



Penulis Rencana Bisnis : Marshall

Pembimbing : Joko Sangaji, Drs.M.Si

NIM : 28110327

1. Judul

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA "BOOSTER TEA" DI DAERAH FOOD COURT PIK

2. Latar Pendirian Usaha

Minuman merupakan kebutuhan pangan bagi masyarakat perkotaan, saat ini begitu banyaknya counter minuman yang bermuculan di kota besar baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Kelas menengah keatas biasanya memiliki kecenderungan ingin mengonsumsi minuman yang baik untuk tubuh mereka salah satunya dengan meminum- minuman dari teh. Minuman dengan berbahan dasar teh biasanya diyakini masyarakat lebih baik untuk kesehatan tubuh dan juga dengan rasa yang lezat dapat membuat masyarakat senang mengonsumsi minuman berbahan dasar teh.

3. Analisis Industri

Persaingan industri bidang *food and beverages* saat ini sangat berkembang, Minuman merupakan kebutuhan sehari-hari yang sangat dibutuhkan oleh manusia. setiap orang butuh minum tanpa dibatasi usia, pendapatan atau faktor lainnya. Saat ini tersedia berbagai macam bentuk minuman olahan yang disajikan secara menarik dan rasa yang nikmat. Oleh karena itu perkembangan pasar dalam bisnis makanan ini terus berkembang pesat. Karena itu kualitas dan

Selain itu untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing, maka penulis melakukan analisis cpm yang didapat berdasarkan hasil pengamatan serta tanya jawab dengan pembeli yang pernah membeli kaca di toko pesaing. Fresh Juice memiliki skor sebesar 2,40 dan Toko Clarissa sebesar 2.45, sedangkan CPM yang dimiliki Booster Tea sebesar 3.2. Faktor CPM yang ditekankan Booster Tea adalah Vairasi produk, Pangsa pasar, dan pelayanan. Berdasarkan ramalan industri, bisnis Minuman mengalami perkembangan yang baik.

4. Gambaran Usaha

Ketika membuka sebuah usaha perlu secara jelas produk apa yang dijual, jasa yang diberikan, peralatan dan perlengkapan operasional serta jumlah tenaga kerja yang diperlukan. Booster Tea menjual produk minuman seperti Green Tea, coklat, taro, dan aneka rasa buah

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.



Booster Tea juga mempunyai mempunyai berbagai macam topping seperti Boba, grass jelly dan popping boba.

5. Perencanaan Jasa dan Operasional

Booster Tea berencana untuk memulai kegiatan operasional dari Hari Senin hingga Sabtu dengan jam operasional 17.00 sampai 23.00 pada hari biasa, dan 16.00 sampai 23.00 pada waktu akhir minggu atau hari libur. Persediaan Booster Tea dibeli dari pemasok karena Booster tidak menghasilkan produknya sendiri. Alur Jasa dimulai dari pembeli yang datang, kemudian Pembeli memesan produk, lalu konsumen membayar pesananannya, setelah itu karyawan membuat produk nya dan memberikan nya pada konsumen.

6. Perencanaan Pemasaran

Metode penetapan harga yang dilakukan Booster Tea berdasarkan Harga yang ditetapkan oleh pemasok sehingga harga produk booster tea akan ditentukan pada saat pemasok memberitahukan harga untuk perlengkapan booster tea. Saluran distribusi yang dilakukan booster tea merupakan saluran langsung tanpa perantara. Upaya promosi yang akan dilakukan adalah dengan membuat brosur, social media, dan pemberian kartu nama pada pembeli,

7. Perencanaan Organisasi

Struktur Organisasi booster tea merupakan struktur sederhana di mana pemilik langsung membawahi kasir dan karyawan. jumlah karyawan di booster tea ada 2 orang yaitu 1 karyawan dan 1 kasir.

8. Penilaian Resiko

Setiap bisnis pasti memiliki resiko, resiko booster tea antara lain kehilangan lokasi yang tidak lagi strategis, munculnya banyak kompetitor baru, selera masyarakat yang tidak sama. persaingan tidak sehat. Cara mengatasiny adalah dengan meperbanyak variasi produk dan melakukan pelayanan terbaik terhadap konsumen.

9. Perencanaan Keuangan

Modal awal yang dibutuhkan untuk membuka bisnis Booster Tea sebesar Rp 160.000.000 yang digunakan untuk menyewa ruko, membeli peralatan dan perlengkapan, , persediaan awal. Perhitungan laba rugi menunjukkan setiap tahun Booster Tea memperoleh keuntungan yang meningkat.

Sebelum membuka usaha tersebut, penulis melakukan evaluasi kelayakan usaha dengan metode Net Present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index, Payback

Period, dan Break Event Point. Berdasarkan hasil perhitungan kelima metode tersebut, bisnis Booster Tea layak untuk dijalankan.

10. Rekomendasi

Guna untuk meningkatkan pendapatan bersih Booster Tea akan terus berupaya meningkatkan penjualan agar keuntungan yang diraih pun meningkat. Berdasarkan perhitungan kelayakan bisnis, Booster Tea layak untuk dijalankan karena memenuhi syarat layak dari lima metode tersebut.

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.