tanpa izin IBIKKG

C Hak cipta milik IBI KKG (Inst

Hak Cipta Dilindur



Dilarang

а

RENCANA PENDIRIAN USAHA

KEDAI MAKANAN "THE RICEBOWL'S"

DI JAKARTA UTARA

Grandio Difanius

73180261@student.kwikkiangie.ac.id, difaniusgrandio@gmail.com

Dibimbing oleh Supriyanto, S.A.B., M.Si. Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara Telp: (021) 65307062 / Fax: 6530 6971

ABSTRAK

Pengutipan hanya untuk ke mengutip sebagian a Grandio Difanius / 73180261 / 2022/ Rencana Bisnis Pendirian Usaha Ricebowl "The Ricebowl's" di Kelapa Gading, Jakarta Utara/ Dosen Pembimbing: Suprivanto, S.A.B., M.Si.

The Ricebowl's adalah sebuah usaha perseorangan yang bergerak dibidang food and beverage dengan menu bervariasi dalam wadah berbentuk paper bowl yang dipromosikan melalui media sosial Facebook, Instagram, Tiktok, dan Whatsapp.

Usaha The Ricebowl's akan didirikan di Jl. Kelapa Kopyor Timur III, Blok BH nomor 8, Kelapa Gading, Jakarta Utara. The Ricebowl's dapat dihubungi di alamat email thericebowlsss@gmail.com atau melalui telepon di 0895395628312.

The Ricebowl's memiliki Visi yaitu "menjadikan ricebowl sebagai makanan pilihan dan diterima oleh masyarakat serta membuat usaha ricebowl terbaik yang memiliki banyak cabang diberbagai daerah."

Dalam menjalankan usaha The Ricebowl's membutuhkan 4 tenaga kerja, yaitu manajer, pelayan, dan koki. Kedepannya akan ditambahkan jika sekiranya masih dibutuhkan.

Produk yang and geprek. Produk yang ditawarkan oleh The Ricebowl's ada 3 menu, yaitu ayam geprek, ayam cabai

The Ricebowl's membutuhkan investasi awal sebesar Rp 104,744,000 di 1 tahun pertama, yang digunakan untuk kebutuhan kas awal, biaya perlengkapan, biaya peralatan, biaya bahan baku 🖆 🗝 🕳 awal, biaya pemasaran, biaya sewa gedung. Dana ini berasal dari tabungan penulis dan dibantu ³olen orang tua penulis.

lapo Berdasarkan hasil payback period usaha ini dapat mengembalikan modal dalam jangka waktu 2 Tahun 4 bulan 9 hari, net present value bersifat positif sebesar Rp 741,289,863, hasil profitability index usaha ini sebesar 8,01, hasil dari break even point selalu mendapatkan hasil yang positif selama 5 tahun dan berdasarkan perhitungan kelayakan usaha The Ricebowl's layak untuk di alankan.

The Ricebowl's merupakan usaha dibidang kuliner yang layak untuk dijalankan karena berdasarkan perhitungan kelayakan usaha, dapat memenuhi syarat yang ditentukan.

Kata Kunci: Ricebowl, Ayam Geprek, Ayam Cabe Ijo, Indomie Ayam Geprek





ABSTRACT

Grandio Difanius / 73180261 / 2022/ Business Plan for the Establishment of "The Ricebowl's" Ricebowl Business in Kelapa Gading, North Jakarta/ Supervisor: Supriyanto, S.A.B., M.Sc.

The Ricebowl's is an individual business engaged in food and beverage with a varied menu in a paper bowl-shaped container that is promoted through social media Facebook, Instagram, Tiktok, and Whatsapp.

The Ricebowl's business will be established on Jl. Kelapa Kopyor Timur III, Block BH number , Kelapa Gading, North Jakarta. The Ricebowl's can be contacted at the ricebowlsss@gmail.com email address or by telephone at 0895395628312.

 $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ The Ricebowl's has a vision, namely "to make ricebowl the food of choice and accepted by The community and to make the best rice bowl business with many branches in various regions."

In running The Ricebowl's business requires 4 workers, namely managers, waiters, and chefs It will be added in the future if needed.

The products offered by The Ricebowl's have 3 menus, namely geprek chicken, green chilicken and indomie ayam geprek.

The Ricebowl's requires an initial investment of IDR 104,744,000 in the first year, which

The Ricebowl's requires an initial investment of IDR 104,744,000 in the first year, which is used for initial cash needs, equipment costs, equipment costs, initial raw material costs, marketing costs, building rental costs. This fund comes from the author's savings and is assisted by the author's parents.

Based on the results of the payback period, this business can return capital within a period of I year 7 months 11 days, the net present value is positive at Rp. 655,961,845, the profitability index of this business is 7.26, the results from the break even point always get positive results for years. Years and based on the calculation of the feasibility of The Ricebowl's business is feasible for run.

The Ricebowl's is a business in the culinary field that is feasible to run because based on the calculation of business feasibility, it can meet the specified requirements

Keyword: Ricebowl, Ayam Geprek, Ayam Cabe Ijo, Indomie Ayam Geprek

n menyebutkan sumber: mian, penyusunan laporan,

Bisnis

dan Informatika Kwik Kia

۵

Hak Cipta

Dilindungi Undang-Undang

penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah

. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan

I. PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Masyarakat di Indonesia tergolong dalam masyarakat dengan tingkat konsumtif yang tinggi dalam bidang makanan. Dengan membuka usaha makanan ini sendiri bisa dibilang bahwa usaha dibidang kuliner sangat menjanjikan. Karena makanan adalah kebutuhan dasar manusia. Bisnis kuliner adalah usaha yang sangat flexibel dan dapat di mulai dengan modal yang terjangkau. Oleh karena itu, usaha makanan bisa menjadi pilihan atau alternatif bagi orang-orang yang baru ingin memulai sebuah usaha.

Membuka usaha makanan ricebowl menjadi salah satu ide bisnis yang sedang diminati. Karena ricebowl hadir sebagai pilihan makanan yang praktis, mudah untuk dikonsumsi dan tentunya mengenyangkan perut. Makanan ricebowl juga dapat dinikmati dengan harga yang terjangkau namun bisa memenuhi kebutuhan perut dan bisa konsumsi dimanapun dan kapanpun. Tidak perlu repot memikirkan piring atau wadah makanan yang besar dan susah disimpan, karena ricebowl dikemas dengan menggunakan paper cup yang tentunya sangat mudah dinikmati.

Visi dan Misi Perusahaan

a Visi

Menjadikan ricebowl sebagai makanan pilihan dan diterima oleh masyarakat serta membuat usaha ricebowl terbaik yang memiliki banyak cabang diberbagai daerah.

b Misi

- 1) Memberikan menu Ricebowl yang fleksibel sesuai selera masyarakat
- 2) Memberikan pelayanan dengan ramah dan senyum yang bertujuan memuaskan pelanggan
- © 3) Memberikan kemudahan melayani kebutuhan makan masyarakat mencangkup segala kalangan
 - 4) Membantu membuka lapangan pekerjaan baru

Peluang Bisnis

Keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari besarnya peluang usaha itu sendiri. Jika suatu usaha ingin usahanya mencapai kesuksesan perlu memiliki peluang bisnis yang besar. Ada hal - hal yang perlu dilihat, yaitu dari segi kualitas barang, perilaku dari konsumen, dan kreativitas serta inovasi dalam produk supaya memiliki perbedaan yang spesifik dibandingkan para pesaing.

Kebutuhan Dana

Jika ingin membuka suatu usaha, besar atau tidaknya suatu modal usaha tergantung pada usaha apa yang ingin buat dan berapa banyak stok setiap barang yang dibutuhkan. Kebutuhan dana yang dibutuhkan untuk membuka usaha ini didapat dari orang tua dan tabungan pribadi. Penulis lebih memilih sumber pendanaan selain dari tabungan adalah

Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan

mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

Dilarang

Hak Cipta

Dilindungi Undang-Undang

dari orang tua karena mudah dan tidak serumit seperti melakukan pinjaman ke Bank ataupun yang lainnya. Total kebutuhan dana yang dibutuhkan sebesar Rp 105,744,000.

II. Rencana Produk, Kebutuhan Operasional dan Manajemen

Rencana Alur Produk

Setiap usaha tentunya mempunyai cara dalam bisnis yang dijalaninya. Dari produk itu mulai di proses sampai bisa ke tangan konsumen. The Ricebowl's merupakan bisnis kuliner yang menjual makanan berbentuk Ricebowl. Berikut alur produk The Ricebowl's apabila pembelian secara offline:

- a. Konsumen masuk kedalam toko setelah itu disambut oleh karyawan The Ricebowl's. Konsumen memilih tempat duduk dan pelayan akan mendatangi untuk memberikan daftar menu.
- b. Konsumen memberitahukan pesanan yang ingin dipesan kepada pelayan.
- c. Pelayan akan mencatat pesanan konsumen dan akan memberitahukan pesanannya ke dapur untuk disiapkan.
- d. Setelah makanan dan minuman sudah siap, pelayan akan langsung mengantarkan ke = meja konsumen.
- e. Setelah menikmati makanan dan minuman, konsumen melakukan pembayaran ke kasir.

Berikut ini adalah alur produk The Ricebowl's apabila pembelian secara online:

- a. Konsumen harus memiliki aplikasi Grab, Gojek dan Shopee. Jika belum memilikinya harus mengunduh terlebih dahulu.
- base Konsumen memilih menu yang sudah kami tawarkan dan langsung memesan secara online.
 c. Konsumen melakukan pembayaran dengan metode yang dipilih.
- d. The Ricebowl's akan menerima pesanan kemudian langsung memproses.
- e. Setelah selesai diproses, makanan akan dijemput oleh kurir dan diantarkan ke alamat konsumen
 Pesanan sudah sampai kealamat penerima dan pesanan selesai.

Rencana Alur Pembelian Produk

The Ricebowl's dalam mendapatkan bahan baku dan persediaan dalam operasional usaha tentunya membutuhkan beberapa proses. Berikut adalah proses yang dilakukan oleh The Ricebowl's:

- a. Melakukan pemesanan kepada pemasok sesuai apa yang dibutuhkan The Ricebowl's.
- E Pemasok menerima pesanan kemudian langsung menyiapkan barang sesuai pesanan dan langsung mengirim kan pesanan tersebut ke alamat pemesan.
- dan langsung mengirim kan pesanan tersebut ke alamat pemesan.

 Pesanan sudah sampai di The Ricebowl's dan karyawan akan mengecek apakah sudah sesuai dengan apa yang dipesan atau tidak.

 The Ricebowl's akan membayar kepada pemasok

Dilarrang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan



Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Semakin berkembangnya zaman tentunya teknologi semakin berkembang dan semakin canggih, maka dengan memanfaatkan hal tersebut dengan baik tentunya akan sangat membantu. Mengandalkan teknologi untuk meningkatkan produktifitas, kreatifitas, dan efektifitas. Teknologi yang digunakan The Ricebowl's dalam menjalankan aktivitas operasionalnya yaitu sebagai berikut:

Wifi

Hak Cipta

Dilindungi Undang-Undang

Jaringan wifi sangat membantu untuk operasional usaha kami karena basic nya usaha kami ini adalah dengan transaksi melalui aplikasi online sehingga Wifi sangat membantu kami memudahkan mengakses dan melihat orderan yang masuk.

bastinemoa bastinemoa Laptop dalam u c.s. CCTV Laptop digunakan oleh karyawan untuk memantau semua kegiatan operasional dalam usaha ini baik orderan maupun laporan.

CCTV digunakan untuk memantau semua aktifitas yang dilakukan dan merekam segala aktifitas tersebut. CCTV juga menjadi salah satu untuk menjaga keamanan yang bisa menjadi suatu bukti berbentuk video nyata.

d. Air Conditioner

AC digunakan agar suhu didalam tempat usaha dingin dan dapat memberikan rasa nyaman terhadap konsumen.

The Ricebowl's membutuhkan peralatan dalam menjalankan usahanya untuk membantu berjalannya kegiatan usaha. Peralatan memiliki daya tahan yang lebih lama jika dibandingkan dengan perlengkapan. Berikut merupakan peralatan yang dibutuhkan The Ricebowl's:

No.	Jenis Peralatan	Harga Satuan	Jumlah	Total Harga	
1	AC Samsung 1 PK	Rp 3.200.000	1	Rp	3,200,000
2	Kompor	Rp 300.000	2	Rp	600,000
3	Kulkas Sharp	Rp 4.000.000	1	Rp	4,000,000
4	Freezer Midea	Rp 2.000.000	1	Rp	2,000,000
5	Wajan	Rp 100.000	2	Rp	400,000
6	Rak piring dan gelas	Rp 150.000	1	Rp	150,000
75	Meja makan	Rp 500.000	5	Rp	2,500,000
8	Kursi	Rp 200.000	16	Rp	3,200,000
9	Rice cooker	Rp 400.000	1	Rp	400,000
10	Printer thermal	Rp 300.000	1	Rp	300,000
Ц	Tabung gas elpiji 12kg	Rp 250.000	1	Rp	250,000
12	Samsung Galaxy Tab S2	Rp 3.500.000	1	Rp	3,500,000
13	Panci rebus	Rp 100.000	1	Rp	100,000
14	Dispenser	Rp 200.000	1	Rp	200,000
ati	Total			Rp	20,800,000

Tidak hanya peralatan, The Ricebowl's juga memerlukan perlengkapan. Perlengkapan merupakan barang yang ada dalam sebuah usaha yang bersifat bisa habis jika dipakai dan bisa dipakai secara berulang – ulang dengan bentuk yang lebih kecil dibandingkan perlengkapan. Berikut adalah perlengkapan yang dibutuhkan oleh The Ricebowl's:

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendid penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah	Jenis Perlengkapan	Harga Satuan	Jumlah	Total Harga 1 bulan	Total Harga 1 Tahun
an k	Papper Bowl	Rp 500	500	Rp 250,000	Rp 3,000,000
	Tissue	Rp 3,500	10	Rp 35,000	Rp 420,000
se 3 D	Sendok plastik	Rp 15,000	5	Rp 75,000	Rp 900,000
ilin agi n tir	Gelas plastik	Rp 500	100	Rp 50,000	Rp 600,000
Jac Sun Sun	Sedotan	Rp 25,000	2	Rp 50,000	Rp 600,000
epe epe	Spidol hitam	Rp 5,000	2	Rp 10,000	Rp 120,000
Jnd J se ntir	Lampu Bohlam 18W	Rp 15,000	5	Rp 75,000	Rp 900,000
ang lur Igar	kantong plasik				
	bening isi 100	Rp 5,000	10	Rp 50,000	Rp 600,000
endi endi	Sabun cuci	Rp 3,000	3	Rp 9,000	Rp 108,000
<u></u>	Piring	Rp 5.000	24	Rp120,000	Rp 1,440,000
an <u>u</u> 11	Gelas Kaca	Rp 5.000	24	Rp120,000	Rp1,440,000
<u>p</u> <u>∃</u> 12	Sendok stainless	Rp 6.000	15	Rp 90,000	Rp1,080,000
e = 13	Carpu stainless	Rp 6.000	15	Rp 90,000	Rp 1,080,000
an 214	Pisau	Rp30.000	3	Rp 90,000	Rp 1,080,000
pe <u>∃</u> 15	Kotak tissue	Rp20.000	5	Rp100,000	Rp 1,200,000
<u>n</u> <u>a</u> 16	Tempat sendok	Rp30.000	5	Rp 150,000	Rp 1,800,000
15a 117	Talenan	Rp25.000	2	Rp50,000	Rp 600,000
<u>2</u> 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	Saringan	Rp20.000	1	Rp 20,000	Rp 240,000
\frac{1}{2} \frac{1}{2} \frac{1}{2} \frac{1}{2}	Galon	Rp30.000	5	Rp 150,000	Rp 1,800,000
an	Total			Rp1,584,000	Rp19,008,000
eny ti. Sti eny tti utkan sumber: ah, p en yusunan laporan,	Papper Bowl Tissue Sendok plastik Gelas plastik Sedotan Spidol hitam Lampu Bohlam 18W kantong plasik bening isi 100 Sabun cuci Piring Gelas Kaca Sendok stainless Garpu stainless Pisau Kotak tissue Tempat sendok Talenan Saringan Galon Total Tategi Bisnis Pemasaran Salah satu aspe	ek terpenting (dalam me	njalankan usaha adal:	ah pemasaran. Sti

a Diferensiasi

Bisa dibilang untuk strategi diferensiasi The Ricebowl's untuk awal bisnis ini baru dibuka ialah menerapkan harga yang dibawah para pesaing. Adalah ayam geprek nya yang telah dibaluti oleh tepung kemudian di goreng setealah itu di pukul sampai tektur dari ayam menyerupai ayam suir. Untuk saat ini menu The Ricebowl's memang tergolong masih



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber-

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan

banyak yang sama dengan para pesaing, namun dengan seiring berjalannya waktu tentunya akan melakukan inovasi menu yang berbeda dari para pesaing. The Ricebowl's akan menciptakan menu baru yang tidak dimiliki pesaing sehingga dapat menjadi ciri khas tersendiri.

b. Positioning

Positioning The Ricebowl's adalah memberikan harga lebih terjangkau dan tentunya harga yang diberikan dibawah para pesaing. Untuk kalangan tertentu tentunya dalam membeli barang, harga menjadi hal yang paling pertama menjadi pertimbangan. Dengan menerapkan strategi ini diharapkan The Ricebowl's dapat menjadi pilihan masyarakat karena menjual dengan harga dibawah pesaing.

c. Penetapan Harga

Harga yang The Ricebowl's berikan setiap menu nya berbeda beda sesuai menu nya itu sendiri. Untuk ricebowl ayam geprek kami memberikan harga Rp.20.000, untuk ricebowl sambal ijo sama Rp 20.000 dan terakhir untuk indomie ayam geprek Rp 22.000. Tentunya untuk menentukan harga kami sudah memperhitungkan semua nya agar mencapai BEP. Namun kami juga memberikan harga dengan untung yang tidak terlalu besar agar harga yang kami tawarkan masih bisa dibawah para kompetitor kami.

d. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan proses pemasaran yang dilakukan perusahaan dalam menyalurkan barang kepada pelanggannya. The Ricebowl's melakukan penjualan dengan dua cara, yaitu datang langsung ke restoran dan yang kedua melalui sistem Online dengan cara menggunakan aplikasi E-Commerce. Saluran distribusi yang digunakan oleh The Ricebowl's adalah Direct to Customer (D2C) yaitu dengan tidak menggunakan perantara dimana menjual produk secara langsung kepada pelanggan.

Promosi

Strategi promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk memberikan informasi mengenai suatu produk yang bertujuan untuk menarik para calon konsumen sehingga calon konsumen membeli atau megkonsumsi barang yang ditawarkan. Berikut adalah strategi promosi yang dilakukan The Ricebowl's:

Advertising

5 Periklanan merupakan suatu penyampaian materi kepada masyarakat menggunakan media yang ada dengan tujuan untuk mempromosikan produk yang ditawarkan oleh suatu usaha. Periklanan juga dapat membujuk calon pelanggan agar melakukan pembelian atas produk yang ditawarkan serta diharapkan agar melakukan pembelian ulang. Berdasarkan data dari Kementrian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia, pada saat ini yang menggunakan internet menyentuh angka 63 juta orang dan 95 persennya untuk mengakses sosial media. Maka dari itu, media promosi The Ricebowl's akan menggunakan sosial media seperti Instagram, Tiktok, Whatsapp dan Facebook

. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

Hak Cipta

Dilindungi Undang-Undang

b. Sales Promotion

Lokasi kami merupakan ruko yang berdekatan dengan komplek perumahan yang sangat banyak acara acara kecil seperti nikahan, sunatan, lomba, dan acara ulang tahun arak. Kami biasanya menawarkan makanan kami untuk disajikan pada saat acara tersebut. Cara ini bertujuan warga sekitar dapat mengenal produk kami sekaligus dapat mengorder produk kami.

c. Personal Selling

Personal selling The Ricebowl's adalah para pelanggan kami bebaskan untuk menanyakan tentang usaha kami baik maupun kelemahan kami. Tentunya kami akan selalu berusaha untuk memberikan yang terbaik kepada pelanggan kami. Karena kami ingin menjalin hubungan 2 arah yang baik dengan para pelanggan kami. The Ricebowl's sangat menerima jika ada kritik atau saran dari pelanggan karena dengan hal tersebut yang akan membuat usaha menjadi lebih baik dan memperbaiki kekurangan yang ada.

d. Public Relation

Ini merupakan cara perusahaan untuk mendapatkan citra yang baik dimasyarakat. Perusahaan harus membangun relasi yang baik dengan masyarakat sehingga tercipta opini publik yang baik dan tentunya meraih manfaat bagi perusahaan itu sendiri. Jika ada kesempatan, The Ricebowl's membagikan makanan kepada orang sekitar yang sekiranya membutuhkan seperti petugas keamanan dan petugas kebersihan.

e. Direct Marketing

Direct Marketing merupakan komunikasi secara langsung yang dilakukan perusahaan kepada calon pelanggan yang bertujuan mendapat respon positif serta mendapatkan hubungan jangka panjang. Promo secara langsung yang dilakukan oleh The Ricebowl's adalah menawarkan secara langsung kepada kerabat pemilik usaha dan masyarakat sekitar.

Rencana Organisasi

The Ricebowl's dalam menjalankan usahanya membutuhkan tenaga kerja untuk membantu berjalannya kegiatan usaha sehingga dapat memenuhi kebutuhan para konsumen. The Ricebowl's masih tergolong usaha kecil sehingga tidak memerlukan jumlah tenaga kerja yang banyak. Terdiri dari manajer atau pemilik, koki, dan pelayan.

Keuangan

Hasil analisis payback period menunjukkan bahwa The Ricebowl's diproyeksikan mencapai titik balik dari modal dalam kurun waktu 2 tahun 4 bulan 9 hari. Hal ini menunjukkan, The Ricebowl's layak untuk dijalankan dengan periode pengembalian kurang dari 5 tahun.

Hasil analisis nett present value menunjukkan bahwa The Ricebowl's diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar Rp 741,289,863. Hasil NPV dengan nilai lebih

. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan

besar dari 0 menunjukkan bahwa usaha The Ricebowl's layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan arus kas positif secara nilai waktu.

Hasil analisis profitability indeks menunjukkan bahwa The Ricebowl's diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar 8,01. Hasil analisis menunjukkan bahwa The Ricebowl's layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan profit dengan indeks melebihi 1.

Hasil analisis Break Even Point menunjukkan bahwa The Ricebowl's diproyeksikan mampu mendapatkan nilai BEP per tahun yang berada di bawah nilai penjualan. Hasil BEP menunjukkan bahwa The Ricebowl's layak untuk dijalankan karena penjualan mampu melebihi biaya – biaya yang ada dengan nilai BEP < nilai penjualan.

Analisis Resiko Usaha

Resiko usaha adalah suatu tindakan yang dihubungkan dengan suatu kemungkinan teriadinya hal yang menyebabkan kerugian yang tidak terduga dan tentunya tidak di inginkan terjadi dalam suatu perusahaan. Perusahaan harus mengetahui apa saja resiko usaha yang memungkinkan akan terjadi pada jangka waktu yang tidak terprediksi. Resiko yang dimiliki olehThe Ricebowl's adalah:

- a. Kualitas Sumber Daya
- baya Beli Konsumen Menurun
- c. Tenaga Kerja Melakukan Kecurangan
- d.Muncul Pesaing Baru
- e. Perubahan Harga Bahan Baku
- e. Bencana Alam dan Pandemic

Antisipasi Resiko Usaha

Berikut upaya The Ricebowl's dalam melakukan antisipasi resiko usaha yang memungkinkan terjadi:

Dalam mengatasi menurunnya kualitas sumber daya, manajer harus melakukan pengawasan penuh terhadap para karyawannya. Manajer bertangguh jawab sepenuhnya atas seluruh tenaga kerja yang bekerja pada The Ricebowl's. Manajer harus menegur karyawan yang kinerja kerjanya menurun, memberikan motivasi dan membantu ketika karyawan memiliki kesulitan.

b. Daya beli konsumen menurun, dalam mengantisipasi hal ini, The Ricebowl's melakukan beberapa strategi seperti melakukan promosi di sosial media seperti Instagram, Tiktok, Whatsapp dan Facebook, menawarkan produk ketika ada acara di lingkungan sekitar lokasi usaha, serta melakukan Direct Marketing yaitu menawarkan produk secara langsung melalui mulut ke mulut yang bertujuan agar daya beli konsumen kembali naik.

Tenaga kerja melakukan kecurangan, The Ricebowl's menggunakan teknologi CCTV untuk memantau seluruh karyawan maupun aktifitas usaha. Tidak hanya itu, setiap akhir d. Kalah bersaing, The Ricebowl's memberikan harga dibawah para pesaing, memberikan pelayanan sebaik mungkin, memberikan harga spesial setiap tanggal tertentu, menciptakan menu unik yang berbeda dari para pesaing, bekerja sama dengan aplikasi online yang bertujuan agar para konsumen mudah untuk membeli produk The Ricebowl's.

e. Perubahan harga bahan baku, ketika terjadinya kenaikan harga bahan baku, dalam hal ini The Ricebowl's menerapkan strategi menurunkan sedikit keuntungan. The Ricebowl's tetap bisa mempertahankan harga dengan menurunkan nilai keuntungan yang diperoleh dengan alasan The Ricebowl's tidak ingin menaikan harga produk karena ingin selalu memberikan harga yang terbaik kepada seluruh pelanggannya

f. Bencana alam dan pandemic, dalam menghadapi hal ini, The Ricebowl's telah memiliki uas kas yang bertujuan ketika terjadi bencana alam atau pandemi kegiatan operasional usaha masih dapat berjalan dengan menggunakan uang kas tersebut sebagai aliran dana.

is dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber-

. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan,

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku Teks:

David, Fred R., Forest R. David (2017), Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases, Edisi 16, Boston: Pearson Education.

Dessler G. (2020), Human Resource Management, Edisi 16, Harlow: Pearson Education Limited

Husnan Suad. (2019), Manajemen Keuangan Edisi 3. Yogyakarta: Universitas Terbuka.

Jay, H., Barry, R., & Chuck, M. (2017), Operations Management: Sustainability and Supply © Chain Management Edisi 12. London: Pearson Education.

Kötler, P. & Keller, K. L. (2016), Marketing management Edisi 15. London: Pearson Education.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2018), Principles of Marketing, Edisi 17. Global Edition, Italy: Pearson Education.
Zainurossalamia Saida. (2020), MANAJEMEN PEMASARAN Teori dan Strategi (Hamdan (Ed.)).

Lombok: Forum Pemuda Aswaja.

Zutter, CJ., & Smart, S. B. (2021), Principle of Managerial Finance, Edisi 14, Global Edition, United Kingdom: Pearson Education Limited.

Sumber Website:

Google Trends, Minat Terhadap Ricebowl, diakses pada tanggal 28 Maret 2022,

https://trends.google.com/trends/explore?geo=ID-JK&q=ricebowl

Tren Industri (2021), Tren Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman 2011 – 2021, diakses pada tanggal 29 Maret 2022

https://www.dataindustri.com/produk/data-pertumbuhan-industri-makanan-dan-minuman/

Berkas.dpr.go.id, Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Serta Solusinya, diakses pada 1 April 2022

https://berkas.dpr.go.id/puslit/files/info_singkat/Info%20Singkat-XIII-10-II-P3DI-Mei-≨20521-1982.pdf

Kontan.co.id, Porsi Pendapatan Konsumen Yang Digunakan Untuk Konsumsi Meningkat di Ākhir 2021, diakses pada tanggal 2 April 2022,

https://nasional.kontan.co.id/news/porsi-pendapatan-konsumen-yang-digunakan-untukkonsumsi-meningkat-di-akhir-2021

Badan Pusat Statistik, Pengeluaran Rata-Rata per Kapita Menurut Kelompok Barang, diakses pada tanggal 14 April 2022

https://www.bps.go.id/statictable/2009/06/15/937/persentase-pengeluaran-rata-rata-perkapita-sebulan-menurut-kelompok-barang-indonesia-1999-2002-2021.html

Badan Pusat Statistik, Upah Minimum Provinsi DKI Jakarta, diakses pada 20 April 2022,



https://jakarta.bps.go.id/statictable/2015/04/20/83/upah-minimum-provinsi-dan-inflasi-didki-jakarta-1999-2020.html

Kementrian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia, diakses pada tanggal 6 Mei 2022,

https://kominfo.go.id/index.php/content/detail/3415/Kominfo+%3A+Pengguna+Internet+di Hndonesia+63+Juta+Orang/0/berita satker

Pusat Data Kontan, Suku Bunga Deposito, diakses pada 25 Juli 2022

https://pusatdata.kontan.co.id/bungadeposito

Abcsemanggi, Biaya Pembuatan SIUP Untuk Usaha, diakses pada 27 Juli 2022

https://abcsemanggi.com/biaya-membuat-siup/

Perpajakan-id.ddtc.co.id, Peraturan Pajak UMKM 0,5%, diakses pada 5 agustus 2022

https://perpajakan-id.ddtc.co.id/panduan-pajak/rekap-aturan/aturan-lengkap-dan-terbarupajak-umkm-0,5

biggoid, Tingkat Inflasi Indonesia, diakses pada 5 agustus 2022 ndidika

https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/target-inflasi.aspx

boptik.kominfo.go.id, Gadget dan Interaksi Sosial, diakses pada 10 agustus 2022

https://bpptik.kominfo.go.id/2014/03/10/399/gadget-dan-ınteraksı-sosıaı-2/mojowarno-rembang.desa.id, Usaha Mikro, kecil dan Menengah, diakses pada 10 agustus 2022 dan-menengah

Sumber Undang-Undang:

Republik Indonesia. 1995. Undang Undang Nomor 12 Tahun 1995 tentang Pengelolaan Limbah Berbahaya dan Beracun (Lembaran Negara Tahun 1995 Nomor 24)

Republik Indonesia. 1999. Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 Pasal 8 ayat (1) tentang

Perlindungan Konsumen

Republik Indonesia. Undang Undang Nomor 7 Tahun 2021 Pasal 7 tentang Harmonisasi

Peraturan Perpajakan

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

tanpa izin IBIKKG.