketahui bahwa bisnis makanan Cakwe jadi masih berpeluang baik.

**4. Gambaran Usaha**

Sebuah perencanaan bisnis memerlukan gambaran usaha yang jelas mengenai bisnis yang akan didirikan atau dikembangkan. Gambaran usaha mencakup produk, jasa, ukuran bisnis, peralatan, dan tenaga kerja, dan latar belakang pemilik. Konsumen cenderung menyukai produk yang inovatif, bermutu dan mempunyai kualitas yang baik. Oleh karena itu rumah makan “Waroeng Cak Cakwe” berusaha secara maksimal agar konsumen mendapatkan bahan-bahan yang berkualitas terutama bahan-bahan cakwenya.

Produknya yaitu Waroeng Cak Cakwe, dengan menggunakan bahan-bahan yang sudah di racik, lalu menjadi adonan tepung cakwe dan siap untuk di goreng dengan isi varian yang bermacam-macam. tergolong dalam jenis usaha perseorangan, karena *owner* dan tanggung jawabnya hanya dibebankan kepada satu orang saja yaitu pemilik modal selaku pengusaha tunggal. Tenaga kerja yang digunakan sebanyak 8 orang dalam tahun pertama.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 © Himpunan Mahasiswa Jurusan Sistem Informasi dan Informatika Kwik Kian Gie  
 Institut Rintis dan Rintis di Rintis Kwik Kian

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.



## 5. Perencanaan Jasa dan Operasional

Setiap perusahaan dalam melakukan perencanaan bisnis tentu harus memiliki rencana operasional. Hal ini dibutuhkan untuk mendeskripsikan langkah-langkah apa saja yang harus dilaksanakan dari sebuah bisnis dan bertujuan agar setiap proses kegiatan yang berlangsung dapat dipahami dan dapat dijelaskan kepada pihak-pihak yang bersangkutan. Melakukan perhitungan bisnis, Survei lokasi, Sewa tempat pembayaran sewa dilakukan di muka selama 5 tahun., Pendaftaran NPWP Setiap warga Negara Indonesia, Mendaftarkan (SIUP), Merenovasi tempat usaha, Pembelian peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan, Pengadaan bahan baku, Melakukan perekrutan tenaga kerja, Kegiatan promosi dan *positioning*, Persiapan pembukaan, Pembukaan

## 6. Perencanaan Pemasaran

Pendekatan penetapan harga yang dipilih oleh Waroeng Cak Cakwe adalah penetapan harga berdasarkan persaingan (*Competition-Based Pricing-Going-rate Pricing*) dimana Waroeng Cak Cakwe dapat mengenakan harga yang sama, lebih tinggi atau lebih rendah dari para pesaing yang terlebih dahulu berada di pasar

Berdasarkan saluran distribusi tersebut, Jalur pendistribusian yang ada di rumah makan Waroeng Cak Cakwe cukup ketat, karena rumah makan Waroeng Cak Cakwe harus mendapatkan bahan baku yang benar-benar segar, apabila kurang segar maka akan mempengaruhi penjualan dan citra dari rumah makan Waroeng Cak Cakwe itu sendiri. Proses pendistribusian rumah makan Waroeng Cak Cakwe adalah pada saluran tingkat nol (*Zero level channel*) atau saluran pemasaran langsung, sebagai bisnis yang bergerak dibidang makanan, Waroeng Cak Cakwe tidak memiliki perantara untuk menyampaikan produk kepada konsumen akhir. Rumah makan ini melakukan penyaluran produk langsung ke konsumen akhir.

dilakukan Waroeng Cak Cakwe menggunakan bauran promosi Bentuk presentasi dan promosi tentang ide, barang, dan jasa melalui surat kabar, Penjualan perseorangan (*personal selling*), Umbul-umbul, Seragam Karyawan, Promosi Pemberian Diskon

## 7. Perencanaan Organisasi

Struktur organisasi yang dipakai oleh Waroeng Cak Cakwe Dalam suatu organisasi, dengan segala aktivitasnya, terdapat hubungan diantara orang-orang yang menjalankan aktivitas tersebut. Semakin banyak kegiatan yang dilakukan dalam suatu organisasi 1 manajer, 1 kasir, 2 koki, 1 asisten koki, 2 pramusaji, 1 *cleaning services*, dan 1 *dishwasher*.

## 8. Penilaian Resiko

Membangun suatu bisnis tidak selalu mudah karena dalam setiap bisnis pasti memiliki kelemahan-kelemahan yang tidak bisa dihindari. Kelemahan dari Waroeng Cak Cakwe adalah Kehilangan hak untuk menyewa gedung, Rasa makanan, Munculnya



banyak kompetitor dan persaingan, adanya persaingan yang tidak sehat, Kualitas layanan, Konsumen yang cepat bosan

C Cara mengendalikannya adalah dengan mengontrol hak sewa gedung, menjaga rasa makanan, menjaga kualitas makanan, meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan.

## 9. Perencanaan Keuangan

Perencanaan keuangan diperlukan untuk memperkirakan aset yang dibutuhkan dan pendanaan yang dibutuhkan bagi sebuah usaha baru. Modal awal sebesar Rp. 810.000.000. Dana tersebut digunakan untuk sewa tempat sebesar Rp 300.000.000 selama 5 tahun, biaya dekorasi ruangan sebesar Rp 80.000.000, biaya perizinan usaha sebesar Rp 4.000.000, membeli bahan baku dari *supplier* sebesar Rp 195.028.163, membeli peralatan dapur Rp 43.154.700, membeli peralatan rumah makan Rp 61.672.266,- biaya grand opening (Umbul-umbul Brosur dan *Neon box*) Rp 1.360.000,- dan kas sebesar Rp 106.573.221,- pendirian Waroeng Cak Cakwe menggunakan 100% modal yang berasal dari pinjaman orang tua dan akan menggunakan keuntungannya sebagai tambahan dalam mengembangkan usaha rumah makan Waroeng Cak Cakwe

Hasil dari NPV positif tersebut menunjukkan hasil yang lebih besar dari tingkat pengembalian yang diminta. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dapat dilihat dari analisis perhitungan *Profitability Index* (PI) yaitu sebesar 2,1 dengan kesimpulan bahwa investasi ini layak untuk dijalankan yang dikarenakan nilai PI lebih besar dari 1, berdasarkan analisis perhitungan *Internal of Rate* (IRR) hasilnya sebesar 56% lebih besar dari tingkat bunga relevan yang ditetapkan oleh Bank Rakyat Indonesia yaitu sebesar 19,25%. Dari hasil perhitungan *Payback Period* (PP) rumah makan Waroeng Cak Cakwe dapat memperoleh kembali investasi awal dalam jangka waktu 1 tahun, 11 bulan, 3 hari. Berdasarkan hal diatas penulis dapat memberi kesimpulan bahwa usaha Waroeng Cak Cakwe layak untuk dijalankan.

## 10. Rekomendasi

Waroeng Cak Cakwe memiliki visi dan misi yang kuat untuk memotivasi dan memberikan inspirasi bagi masa depan perusahaan. Peningkatan persentase pengeluaran rata-rata perkapita dari tahun ke tahun untuk sektor minuman dan makanan jadi semakin meningkat, memberikan peluang yang baik dan keuntungan jangka panjang.

Dalam perhitungan kelayakan bisnis, dapat disimpulkan bahwa Waroeng Cak Cakwe merupakan usaha yang layak untuk dijalankan dan dapat berkembang dengan baik.