



## RENCANA PENDIRIAN USAHA Healthy Food “Blendeur Bowls” Di Jakarta Utara

Richard Tanuwijaya

Pembimbing : Supriyanto, S.A.B., M.Si.

Departemen Manajemen, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telp: (021)65307062 / Fax: 65306971

[rtanuwijaya4@gmail.com](mailto:rtanuwijaya4@gmail.com)

### ABSTRAK

Richard Tanuwijaya / 78190291 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Blendeur Bowls di Jakarta Utara / Dosen Pembimbing: Bapak Supriyanto, S.A.B., M.Si.

Blendeur Bowls adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang *Food and Beverages*, fokus pada produk *smoothie bowl* yang tersedia bagi orang yang berusia 19 sampai dengan 30 tahun yang berguna sebagai makanan alternatif mereka. Produk ini mengenyangkan dan rendah kalori, semua bahan alami dan tanpa melupakan sisi rasa yang harus tetap nikmat.

Visi dari usaha ini adalah untuk menjadi merek *smoothie bowl* nomor satu di benak masyarakat Indonesia yang dikenal luas dan ikut andil dalam perubahan gaya hidup sehat di Indonesia. Untuk menggapai misi tersebut, yang dilakukan adalah dengan memperbanyak titik lokasi penjualan dan melakukan kampanye-kampanye yang dapat mendorong hidup sehat masyarakat.

Dalam menjalankan kegiatan usaha, Blendeur Bowls dijalankan oleh satu orang yaitu pelaku usaha dengan merencanakan akan ada penambahan karyawan dan tim kedepannya dengan memperhitungkan perkembangan usaha itu sendiri.

Kebutuhan investasi awal yang dibutuhkan oleh Blendeur Bowls yaitu Rp. 17.985.500 untuk bisa membeli perlengkapan, peralatan, sewa diawal, pemasaran, utilitas, dan kas awal sebagai simpanan. Investasi awal ini berasal dari uang pribadi pelaku usaha yang dikumpulkan dari bekerja terlebih dahulu sebelum memulai usaha. Dari perhitungan kelayakan investasi menggunakan analisa *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index*, dan *Break Even Point* usaha Blendeur Bowls layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Buah, *Smoothie*, Makanan Sehat, Diet Sehat, Kuliner Sehat

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya atau sebagian dari tanpamenyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

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

## ABSTRACT

Richard Tanuwijaya / 78190291 / 2023 / *Business Plan for Establishing a Blendeur Bowls Business in North Jakarta / Supervisor: Mr. Supriyanto, S.A.B., M.Si.*

*Blendeur Bowls is a business engaged in the field of Food and Beverages, focusing on smoothie bowl products available for people aged 19 to 30 years who are useful as their alternative food. This product is filling and low in calories, all made from natural ingredients and without forgetting the taste that must be delicious.*

*The vision of this business is to become the number one smoothie bowl brand in the minds of the Indonesian people that is widely known and contributes to changing the healthy lifestyle in Indonesia. To achieve this mission, what is being done is to increase the number of points of sale and carry out campaigns that can encourage people's healthy lives.*

*In carrying out business activities, Blendeur Bowls is run by one person, namely the business actor by planning that there will be additional employees and teams going forward by considering the development of the business itself.*

*The initial investment requirement required by Blendeur Bowls is Rp. 17,985,500 to be able to purchase supplies, equipment, upfront rent, marketing, utilities, and initial cash as savings. This initial investment comes from the business actor's money collected from work before starting a business. From the calculation of investment feasibility using Payback Period analysis, Net Present Value, Profitability Index, and Break Even Point, the Blendeur Bowls business is feasible to run.*

*Keywords: Fruits, Smoothies, Healthy Food, Healthy Diet, Healthy Culinary*





## PENDAHULUAN

### Ide Bisnis

Bisnis usaha makanan merupakan salah satu bisnis yang masih sangat diminati oleh banyak orang. Jenis usaha satu ini pun bisa dilakukan di rumah sehingga tidak perlu banyak mengeluarkan modal awal.

Dengan produk ini, diharapkan masyarakat dapat menjadikan *smoothie bowl* sebagai makanan alternatif mereka.

### Gambaran Usaha

Visi nya adalah menjadi perusahaan yang bekerja untuk memberi dampak / hasil yang nyata yang bisa dirasakan oleh orang banyak, seperti memperluas lapangan pekerjaan, berbagi pengetahuan, pengalaman dan finansial. Lalu misi nya ingin terus memberikan produk yang sehat dan juga nikmat kepada masyarakat serta berinovasi dalam membuat produk-produk sehat.

### Besarnya Peluang Bisnis

Mengingat bahwa masyarakat sekarang ini semakin memiliki kesadaran akan gaya hidup sehat, mulai dari pola tidur, olahraga, hingga jenis makanan yang perlu dikonsumsi, dari sana peluang usaha ini mulai muncul dan bisa bertahan, berkembang, serta bersaing dengan kompetitor.

### Kebutuhan Dana

Biaya yang dibutuhkan untuk awal menjalankan usaha Blendeur Bowls adalah sebesar Rp. 17.985.500, dimana dipergunakan untuk biaya sewa sebesar Rp. 2.000.000, peralatan sebesar Rp. 8.175.000, perlengkapan sebesar Rp. 2.947.500, pemasaran sebesar Rp. 3.000.000, utilitas sebesar Rp. 863.000, dan kas awal sebesar Rp. 1.000.000.



## RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

### Rencana Alur Produk atau Jasa

Konsumen memesan melalui aplikasi pesanan makanan, konsumen membayar pesanan tersebut. Setelah itu bagian dapur menerima notifikasi dan mengecek bahan baku. Ketika semua siap, pesanan akan diproses. Setelah jadi, akan dikemas dengan rapi dan diberikan kepada pihak pengemudi. Konsumen menerima makanan dengan keadaan baik.

### Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Menghubungi dan memesan kepada pemasok serta membayar *Down Payment*. Pemasok memproses pesanan dan melakukan pengiriman. Blendeur Bowls menerima pesanan. Setelah diterima, akan dilakukan pemeriksaan terhadap produk yang dikirim. Bahan baku akan diletakkan pada tempatnya.

### Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

#### Teknologi Pemasaran

Dalam memilih pemasaran merek dan produk, Blendeur Bowls akan menggunakan sosial media untuk pemasarannya. Dengan pengguna aplikasi Instagram di Indonesia yang mencapai 91 juta, pelaku usaha cukup yakin untuk memasarkannya dan menggunakan jasa orang-orang pengaruh yang ada di dalam aplikasi tersebut untuk mempromosikan usaha Blendeur Bowls.

#### Jasa Aplikasi Makanan Online

Untuk konsumen dapat membeli dan melihat menu-menu Blendeur Bowls, pelaku usaha akan menggunakan aplikasi online seperti *Grabfood*, *Gofood*, *Shopeefood*, dan lainnya untuk mempercepat proses pengiriman karena akan ada kurir yang senantiasa mengambil makanan dari dapur dan diantar langsung ke rumah konsumen.

#### Peralatan

Peralatan akan dibagi menjadi dua kategori yaitu untuk operasional dan kantor.



## STRATEGI PEMASARAN

### Diferensiasi

Produk yang ditawarkan di desain unik dengan tercantum kandungan nutrisi pada kemasaannya dan juga dibuat konsep khusus, dimana *smoothie bowl* ini bisa menggantikan satu kali makanan seseorang serta harga yang bersaing dan kualitas yang tidak kalah dengan kompetitor.

### Positioning

Menempatkan diri sebagai *brand* yang dapat dibilang makanan alternatif atau pengganti satu kali makan seseorang.

### Saluran Distribusi

Saluran distribusi menggunakan saluran distribusi langsung karena ketika pelanggan pesan / *order*, paket mereka akan segera dikirim ke alamat tujuan mereka menggunakan GrabFood, GoFood, ShopeeFood, dan AirasiaFood.

## STRATEGI PROMOSI

### Advertising

Iklan yang sering digunakan pastinya iklan di digital seperti *FB Ads*, *Instagram Ads*, *endorse* atau kolaborasi dengan *influencer health & fitness*.

### Sales Promotion

Sering mengadakan *giveaway* untuk mereka yang mengikuti akun instagram perusahaan dan juga promo-promo menarik seperti *buy2 get1* atau berbagai diskon lainnya.

### Personal Selling

Melakukan demo produk dan memberikan sampel gratis di tempat-tempat kebugaran seperti tempat *fitness*, *gor* untuk berlari, dan sebagainya.

### Public Relation

Untuk menyampaikan dan menyambungkan kemauan perusahaan kepada publik diperlukan seseorang yang cukup berkompeten dalam berkomunikasi dan menunjukkan bahwa dirinya mencerminkan citra dari perusahaan itu sendiri. Di zaman sekarang, sudah sangat mudah untuk membangun relasi dan menyampaikan apa yang jadi tujuan perusahaan ke publik. Contohnya, melakukan kerjasama dengan para *influencer* yang terbilang cukup memiliki pengaruh di bidang *health & fitness*.

### Direct Marketing

Melalui sosial media, kita bisa dengan mudah menjangkau konsumen akhir untuk memasarkan produk yang kita buat. Bisa juga dengan *email marketing*, *chat whatsapp*, dan *direct selling*.



## RENCANA ORGANISASI

No.	Jabatan	Jumlah	Jumlah Gaji/Orang	Jumlah Gaji/Bulan	Total Gaji Pokok/Tahun
1	Pemilik	1	2.500.000	2.500.000	30.000.000
2	Produksi	1	2.500.000	2.500.000	30.000.000
3	Pemasaran	1	2.500.000	2.500.000	30.000.000
Total				7.500.000	90.000.000

## RENCANA KEUANGAN

Sumber dana yang didapat untuk usaha Blendeur Bowls dari pelaku usaha yang bekerja paruh waktu terlebih dahulu sebelum menjalani usaha. Dana yang didapat dari hasil kerja tersebut, dipergunakan untuk membeli peralatan, bahan-bahan untuk percobaan, dan perlengkapan lainnya yang diperlukan untuk memulai usaha. Berikut beberapa poin proyeksi kedepan:

- 1) *Payback Period* = 3 bulan 24 hari.
- 2) *Net Present Value* = Hasil dari NPV yaitu 734.429.513 (lebih dari 0).
- 3) *Profitability Index* = 41,83 (lebih dari 1), artinya menguntungkan.
- 4) *Break Event Point* = Angka laba kotor setiap tahun lebih besar dibandingkan angka BEP.

## ANTISIPASI RISIKO USAHA

- a. Untuk mengatasi bahan baku yang menipis dan musiman, pelaku usaha wajib melakukan stok barang terhadap produk yang dijual. Dikarenakan bahan baku buah dapat disimpan tiga bulan di dalam lemari pendingin, untuk itu tidak ada masalah jika disimpan stok lebih banyak agar saat musim nya berganti, produk dapat tetap sedia dan dapat dijual kepada konsumen.
- b. Karyawan merupakan hal penting bagi perusahaan. Jika karyawan bekerja dengan baik, perusahaan dapat berkembang pesat. Tetapi, jika karyawan bekerja dengan seadanya dan tidak maksimal, perusahaan akan stagnan dan bahkan menurun. Karena kunci kesuksesan suatu organisasi usaha ada dalam karyawan. Untuk itu, perlu ada kontrak yang jelas terhadap karyawan agar dapat bekerja dengan target yang bisa dicapai dan dengan begitu, karyawan dapat hadiah dari sesuatu yang mereka capai. Sehingga setiap karyawan dapat menjalankan bagiannya dengan semangat dan dengan tujuan ke depan.
- c. Untuk pesanan yang sudah dipesan oleh konsumen, pihak produksi bisa memastikan kembali kepada konsumen bahwa pesannya sedang diproses dan memastikan kepada pengemudi bahwa pesanan konsumen sedang dibuat sehingga mengecilkan kemungkinan pembatalan pesanan, baik dari pengemudi maupun dari konsumen.

Hak cipta milik Kwik Kian Gie School of Business dan Informatika Kwik Kian Gie  
 Tidak diperbolehkan untuk disebarluaskan atau digunakan untuk tujuan komersial tanpa izin IBIKKG.

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



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku Teks

Dr. Ir. Benjamin Bukit, MM., Dr. Tasman Malusa, M. Pd., & Dr. Abdul Rahmat, M. Pd. (2017). *PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA*.

Gary, D. (2020). Gary Dessler - *Human resource management-Pearson* (2020) (L. Albelli (Ed.)); Edisi 16). Harlow: Pearson Education.

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

Kotler P, & Armstrong G. (2017). *Principles of Marketing (Seventeenth Edition)*.

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

Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2021), *principles of Managerial Finance* Edisi 16. United Kingdom: Pearson Education.

Team FME. (2018). *Porter's Five Forces - Strategy Skills*.

Team FME. (2018). *Strategy Skills PESTLE Analysis*.

### Internet dan Website

Elena M. (2022), *Survei BI , Inflasi 2022 Dipekirakan mencapai 5,12 persen*, Diakses 27 Desember 2022 <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210417/9/1382404/survei-bi-inflasi-2022-diperkirakan-mencapai-512-persen>

Data Industri 2022, Pertumbuhan Industri Makanan Diakses pada 1 Januari 2023 <https://www.dataindustri.com/produk/data-pertumbuhan-industri-makanan-dan-minuman/>

Jenis Usaha Mikro Kecil dan Mengengah Diakses pada 10 Februari 2023 <https://mojowarnorembang.desa.id/artikel/2020/10/27/apa-beda-jenis-usaha-mikro-kecil-dan-menengah>

Penggunaan Sosial Media Pada Tahun 2022 Diakses pada 11 Februari 2023 <https://dataindonesia.id/digital/detail/pengguna-media-sosial-di-indonesia-capai-191-juta-pada-2022>

Pajak.go.id, *Pemerintah Turunkan Tarif PPh Final UMKM Jadi 0,5%* , Diakses 12 Februari 2023 <https://www.pajak.go.id/pemerintah-turunkan-tarif-pph-final-umkm-jadi-05>



## RENCANA PENDIRIAN USAHA Healthy Food “Blendeur Bowls” Di Jakarta Utara

Richard Tanuwijaya

Pembimbing : Supriyanto, S.A.B., M.Si.

Departemen Manajemen, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telp: (021)65307062 / Fax: 65306971

[rtanuwijaya4@gmail.com](mailto:rtanuwijaya4@gmail.com)

### ABSTRAK

Richard Tanuwijaya / 78190291 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Blendeur Bowls di Jakarta Utara / Dosen Pembimbing: Bapak Supriyanto, S.A.B., M.Si.

Blendeur Bowls adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang *Food and Beverages*, fokus pada produk *smoothie bowl* yang tersedia bagi orang yang berusia 19 sampai dengan 30 tahun yang berguna sebagai makanan alternatif mereka. Produk ini mengenyangkan dan rendah kalori, semua bahan alami dan tanpa melupakan sisi rasa yang harus tetap nikmat.

Visi dari usaha ini adalah untuk menjadi merek *smoothie bowl* nomor satu di benak masyarakat Indonesia yang dikenal luas dan ikut andil dalam perubahan gaya hidup sehat di Indonesia. Untuk menggapai misi tersebut, yang dilakukan adalah dengan memperbanyak titik lokasi penjualan dan melakukan kampanye-kampanye yang dapat mendorong hidup sehat masyarakat.

Dalam menjalankan kegiatan usaha, Blendeur Bowls dijalankan oleh satu orang yaitu pelaku usaha dengan merencanakan akan ada penambahan karyawan dan tim kedepannya dengan memperhitungkan perkembangan usaha itu sendiri.

Kebutuhan investasi awal yang dibutuhkan oleh Blendeur Bowls yaitu Rp. 17.985.500 untuk bisa membeli perlengkapan, peralatan, sewa diawal, pemasaran, utilitas, dan kas awal sebagai simpanan. Investasi awal ini berasal dari uang pribadi pelaku usaha yang dikumpulkan dari bekerja terlebih dahulu sebelum memulai usaha. Dari perhitungan kelayakan investasi menggunakan analisa *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index*, dan *Break Even Point* usaha Blendeur Bowls layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Buah, *Smoothie*, Makanan Sehat, Diet Sehat, Kuliner Sehat



## ABSTRACT

Richard Tanuwijaya / 78190291 / 2023 / *Business Plan for Establishing a Blendeur Bowls Business in North Jakarta / Supervisor: Mr. Supriyanto, S.A.B., M.Si.*

*Blendeur Bowls is a business engaged in the field of Food and Beverages, focusing on smoothie bowl products available for people aged 19 to 30 years who are useful as their alternative food. This product is filling and low in calories, all made from natural ingredients and without forgetting the taste that must be delicious.*

*The vision of this business is to become the number one smoothie bowl brand in the minds of the Indonesian people that is widely known and contributes to changing the healthy lifestyle in Indonesia. To achieve this mission, what is being done is to increase the number of points of sale and carry out campaigns that can encourage people's healthy lives.*

*In carrying out business activities, Blendeur Bowls is run by one person, namely the business actor by planning that there will be additional employees and teams going forward by considering the development of the business itself.*

*The initial investment requirement required by Blendeur Bowls is Rp. 17,985,500 to be able to purchase supplies, equipment, upfront rent, marketing, utilities, and initial cash as savings. This initial investment comes from the business actor's money collected from work before starting a business. From the calculation of investment feasibility using Payback Period analysis, Net Present Value, Profitability Index, and Break Even Point, the Blendeur Bowls business is feasible to run.*

*Keywords: Fruits, Smoothies, Healthy Food, Healthy Diet, Healthy Culinary*





## PENDAHULUAN

### Ide Bisnis

Bisnis usaha makanan merupakan salah satu bisnis yang masih sangat diminati oleh banyak orang. Jenis usaha satu ini pun bisa dilakukan di rumah sehingga tidak perlu banyak mengeluarkan modal awal.

Dengan produk ini, diharapkan masyarakat dapat menjadikan *smoothie bowl* sebagai makanan alternatif mereka.

### Gambaran Usaha

Visi nya adalah menjadi perusahaan yang bekerja untuk memberi dampak / hasil yang nyata yang bisa dirasakan oleh orang banyak, seperti memperluas lapangan pekerjaan, berbagi pengetahuan, pengalaman dan finansial. Lalu misi nya ingin terus memberikan produk yang sehat dan juga nikmat kepada masyarakat serta berinovasi dalam membuat produk-produk sehat.

### Besarnya Peluang Bisnis

Mengingat bahwa masyarakat sekarang ini semakin memiliki kesadaran akan gaya hidup sehat, mulai dari pola tidur, olahraga, hingga jenis makanan yang perlu dikonsumsi, dari sana peluang usaha ini mulai muncul dan bisa bertahan, berkembang, serta bersaing dengan kompetitor.

### Kebutuhan Dana

Biaya yang dibutuhkan untuk awal menjalankan usaha Blendeur Bowls adalah sebesar Rp. 17.985.500, dimana dipergunakan untuk biaya sewa sebesar Rp. 2.000.000, peralatan sebesar Rp. 8.175.000, perlengkapan sebesar Rp. 2.947.500, pemasaran sebesar Rp. 3.000.000, utilitas sebesar Rp. 863.000, dan kas awal sebesar Rp. 1.000.000.



## RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

### Rencana Alur Produk atau Jasa

Konsumen memesan melalui aplikasi pesanan makanan, konsumen membayar pesanan tersebut. Setelah itu bagian dapur menerima notifikasi dan mengecek bahan baku. Ketika semua siap, pesanan akan diproses. Setelah jadi, akan dikemas dengan rapi dan diberikan kepada pihak pengemudi. Konsumen menerima makanan dengan keadaan baik.

### Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Menghubungi dan memesan kepada pemasok serta membayar *Down Payment*. Pemasok memproses pesanan dan melakukan pengiriman. Blendeur Bowls menerima pesanan. Setelah diterima, akan dilakukan pemeriksaan terhadap produk yang dikirim. Bahan baku akan diletakkan pada tempatnya.

### Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

#### Teknologi Pemasaran

Dalam memilih pemasaran merek dan produk, Blendeur Bowls akan menggunakan sosial media untuk pemasarannya. Dengan pengguna aplikasi Instagram di Indonesia yang mencapai 91 juta, pelaku usaha cukup yakin untuk memasarkannya dan menggunakan jasa orang-orang pengaruh yang ada di dalam aplikasi tersebut untuk mempromosikan usaha Blendeur Bowls.

#### Jasa Aplikasi Makanan Online

Untuk konsumen dapat membeli dan melihat menu-menu Blendeur Bowls, pelaku usaha akan menggunakan aplikasi online seperti *Grabfood*, *Gofood*, *Shopeefood*, dan lainnya untuk mempercepat proses pengiriman karena akan ada kurir yang senantiasa mengambil makanan dari dapur dan diantar langsung ke rumah konsumen.

#### Peralatan

Peralatan akan dibagi menjadi dua kategori yaitu untuk operasional dan kantor.



## STRATEGI PEMASARAN

### Diferensiasi

Produk yang ditawarkan di desain unik dengan tercantum kandungan nutrisi pada kemasaannya dan juga dibuat konsep khusus, dimana *smoothie bowl* ini bisa menggantikan satu kali makanan seseorang serta harga yang bersaing dan kualitas yang tidak kalah dengan kompetitor.

### Positioning

Menempatkan diri sebagai *brand* yang dapat dibilang makanan alternatif atau pengganti satu kali makan seseorang.

### Saluran Distribusi

Saluran distribusi menggunakan saluran distribusi langsung karena ketika pelanggan pesan / *order*, paket mereka akan segera dikirim ke alamat tujuan mereka menggunakan GrabFood, GoFood, ShopeeFood, dan AirasiaFood.

## STRATEGI PROMOSI

### Advertising

Iklan yang sering digunakan pastinya iklan di digital seperti *FB Ads*, *Instagram Ads*, *endorse* atau kolaborasi dengan *influencer health & fitness*.

### Sales Promotion

Sering mengadakan *giveaway* untuk mereka yang mengikuti akun instagram perusahaan dan juga promo-promo menarik seperti *buy2 get1* atau berbagai diskon lainnya.

### Personal Selling

Melakukan demo produk dan memberikan sampel gratis di tempat-tempat kebugaran seperti tempat *fitness*, *gor* untuk berlari, dan sebagainya.

### Public Relation

Untuk menyampaikan dan menyambungkan kemauan perusahaan kepada publik diperlukan seseorang yang cukup berkompeten dalam berkomunikasi dan menunjukkan bahwa dirinya mencerminkan citra dari perusahaan itu sendiri. Di zaman sekarang, sudah sangat mudah untuk membangun relasi dan menyampaikan apa yang jadi tujuan perusahaan ke publik. Contohnya, melakukan kerjasama dengan para *influencer* yang terbilang cukup memiliki pengaruh di bidang *health & fitness*.

### Direct Marketing

Melalui sosial media, kita bisa dengan mudah menjangkau konsumen akhir untuk memasarkan produk yang kita buat. Bisa juga dengan *email marketing*, *chat whatsapp*, dan *direct selling*.



## RENCANA ORGANISASI

No.	Jabatan	Jumlah	Jumlah Gaji/Orang	Jumlah Gaji/Bulan	Total Gaji Pokok/Tahun
1	Pemilik	1	2.500.000	2.500.000	30.000.000
2	Produksi	1	2.500.000	2.500.000	30.000.000
3	Pemasaran	1	2.500.000	2.500.000	30.000.000
Total				7.500.000	90.000.000

## RENCANA KEUANGAN

Sumber dana yang didapat untuk usaha Blendeur Bowls dari pelaku usaha yang bekerja paruh waktu terlebih dahulu sebelum menjalani usaha. Dana yang didapat dari hasil kerja tersebut, dipergunakan untuk membeli peralatan, bahan-bahan untuk percobaan, dan perlengkapan lainnya yang diperlukan untuk memulai usaha. Berikut beberapa poin proyeksi kedepan:

- 1) *Payback Period* = 3 bulan 24 hari.
- 2) *Net Present Value* = Hasil dari NPV yaitu 734.429.513 (lebih dari 0).
- 3) *Profitability Index* = 41,83 (lebih dari 1), artinya menguntungkan.
- 4) *Break Event Point* = Angka laba kotor setiap tahun lebih besar dibandingkan angka BEP.

## ANTISIPASI RISIKO USAHA

- a. Untuk mengatasi bahan baku yang menipis dan musiman, pelaku usaha wajib melakukan stok barang terhadap produk yang dijual. Dikarenakan bahan baku buah dapat disimpan tiga bulan di dalam lemari pendingin, untuk itu tidak ada masalah jika disimpan stok lebih banyak agar saat musim nya berganti, produk dapat tetap sedia dan dapat dijual kepada konsumen.
- b. Karyawan merupakan hal penting bagi perusahaan. Jika karyawan bekerja dengan baik, perusahaan dapat berkembang pesat. Tetapi, jika karyawan bekerja dengan seadanya dan tidak maksimal, perusahaan akan stagnan dan bahkan menurun. Karena kunci kesuksesan suatu organisasi usaha ada dalam karyawan. Untuk itu, perlu ada kontrak yang jelas terhadap karyawan agar dapat bekerja dengan target yang bisa dicapai dan dengan begitu, karyawan dapat hadiah dari sesuatu yang mereka capai. Sehingga setiap karyawan dapat menjalankan bagiannya dengan semangat dan dengan tujuan ke depan.
- c. Untuk pesanan yang sudah dipesan oleh konsumen, pihak produksi bisa memastikan kembali kepada konsumen bahwa pesannya sedang diproses dan memastikan kepada pengemudi bahwa pesanan konsumen sedang dibuat sehingga mengecilkan kemungkinan pembatalan pesanan, baik dari pengemudi maupun dari konsumen.

Hak cipta milik IBIKKG (Intitituu...)

a. Pengutipannya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

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



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku Teks

Dr. Ir. Benjamin Bukit, MM., Dr. Tasman Malusa, M. Pd., & Dr. Abdul Rahmat, M. Pd. (2017). *PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA*.

Gary, D. (2020). Gary Dessler - *Human resource management-Pearson* (2020) (L. Albelli (Ed.)); Edisi 16). Harlow: Pearson Education.

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

Kotler P, & Armstrong G. (2017). *Principles of Marketing (Seventeenth Edition)*.

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

Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2021), *principles of Managerial Finance* Edisi 16. United Kingdom: Pearson Education.

Team FME. (2018). *Porter's Five Forces - Strategy Skills*.

Team FME. (2018). *Strategy Skills PESTLE Analysis*.

### Internet dan Website

Elena M. (2022), *Survei BI , Inflasi 2022 Dipekirakan mencapai 5,12 persen*, Diakses 27 Desember 2022 <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210417/9/1382404/survei-bi-inflasi-2022-diperkirakan-mencapai-512-persen>

Data Industri 2022, Pertumbuhan Industri Makanan Diakses pada 1 Januari 2023 <https://www.dataindustri.com/produk/data-pertumbuhan-industri-makanan-dan-minuman/>

Jenis Usaha Mikro Kecil dan Mengengah Diakses pada 10 Februari 2023 <https://mojowarno-rembang.desa.id/artikel/2020/10/27/apa-beda-jenis-usaha-mikro-kecil-dan-menengah>

Penggunaan Sosial Media Pada Tahun 2022 Diakses pada 11 Februari 2023 <https://dataindonesia.id/digital/detail/pengguna-media-sosial-di-indonesia-capai-191-juta-pada-2022>

Pajak.go.id, *Pemerintah Turunkan Tarif PPh Final UMKM Jadi 0,5% ,* Diakses 12 Februari 2023 <https://www.pajak.go.id/pemerintah-turunkan-tarif-pph-final-umkm-jadi-05>



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

**PERSETUJUAN RESUME  
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Telah terima dari

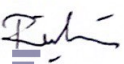
Nama Mahasiswa /<sup>a</sup> : Richard Tanuwijaya

NIM : 78190291 Tanggal Sidang : 15 April 2023


Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Healthy Food  
"Blendeur Bowls" di Jakarta Utara

Jakarta, 03 / Mei 20 23

Mahasiswa

  
(Richard Tanuwijaya)

Pembimbing

  
(.Supriyanto, S.A.B., M.Si.)

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.