



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA MAKANAN BENTOZAI DI KELAPA GADINGF, JAKARTA UTARA

Jeffrey Wiratama

Jeffreywiratama26@gmail.com

Institut Bisnis dan informatika Kwik Kian Gie

Drs. Brastoro M.M

Brastoro@kwikkiangie.ac.id

Institut Bisnis dan informatika Kwik Kian Gie

ABSTRAK

Jeffrey Wiratama/ 73180362 / 2022 / Rencana Pendirian Usaha Kuliner Bentoelai di Jakarta Utara, DKI Jakarta / Pembimbing Drs. Brastoro,MM

Penulis membuat rencana bisnis sebuah usaha kuliner karena, usaha kuliner dengan harga murah memiliki peluang besar di kota jakarta. Penulis membuat usaha kuliner Bentoelai memiliki konsep yang unik.

Bentoelai merupakan sebuah usaha yang menjual *Rice Bowl* yang bertema Jepang dikarenakan menggunakan makanan-makanan khas Jepang. Bento merupakan kata yang berasal dari bahasa Jepang, yaitu makanan berupa bekal berupa nasi dengan lauk yang dikemas secara praktis, sehingga dapat dibawa dan dimakan di manapun yang konsumen inginkan.

Makanan bento dapat dikonsumsi untuk makan siang, dan makan malam. Makanan bento biasanya hanya dikemas dalam porsi satu orang, namun tidak melepas kemungkinan bahwa bento dapat menjadi makanan bekal bagi dua orang atau lebih, bahkan makanan keluarga.

Bento yang ditawarkan *Bentoelai* memiliki pengaturan tersendiri mengenai jenis lauk apa dan warna lauk apa yang akan dipadukan bersama dalam satu kemasan agar sedap ketika dipandang serta mengundang selera. Bento dihias untuk menambah estetika dan disusun rapi mengikuti gaya di Jepang yang disebut dengan “kyaraben”.

E-mail: 73180362@student.kwikkiangie.ac.id ; No Telp : +6281288739228



Setiap kemasan bento akan selalu memiliki penutup untuk menjaga keutuhan makanan, dan wadah berupa kotak dari plastik atau kotak berbahan kayu yang terbuat dari kerajinan tangan. *Bentozai* menawarkan produk berupa Makanan dan Minuman yang harganya murah dan kualitasnya terjaga.

Usaha Kuliner Bentozai Beroperasi hanya secara online dimana pelanggan memesan produk dengan aplikasi dari mana saja dan akan diantar sesuai tujuan yang diinginkan. Penulis membuat analisis pesaing dengan menggunakan Analisis PESTLE, Lima Kekuatan Persaingan Model Porter, dan Analisis Eksternal & Internal dengan Analisis SWOT.

Perencanaan bisnis ini dilakukan agar dapat mengetahui persaingan dalam industri kuliner, usaha Kuliner Bentozai percaya dengan segmentasi pasar, strategi pemasaran, strategi promosi dan diferensiasi usaha kuliner Bentozai dapat bersaing dengan para pesaing-pesaing. Penulis juga membuat rencana sumber daya manusia sesuai dengan kebutuhan akan tenaga kerja di usaha Kuliner Bentozai.

Kata Kunci : Rencana Pendirian Usaha, usaha kuliner

- 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

Jeffrey Wiratama/ 73180362 / 2022 / *Bentozai Culinary Business Development Plan in North Jakarta, DK Jakarta / Advisor: Drs. Brastoro,MM*

The author made a business plan for a culinary business because, culinary businesses with low prices have great opportunities in the city of Jakarta. The author makes Bentozai's culinary business has a unique concept.

Bentozai is a business that sells Japanese-themed Rice Bowls because they use Japanese specialties. Bento is a word that comes from the Japanese language, namely food in the form of provisions in the form of rice with side dishes that are packaged in a practical way, so that they can be brought and eaten wherever consumers want.

Bento food can be consumed for lunch, and dinner. Bento food is usually only packaged in servings for one person, but it does not exclude the possibility that bento can be a lunch meal for two or more people, even family meals.

The bento offered by Bentozai has its own arrangement regarding what type of side dish and what color the side dish will be combined together in one package so that it is delicious when eaten and tastes good. Bento dhias to add to the aesthetics and rapped following the style in Japan called "kyaraben".

Each bento package will always have a lid to keep the food intact, and a container in the form of a plastic box or a wooden box made of handicrafts. Bentoza offers products in the form of Food and Drinks that are cheap and of good quality.

Bentozai's Culinary Business operates only online, where customers order products using an app from anywhere and they will be delivered to their desired destination. The author made competitor analysis using PESTLE Analysis, Porter's Model of Competitive Strength, and External & Internal Analysts with SWOT Analyst.

Business planning is carried out in order to know the competition in the culinary industry, Bentozai's culinary business believes in market segmentation, marketing strategies, promotion strategies and differentiation of Bentozai's culinary business can compete with competitors. The author also makes a human resource plan according to the need for manpower in the Bentozai culinary business.

Keywords: *Business Startup Plan, culinary business*

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

© Hakipta dan KIK (Kwik Kian Gie) dan Iforratra www.kwik.kian.gie.ac.id



PENDAHULUAN

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kiangie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Ide Bisnis

Bentozai adalah bisnis yang menjual *Rice Bowl* yang bertema Jepang dikarenakan menggunakan makanan-makanan khas Jepang. Bento merupakan kata yang berasal dari bahasa Jepang, yaitu bekal nasi dengan lauk dalam kemasan yang praktis, bisa bawa dan makan di mana saja. Bento dapat dimakan sebagai makan siang, dan makan malam. Bento dibeli atau disiapkan sendiri di rumah. Bento memiliki ciri khas pengaturan jenis lauk dan warna agar dapat mengundang selera. Bento biasanya dihias dan disusun rapi.

Peluang bisnis makanan akan selalu bagus dan cerah. Bisnis nasi bento telah menjadi pilihan praktis untuk bisnis makan siang, dan tampilannya yang menarik diharapkan dapat menarik banyak orang yang tertarik untuk melakukan bisnis ini. Peluang usaha makan siang praktis dengan tampilan bento menarik masih terbuka dan sangat menguntungkan bagi siapa saja.

Prospek usaha nasi bento bisa dikatakan sangat cerah dan menguntungkan. Dimanapun bisnis makan siang bisa mendatangkan keuntungan yang besar. Prospek perusahaan yang menangani pengolahan beras bento ke depan sangat bagus. Bisnis nasi bento yang berkembang sejak awal memang tak pernah sepi dari konsumen.

Menurut Badan Pusat Statistik Indonesia perkembangan usaha *E-commerce* di Indonesia dari Tahun ke Tahunnya terdapat perkembangan yang cukup pesat. Sehingga membuka usaha makanan dan minuman secara online merupakan pilihan yang tepat. Berikut adalah gambar tabel perkembangan usaha *online* dari tahun ke tahunnya :

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.



Gambar 1.1

Perkembangan Usaha Online Dari Tahun ke Tahun

Tabel 9. Persentase Usaha E-Commerce menurut Provinsi dan Tahun Mulai E-Commerce, Tahun 2019

Provinsi	Tahun Mulai Melakukan E-Commerce			Total
	<2010	2010-2016	2017-2019	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Aceh	2,08	28,83	69,09	100,00
Sumatera Utara	1,20	21,69	77,11	100,00
Sumatera Barat	0,89	25,22	73,89	100,00
Riau	0,45	24,55	75,00	100,00
Jambi	1,59	26,29	72,12	100,00
Sumatera Selatan	3,03	22,14	74,83	100,00
Bengkulu	0,52	23,40	76,08	100,00
Lampung	1,31	23,03	75,66	100,00
Kep. Bangka Belitung	1,06	27,56	71,38	100,00
Kepulauan Riau	1,45	24,73	73,82	100,00
DKI Jakarta	2,32	27,22	70,46	100,00
Jawa Barat	2,25	28,96	68,79	100,00
Jawa Tengah	2,33	28,35	69,32	100,00
D.I. Yogyakarta	3,05	38,10	58,85	100,00
Jawa Timur	2,34	25,84	71,82	100,00
Banten	2,41	19,55	78,04	100,00
Bali	4,38	36,68	58,94	100,00
Nusa Tenggara Barat	1,64	30,87	67,49	100,00
Nusa Tenggara Timur	1,22	28,66	70,12	100,00
Kalimantan Barat	1,52	23,19	75,29	100,00
Kalimantan Tengah	1,16	24,86	73,98	100,00
Kalimantan Selatan	0,00	25,34	74,66	100,00
Kalimantan Timur	1,65	29,95	68,40	100,00
Kalimantan Utara	0,00	22,86	77,14	100,00
Sulawesi Utara	0,81	24,70	74,49	100,00
Sulawesi Tengah	1,64	31,97	66,39	100,00
Sulawesi Selatan	1,04	25,19	73,77	100,00
Sulawesi Tenggara	0,49	18,72	80,79	100,00
Gorontalo	0,00	23,91	76,09	100,00
Sulawesi Barat	0,84	20,17	78,99	100,00
Maluku	2,14	28,11	69,75	100,00
Maluku Utara	3,28	19,67	77,05	100,00
Papua Barat	1,57	12,60	85,83	100,00
Papua	0,00	34,29	65,71	100,00
Indonesia	1,92	26,90	71,18	100,00

Sumber: www.bps.go.id

Besarnya Peluang Bisnis

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki penduduk terbanyak di dunia, dan hal ini membuat kebutuhan makanan dan minuman di Indonesia pun tinggi. Di Indonesia kuliner sangat disukai dan diminati oleh penduduk Indonesia masyarakat

E-mail: 73180362@student.kwikiangie.ac.id ; No Telp : +6281288739228

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.

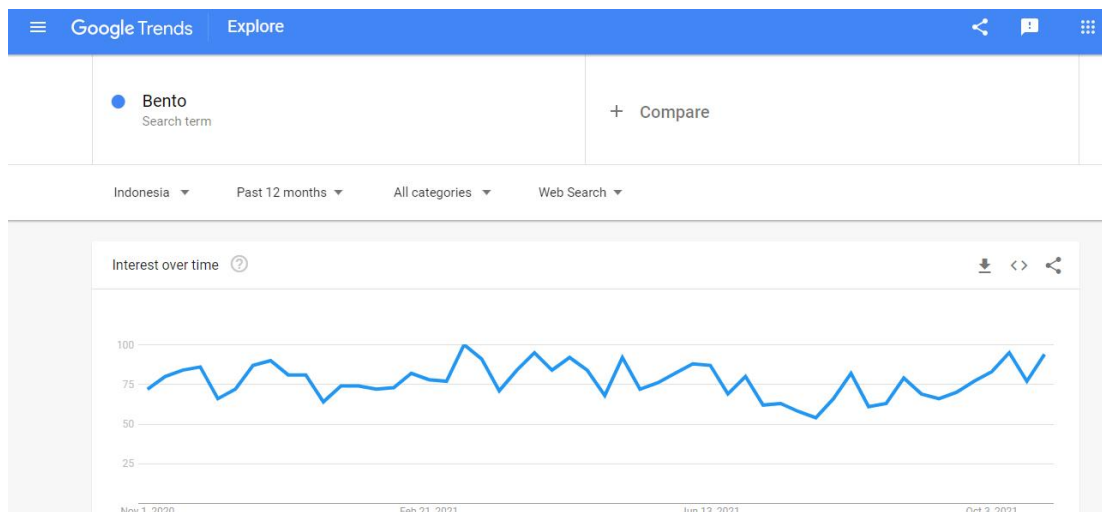


Indonesia biasanya lebih menyukai memesan makanan yang sudah jadi dari pada memasak dan membuatnya sendiri. Sehingga usaha bidang kuliner di Indonesia dapat berkembang dengan pesat. Penduduk di Indonesia didominasi oleh penduduk dengan ekonomi menengah ke bawah, dan mereka mencari makanan dan minuman dengan harga yang terjangkau dengan kualitas yang maksimal. Oleh karena itu, BentoZai menawarkan produk tersebut, berupa Makanan dan Minuman yang harganya murah dan kualitasnya terjaga. Selain itu, BentoZai menyajikan produknya dengan estetika dan menggugah selera, sehingga pelanggan akan menyukainya dan menikmatinya sekalipun membeli makanan dan minuman tersebut dengan harga yang murah.

Berikut ini merupakan data yang bersumber dari *Google Trends* yang menunjukkan minat masyarakat Indonesia akan kuliner Jepang diambil mulai tanggal 29 Juni 2021 hingga 29 Oktober 2021 (90 hari) :

Gambar 1.2

Grafik *Google Trends* kuliner Jepang di Indonesia per tanggal 1 November 2020-3 Oktober 2021



Sumber : <https://trends.google.com/trends/explore?geo=ID&q=%2Fm%2F012x5p>

E-mail: 73180362@student.kwikiangie.ac.id ; No Telp : +6281288739228



Dapat disimpulkan dari tren belanja masyarakat Indonesia terhadap Bento selama 12 bulan tersebut memiliki angka popularitas yang cukup stabil dan relatif tinggi, sehingga sempat menyentuh angka 100 poin di bulan febuari 2021. Mulai adanya peraturan baru bagi masyarakat untuk tidak makan di tempat dan selalu menggunakan masker di luar juga menambah peluang bagi penjual makanan dan minuman secara online, karena dapat membuat masyarakat yang bekerja dirumah maupun dikantor memesan makanan secara online.

PDRB per kapita di kota Jakarta pada Tahun 2020 adalah sebesar Rp260,44 juta. sehingga masyarakat di jakarta dapat dikatakan sanggup untuk membeli makanan atau memesan makanan dari usaha bento ini karena kisaran harga dari bento ini adalah sekitar 18.000 sampai 24.000 Rupiah.

Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/10/09/pdrb-per-kapita-jakarta-turun-akibat-covid-19>

Latar Belakang Pemilik Perusahaan

Jeffrey Wiratama merupakan seorang mahasiswa yang menempuh jurusan Ilmu Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie angkatan 2018. Memiliki ketertarikan dan pengalaman di bidang kuliner, serta memiliki tekad untuk menjual makanan dan minuman khas jepang yang sehat dengan harga yang murah. Jeffrey menyadari bahwa makanan khas jepang yang berada di Indonesia memiliki harga yang cenderung mahal atau *overprized* sehingga itu Jeffrey bertekad untuk menjual makanan khas jepang dengan harga yang lebih murah dengan kualitas yang baik.



Tren dan Pertumbuhan Industri

Untuk tercapainya target dan tujuan usaha, usaha *Bentozai* yang bergerak di bidang *Food and Beverage* melakukan analisis mengenai tren dan pertumbuhan. Hal ini perlu dilakukan agar dapat menguji kelayakan perusahaan dan agar dapat menentukan strategi yang akan dipakai.

Penjualan makanan secara *online* selama *Corona* meningkat 300 persen. dikarenakan adanya kebijakan social distancing yang membuat seluruh restoran menaati peraturan. sehingga jasa pesan antar makanan meningkat. Selain itu, di tengah pandemi, para pengusaha UMKM yang beralih ke penjualan digital mulai dapat menyelamatkan usahanya. Untuk saat ini ada trend baru perubahan pembelian konsumen dari offline menjadi *online*, karena pada awalnya banyak konsumen yang ragu untuk membeli secara *online*.

Namun, dengan situasi Covid, masyarakat mulai membeli secara *online*. Dengan adanya Covid-19 orang-orang mulai terpaksa membeli secara *online*. Meski demikian, produk UMKM juga harus ditingkatkan standarnya agar masyarakat semakin percaya dan membeli produk. Dengan adanya go digital, para pelaku UMKM tidak perlu khawatir untuk menjalankan toko atau warung, mereka hanya perlu menggunakan teknologi saat ini.

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



Jenis dan Ukuran Usaha

Berikut adalah bentuk-bentuk kepemilikan dari Perusahaan-Perusahaan :

- a. Perusahaan Perseorangan merupakan bisnis yang dimiliki 1 orang. Sehingga pemilik perusahaan memiliki tanggung jawab dan kuasa penuh dalam usaha tersebut namun karena ialah yang memiliki perusahaan semua risiko ia yang menanggung.
- b. Firma merupakan bisnis yang dimiliki 2 orang atau lebih dengan menggunakan nama yang akan ditentukan bersama. Pemilik memiliki tanggung jawab dan kuasa penuh dalam usaha tanpa batas.
- c. CV atau *Commaditaire Vennotschap* dalam bahasa Belanda. merupakan persekutuan bisnis yang didirikan oleh 2 orang atau lebih yang menyerahkan dan mempercayakan uang yang dimilikinya untuk digunakan sebagai modal.
- d. Perseroan Terbatas atau PT merupakan suatu usaha yang memisahkan harta, hak dan kewajiban pribadi dengan pemilik perusahaan. PT memiliki modal yaitu saham yang dimiliki oleh pihak-pihak yang membeli saham. dan para pemilik tersebut memiliki tanggung jawab yang terbatas atas perusahaan sesuai porsi sahamnya.
- e. Perusahaan Negara Umum atau Perum merupakan usaha milik negara dengan tujuan mencari untung tetapi dengan tidak mengabaikan kesejahteraan rakyat.
- f. Perusahaan Negara Jawatan atau Perjan merupakan bentuk usaha negara untuk kesejahteraan masyarakat dengan memperhatikan efisiensi. Perjan memiliki hak pada fasilitas-fasilitas negara.
- g. Perusahaan Daerah merupakan bentuk usaha kepemilikan saham pemerintah daerah dengan pemisahan harta pemilik usaha dan negara. Tujuan usaha ini untuk mencari keuntungan untuk pembangunan daerah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika 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.



h. Koperasi merupakan bisnis yang berisi orang-orang yang bekerjasama untuk meningkatkan kesejahteraan masing-masing anggota.

Berikut adalah Undang-undang mengenai UMKM Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 Bab 1 pasal 1 :

a Usaha Mikro merupakan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sesuai dalam Undang-Undang.

b Usaha Kecil merupakan usaha yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang perorangan yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang memenuhi kriteria Usaha Kecil dalam Undang-Undang ini.

c Usaha Menengah merupakan usaha yang berdiri sendiri, oleh orang perorangan yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sesuai Undang-Undang.

Berikut adalah batasan-batasan usaha mikro, kecil, menengah, dan besar menurut Undang-undang No.20/2008:

a. Usaha Mikro memiliki aset bersih dengan batas Rp50.000.000 atau (lima puluh juta rupiah) tanah dan bangunan tempat usaha tidak termasuk; atau memiliki penjualan tahunan dengan batas Rp300.000.000 atau (tiga ratus juta rupiah).

b Usaha Kecil memiliki aset bersih lebih dari Rp50.000.000 atau (lima puluh juta rupiah) dengan batas Rp500.000.000 atau (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha tidak termasuk; atau memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 atau (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000 atau (dua milyar lima ratus juta rupiah).



c. Usaha Menengah memiliki aset bersih lebih dari Rp500.000.000 atau (lima ratus juta rupiah) dengan batas aset bersih sebanyak Rp10.000.000.000 atau (sepuluh milyar rupiah) tanah dan bangunan tempat usaha tidak termasuk; atau memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 atau (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan aset bersih paling banyak sebesar Rp50.000.000.000 atau (lima puluh milyar rupiah).

Berdasarkan definisi dan kriteria diatas, *Bentozai* termasuk ke dalam kategori badan usaha mikro, karena *Bentozai* direncanakan untuk memulai usahanya dari usaha mikro yang memiliki aset bersih kurang dari Rp.500.000.000. *Bentozai* adalah usaha yang berbentuk usaha perseorangan, dimiliki oleh Jeffrey Wiratama yang memiliki kewajiban untuk mengelola, memimpin *Bentozai* dan menanggung risiko yang ada di usaha ini.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



4.1. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar dapat dikelompokkan berdasarkan segi geografis, demografis, psikografis, dan perilaku. Dalam proses segmentasi, perusahaan dapat mengklarifikasi pasar kedalam kelompok-kelompok yang lebih sederhana, pembagian segmen pasar konsumen sebagai berikut:

a. Segmentasi Geografis

Segmentasi secara geografis berarti membagi pasar kita menjadi unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, pulau, provinsi, kota, iklim dan pemukiman. Mendirikan usaha harus memperhatikan pangsa pasar yang ada pada lokasi sekitar. Perusahaan akan beroperasi di kelapa gading, Jakarta Utara, untuk mensegmentasi sebagian besar konsumen di wilayah tersebut. Jakarta merupakan pasar yang sangat besar bagi industri kuliner. Usaha *Bentozai* memanfaatkan layanan toko online sehingga bisa bertransaksi tanpa harus ke toko offline.

b. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis mengelompokkan pasar berdasarkan beberapa variabel seperti usia, jenis kelamin, dan pendapatan. Usaha kuliner *Bentozai* menjual makanan yang dapat dikonsumsi oleh semua kalangan, baik usia, penghasilan, dan jenis kelamin. dapat dikatakan didalam segmen usia, perusahaan menargetkan dalam usia 17-60, baik pria atau wanita. Berdasarkan pendapatan, Bentozai mematok harga masyarakat menengah kebawah, dengan pendapatan Rp 3.000.000 keatas, dan menengah untuk variasi produk lainnya.

c. Segmentasi Psikografis



Segmentasi psikografis berarti membagi pelanggan menjadi kelompok-

kelompok tertentu berdasarkan status sosial, gaya hidup dan kepribadian. Dari dahulu hingga saat ini, konsumen menjadikan fashion sebagai gaya hidup mereka. Gaya hidup tersebut menjadi pendorong sifat yang cenderung konsumtif. Bisnis kuliner *Bentozai* memfokuskan produknya pada mereka yang memiliki gaya hidup konservatif dan sederhana di mana orang dapat memakan makanan enak yang sederhana dan hemat melalui makanan yang ia pesan. Dari segi status sosial, bisnis kuliner *Bentozai* memiliki varian makanan seperti *Bentozai* set dan paket hemat untuk kalangan menengah, serta Mantai set untuk kalangan menengah. Dari segi personalitas, perusahaan tidak memiliki fokus.

d) Segmentasi Tingkah Laku

Segmentasi tingkah laku berarti mengelompokkan pelanggan pada pengetahuan, sikap, penggunaan dan atau reaksinya terhadap suatu produk dan atau jasa. Fokus Segmentasi dari Usaha kuliner *Bentozai* adalah melayani permintaan pembeli untuk sesuai dengan pesanan konsumen, baik kuantitas, dan kualitas.

4.2. Strategi Pemasaran

a) Positioning

Positioning merupakan mengatur penawaran menjadi jelas dan diinginkan untuk membuat produk selalu diingat konsumen. *Bentozai* berposisi sebagai toko kuliner yang modern, dan praktis. *Bentozai* memberikan opsi untuk konsumen yang menginginkan makanan tanpa harus keluar rumah. *Bentozai* akan membuat konsumen memesan makanan disaat lapar.



b. Penetapan Harga

Ⓒ Harga merupakan jumlah nilai yang didapatkan konsumen dengan tujuan mendapatkan kelebihan dari pemakaian suatu barang atau jasa. Ada beberapa metode untuk menetapkan harga atas produk dan jasa, yaitu:

1) Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (*Value Based Pricing*)

Penetapan harga yang dilakukan berdasarkan persepsi dari konsumen terhadap nilai produk. Penetapan suatu harga berdasar nilai harus dapat menawarkan kombinasi yang dapat menampilkan kualitas dan layanan yang baik kepada konsumen dengan harga yang rasional.

2) Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (*Cost Based Pricing*)

Penetapan harga yang termudah merupakan penetapan harga berdasarkan biaya atau (*Cost Based Pricing*), untuk penetapan harga mengatur dan melibatkan biaya untuk produksi, distribusi dan menjual produk ditambah tingkat kembalian yang cukup adil dalam usaha dan risiko.

3) Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan (*Competition Based Pricing*)

Penetapan harga berdasarkan persaingan merupakan metode untuk penetapan harga dari harga-harga yang telah ditetapkan oleh pesaing kepada produk yang sejenis, namun menggunakan harga tersebut sebagai pembanding untuk menetapkan harga pada produk yang ditawarkan.

Karena strategi ini sangat ideal untuk menentukan strategi bersaing dengan pesaing yang sudah ada maupun yang baru dalam hal harga dan kualitas produk perusahaan menggunakan penetapan harga berdasarkan nilai. Bisnis Kuliner



Bentozai menawarkan berbagai macam produk, menawarkan harga yang diukur dengan nilai yang diberikan produk.

4.3. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan kumpulan organisasi-organisasi yang memiliki ketergantungan satu sama lain dan terlibat dalam proses pembuatan produk atau jasa yang siap digunakan oleh para konsumen. Distribusi penting agar dapat mengetahui dan mengatur alur dari perjalanan sebuah produk yang dapat sampai ke konsumen sehingga dapat dikonsumsi oleh konsumen. Ada beberapa tipe tingkatan saluran distribusi yaitu:

a. *Direct marketing channel*

Tipe ini merupakan antara produsen dan konsumen akhir. tidak ada perantara, dan penyaluran dilakukan oleh produsen kepada konsumen.

b. *Indirect marketing channel*

Tipe ini merupakan penjualan melalui perantara seperti pengecer. Dalam pasar konsumsi perantara adalah pedagang besar atau grosir, sedangkan pasar industri adalah penyalur tunggal dan penyalur industri.

Usaha kuliner *Bentozai* menggunakan *indirect marketing channel* dikarenakan perusahaan menjual produknya kepada konsumen melalui perusahaan *E-commerce* yaitu *Grab*, *Gojek* dan *Shopee*. Kemudian produk yang diambil dari *supplier* diolah dan langsung disalurkan kepada konsumen tanpa perantara.



Saluran Distribusi Usaha kuliner *Bentozai*



Sumber : Bentozai

5.1. Proses Operasi

Manajemen operasi adalah rangkaian kegiatan yang menciptakan nilai di dalam suatu bentuk barang atau jasa di berbagai organisasi. Proses operasional memegang peranan penting dalam operasional yang menghasilkan produk atau jasa. Proses operasional adalah proses menciptakan barang atau jasa dengan cara mengubah input jadi output dan kemudian mendistribusikannya kepada para konsumen. Usaha Kuliner *Bentozai* adalah sebuah usaha kuliner secara online. pembelian produk dari *Bentozai* dilakukan dengan konsumen memesan dari *Platform* Online dijualnya produk yaitu Gojek, Grab dan Shopee, kemudian produk yang dipesan akan dijumlahkan totalnya untuk dilakukan proses pembayaran oleh pembeli. Setelah pembayaran, barang akan diantar ke alamat yang diinginkan. *Bentozai* memiliki alur produksi dari *input* hingga *output* sebagai berikut:

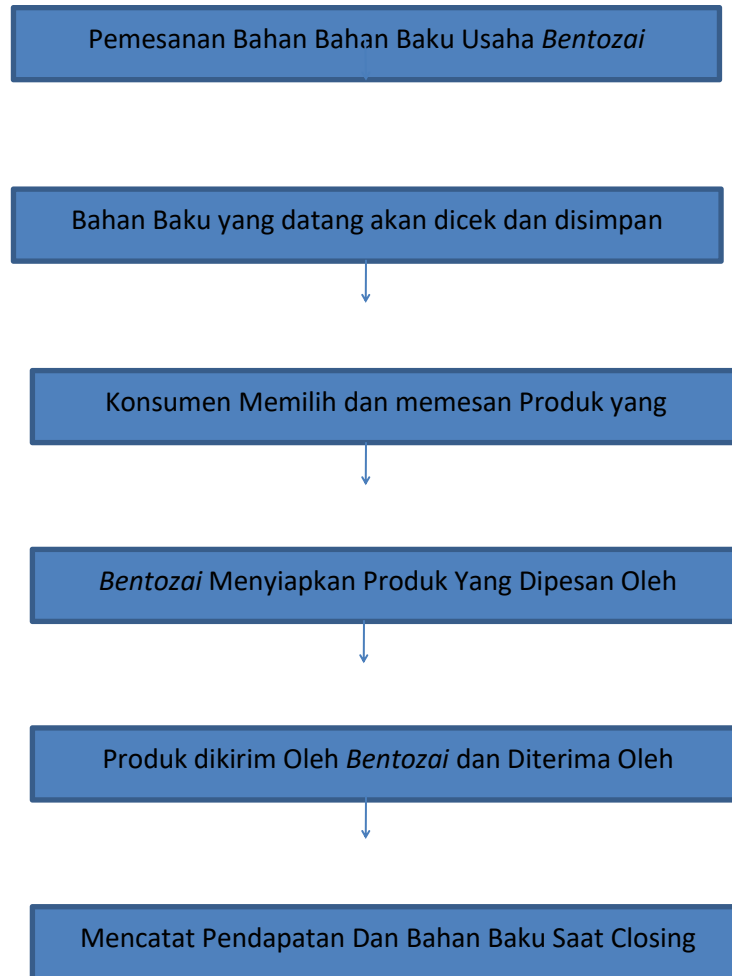
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kiang Gie)

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.



Proses Bahan Mentah Menjadi Produk



Sumber: *Bentozaï*

C 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.

a Pemesanan Bahan Bahan Baku Usaha Bentozaï

Pesanan bahan baku akan di order sesuai ketersediaan dari bahan baku yang dimiliki. Bahan baku utama Usaha Kuliner Bentozaï adalah beras, rumput laut, *Frozen Ekkado*, *Frozen Egg Chicken Roll*, *Frozen Ebi Furai*, mayonaise, wortel, kol, dan bumbu dapur. Untuk Packaging dari Usaha Kuliner *Bentozaï* adalah Plastik *Clip*, *Paper Bowl*, dan sendok plastik

b Bahan Baku yang datang akan dicek dan disimpan



Disaat kedatangan bahan baku akan dicek kembali, agar dapat mengetahui

c. Ketika ada bahan baku rusak atau tidak dapat digunakan, jika sudah selesai melakukan pengecekan maka produk akan disimpan.

c. Konsumen Memilih dan memesan Produk yang Diinginkan

Membuka aplikasi pilihan konsumen yaitu Gojek, Grab dan Shopee. Setelah itu mencari *Bentozai* di Platform tersebut setelah berada di beranda *Bentozai* konsumen melihat-lihat menu yang ada dan dapat memesan produk tersebut.

d. *Bentozai* Menyiapkan Produk Yang Dipesan Oleh Konsumen

Setelah penerimaan pesanan dari konsumen maka pesanan akan segera dibuat sesuai dengan yang dipesan oleh konsumen. Pesanan yang dibuat harus dibuat dengan hati-hati sesuai sop yang berada dan melihat notes yang ada di produk tersebut.

e. Produk dikirim Oleh *Bentozai* dan Diterima Oleh Konsumen

Setelah makanan yang dibuat sudah jadi, maka langsung diantar ke konsumen atau dianter ke lokasi yang ditentukan dan diterima oleh konsumen.

f. Mencatat Pendapatan dan mencatat bahan baku Saat Closing

Aktivitas ini dilakukan agar dapat menyediakan bahan baku untuk besok hari. dan agar memudahkan dalam proses *restock* bahan baku jika telah habis dan mencatat pendapatan dilakukan agar pendapatan pada hari tersebut dapat terhitung.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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.



Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Manajemen Sumber Daya Manusia adalah proses untuk memperoleh, melatih, menilai, dan mengompensasi karyawan, dan untuk mengurus relasi kerja mereka, kesehatan dan keselamatan mereka, serta hal-hal yang berhubungan dengan keadilan. Jam operasional usaha kuliner Bentozaï dari pukul 09:00 s/d 18.00 pada hari Senin s/d Minggu. Usaha kuliner Bentozaï berencana akan memperkerjakan 2 karyawan dan 1 manajer agar dapat membantu pemilik dalam menjalankan usaha. Usaha kuliner *Bentozaï* sebagai usaha baru akan memperhitungkan jumlah dari kebutuhan tenaga kerja dengan tepat agar usaha yang dijalankan dapat bekerja lebih efektif. Berikut merupakan rincian rencana kebutuhan tenaga kerja usaha kuliner Bentozaï:

Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

No	Jabatan	Jumlah Pekerja	Waktu Kerja
1	Karyawan	2	9 jam 6 hari
2	Manajer	1	6 jam 7 hari

Sumber : Bentozaï

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.



Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

Sebuah perusahaan akan selalu memiliki dampak bagi lingkungan yang ada di sekitarnya. Meskipun dampak langsung atau tidak. Usaha kuliner BentoZai yang bergerak di bidang kuliner memberikan beberapa kontribusi pada lingkungan sekitar terutama pada kehidupan sosial. Berikut akan dijelaskan lebih lanjut mengenai dampak dari usaha kuliner BentoZai terhadap masyarakat sekitar.

a. Dampak pemasaran terhadap masyarakat

Dampak pemasaran usaha kuliner BentoZai membuat banyak orang mengerti keberadaan usaha kuliner BentoZai. Banyak calon konsumen yang sedang lapar, ingin makanan khas Jepang, memiliki *budget* sedikit atau untuk melakukan kegiatan makan bersama teman atau keluarga akan mencari informasi lebih lanjut dan tertarik untuk memesan makanan ke usaha kuliner *BentoZai*. Dengan adanya pemasaran dapat membuat masyarakat mengetahui info-info usaha kuliner BentoZai, seperti adanya info promo atau diskon yang diadakan oleh usaha kuliner BentoZai.

b. Dampak produksi dan teknologi terhadap masyarakat

Pada jaman sekarang ini teknologi sudah semakin canggih, hal ini memudahkan usaha kuliner BentoZai untuk produksi dan beroperasi dimana usaha kuliner BentoZai terdaftar di beberapa tempat jualan makanan secara online, jadi untuk memesan makanan dari usaha kuliner BentoZai konsumen hanya perlu memesan makanan yang diinginkan melewati aplikasi. Aplikasi tersebut antara lain seperti *Grab*, *Shopee*, dan *Gojek*. Selain itu di usaha kuliner *BentoZai* juga memiliki Wifi yang dapat memudahkan mengakses internet.



c. Dampak organisasi dan SDM terhadap masyarakat

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Seluruh karyawan akan mendapat pelatihan terlebih dahulu sebelum bekerja. Pelatihan ini bersifat positif baik bagi perusahaan maupun bagi individu yang menerima pelatihan tersebut. Bagi perusahaan, pelatihan berguna untuk menjadikan pegawai sebagai citra baik perusahaan. usaha kuliner BentoZai yang merupakan usaha bidang *food and beverage* sangat mengedepankan kepuasan pelanggan lewat produk yang telah diberikan. Jika karyawan tidak dilatih dan ditanami visi dan misi perusahaan, hal yang ditakutkan adalah mereka akan bertindak seenaknya dan membuat citra perusahaan menjadi rusak. Kemudian taraf dan kualitas hidup karyawan yang menerima pelatihan ini akan meningkat dari sebelumnya. Mereka akan diajari bagaimana cara untuk berinteraksi secara baik dan sopan, cara mengoperasikan alat-alat yang benar, dan mengatur waktu dirinya secara efisien. Hal ini akan digunakan nantinya di kehidupan pribadi mereka masing-masing.

a. Konsep Bisnis

BentoZai merupakan sebuah usaha yang menjual *Rice Bowl* yang bertema Jepang dikarenakan menggunakan makanan-makanan khas Jepang. Bento merupakan kata yang berasal dari bahasa Jepang, yaitu makanan berupa bekal berupa nasi dengan lauk yang dikemas secara praktis, sehingga dapat dibawa dan dimakan di manapun yang konsumen inginkan. Makanan bento dapat dikonsumsi untuk makan siang, dan makan malam. Makanan bento biasanya hanya dikemas dalam porsi satu orang, namun tidak melepas kemungkinan bahwa bento dapat menjadi makanan bekal bagi dua orang atau lebih, bahkan makanan keluarga. Bento dapat dibeli dalam keadaan

Institut Bisnis dan Informatika 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.



siap dimakan atau disiapkan sendiri di rumah. Bento yang ditawarkan Bentozaï memiliki pengaturan tersendiri mengenai jenis lauk apa dan warna lauk apa yang akan dipadukan bersama dalam satu kemasan agar sedap ketika dipandang serta mengundang selera. Bento dihias untuk menambah estetika dan disusun rapi mengikuti gaya di Jepang yang disebut dengan “kyaraben”. Setiap kemasan bento akan selalu memiliki penutup untuk menjaga keutuhan makanan, dan wadah berupa kotak dari plastik atau kotak berbahan kayu yang terbuat dari kerajinan tangan. Bentozaï menawarkan produk berupa Makanan dan Minuman yang harganya murah dan kualitasnya terjaga. Selain itu, Bentozaï menyajikan produknya dengan estetika dan menggugah selera, sehingga pelanggan akan menyukainya dan menikmatinya sekalipun membeli makanan dan minuman tersebut dengan harga yang murah.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



DAFTAR PUSTAKA

Buku Teks

David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A competitive Advantage Approach, Concept, and Cases*, Edisi.16, Pearson Education

Brigham., Houston (2018), *Fundamental of Financial MANAGEMENT*

Almoor Bhimani., Charles T. Horngren., Srikant M. Datar., Madhav V. Rajan (2019), *MANAGEMENT AND COST ACCOUNTING*, Edisi.7, Pearson Education

Stephen P. Robbin and Marry Coutler (2017), *Management Global Edition*

Internet dan Website

Printerous 2019 diakses pada 10 november 2021 <https://blog.printerous.com/id/ukuran-paper-bowl/>

Badan Pusat Statistik 2019. diakses pada 3 Desember 2021 <https://bps.go.id/>

Google Trends 2021. diakses pada 4 Desember 2021 <https://trends.google.com/trends/explore?geo=ID&q=%2Fm%2F012x5p>

PDRB per kapita di kota Jakarta 2022 diakses pada 4 Desember 2021
Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/10/09/pdrb-per-kapita-jakarta-turun-akibat-covid-19>

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.



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



Kompas diakses pada 14 Januari 2022

<https://money.kompas.com/read/2021/11/17/103203626/cek-daftar-kenaikan-ump-jakarta-dari-tahun-ke-tahun?page=all>

Kontan diakses pada 17 Januari 2022 <https://newssetup.kontan.co.id/news/inflasi-2022-di-proyeksikan-275-325-ini-3-pemicunya>

Kompas diakses pada 18 Januari 2022

<https://money.kompas.com/read/2021/10/17/150804726/jenis-tabungan-dan-saldo-minimum-buka-rekening-bca?page=all>

Kompas Diakses pada 18 Januari 2022

<https://money.kompas.com/read/2021/11/17/103203626/cek-daftar-kenaikan-ump-jakarta-dari-tahun-ke-tahun?page=all>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
a.cipta milik IBKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika 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 IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Undang-Undang



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Republik Indonesia. 2004. *Undang-Undang No. 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial*. Lembaran Negara RI Tahun 2004, No. 150. Sekretariat Negara. Jakarta

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin 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.



PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA

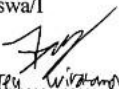
Disetujui dan telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Jeffrey Wiratama

NIM : 73180362 Tanggal Sidang : 12 Oktober 2022

Judul Karya Akhir : Rencana bisnis pendirian usaha makanan bertema

Jakarta, 31 / 10 / 2022

Mahasiswa/I

(...Jeffrey...Wiratama...)

Pembimbing

(.....Bertoza.....)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

C Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.