



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA KULINER NASI TEMPONG NYAI SAGINAH

Niken Sekar Ayu Kusuma Wardani
Dibimbing oleh Dr.Drs. Tony Sitinjak, M.M.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971
71190199@student.kwikkiangie.ac.id

ABSTRAK

Niken Sekar Ayu Kusuma Wardani / 71190199 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Kuliner Nasi Tempong Nyai Saginah / Pembimbing: Dr. Drs. Tony Sitinjak, M. M

Rencana pendirian usaha kuliner nasi tempong ini dikarenakan besarnya peluang untuk mendirikan bisnis ini dimana trend peminat kuliner di Indonesia yang terus mengalami peningkatan.

Nasi Tempong Nyai Saginah bergerak di bidang usaha kuliner yang menawarkan makanan sederhana yang enak dan menggunakan bahan pilihan terbaik. Target dari usaha Nasi Tempong Nyai Saginah yaitu konsumen dengan usia 15 – 60 tahun, pria dan wanita dengan kelompok masyarakat menengah ke atas.

Ada beberapa pesaing dari Nasi Tempong Nyai Saginah yaitu Nasi Tempong Sambal Jablay, Nasi Tempong Mama Rempong, dan Dapoer Badai. Hasil dari analisa CPM, Nasi Tempong Nyai Saginah menghasilkan skor yang unggul daripada ketiga pesaing yaitu sebesar 3,757 dan diikuti oleh Dapoer Badai dengan skor 3,081, dan Nasi Tempong Sambal Jablay yang memiliki skor 2,757 serta di urutan keempat yaitu Nasi Tempong Mama Rempong dengan skor 1,513.

Nasi Tempong Nyai Saginah akan dioperasikan dengan struktur sederhana dimana terdiri dari seorang manajer yang membawahi 4 bagian yaitu kasir, juru masak, *cook helper*, dan pelayan. Nasi Tempong Nyai Saginah membutuhkan total karyawan sebanyak 8 orang.

Nasi Tempong Nyai Saginah sendiri yang beroperasi di Ruko Cempaka Mas, Jakarta Pusat membutuhkan investasi awal sebesar Rp 374.357.113 yang berasal dari tabungan penulis sendiri. Analisis keuangan dari Nasi Tempong Nyai Saginah sendiri menunjukkan hasil yang positif dimana penjualan setiap tahun berada di atas *Break Even Point* dan menghasilkan *Net Present Value* sebesar Rp 1.602.801.854 > 0. *Payback Period* selama 9 Bulan 25 Hari dimana kurang dari 5 tahun. *Profitability Index* sebesar 5,281478293 > 1. Berdasarkan berbagai analisis keuangan diatas dapat disimpulkan bahwa Nasi Tempong Nyai Saginah layak untuk dijalankan.

Nasi Tempong Nyai Saginah diprediksi memiliki beberapa risiko saat menjalankan bisnisnya. Seperti *brand* belum dikenal masyarakat secara luas, kelalaian karyawan dalam menjalankan tugasnya, adanya keterlambatan pengiriman barang dari pemasok, harga bahan baku yang mahal, dan adanya kejadian-kejadian yang membuat perusahaan rugi misalnya pencurian, serta jumlah pesaing potensial yang jumlahnya banyak. Namun Nasi Tempong Nyai Saginah telah mempersiapkan strategi untuk mengantisipasi risiko tersebut.

Kata Kunci: Usaha Kuliner, Nasi Tempong

© Hak cipta milik IBI KK (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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRACT

Niken Sekar Ayu Kusuma Wardani / 71190199 / 2023 / *Business Plan for Establishing a Culinary Business, Nasi Tempong Nyai Saginah / Advisor: Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M*

The plan to establish a Nasi Tempong culinary business is due to the large opportunity to establish this business where the trend of culinary enthusiasts in Indonesia continues to increase.

Nasi Tempong Nyai Saginah is engaged in a culinary business that offers simple, delicious food and uses the best choices of ingredients. The target of the Nasi Tempong Nyai Saginah business is consumers aged 15-60 years, men, and women from the upper middle class.

There are several competitors from Nasi Tempong Nyai Saginah, namely Nasi Tempong Sambal Jablay, Nasi Tempong Mama Rempong, and Dapoer Badai. The results of the CPM analysis, Nasi Tempong Nyai Saginah produced a superior score than the three competitors, namely 3.757 and followed by Dapoer Badai with a score of 3.081, and Nasi Tempong Sambal Jablay which had a score of 2.757 and in fourth place, Nasi Tempong Mama Rempong with a score of 1.513.

Nasi Tempong Nyai Saginah will be operated with a simple structure which consists of a manager in charge of 4 sections namely the cashier, the cook, the cook helper, and the waiter. Nasi Tempong Nyai Saginah requires a total of 8 employees.

Nasi Tempong Nyai Saginah itself, which operates in the Cempaka Mas Ruko, Central Jakarta, requires an initial investment of IDR 374,357,113 which comes from the author's own savings. Financial analysis of Nasi Tempong Nyai Saginah itself shows positive results where annual sales are above the Break Even Point and generates a Net Present Value of IDR 1,602.801.854 > 0. Payback Period for 9 Months 25 Days which is less than 5 years. Profitability Index of 5.281478293 > 1. Based on the various financial analyzes above, it can be concluded that Nasi Tempong Nyai Saginah is feasible to run.

Nasi Tempong Nyai Saginah is predicted to have several risks when running her business. For example, the brand is not widely known by the public, the negligence of employees in carrying out their duties, delays in the delivery of goods from suppliers, expensive raw material prices, and the occurrence of events that make the company suffer losses such as theft, as well as the large number of potential competitors. However, Nasi Tempong Nyai Saginah has prepared a strategy to anticipate this risk.

Keywords: *Culinary Business, Nasi Tempong*

PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Nasi tempong adalah makanan khas Banyuwangi yang berupa nasi yang disajikan dengan rebusan sayuran seperti bayam dan kenikir serta ada lalapan seperti mentimun, pete dan terong dan ada banyak pilihan lauk misalnya, ayam goreng, pepes ikan, ikan goreng, udang goreng, cumi goreng, tahu dan tempe dan tentu saja yang menjadikan makanan ini banyak diminati dan menjadi andalannya adalah sambal yang memberikan sensasi seperti ditampar karena sangat pedas.

Nasi Tempong Nyai Saginah memberikan tempat yang nyaman untuk menikmati makanan, dengan desain tradisional khas Indonesia restoran ini juga menawarkan ruang khusus untuk yang ingin makan dengan lebih *private* bersama keluarga, teman maupun kolega.

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.



Selain mendirikan restoran untuk penjualan secara langsung, Nasi Tempong Nyai Saginah juga akan masuk ke penjualan online. Sekarang ini bisnis kuliner juga didukung oleh perkembangan teknologi dimana penjualan secara online melalui *Go-food*, *Grab-food*, dan *Shopee-food* yang memudahkan bagi masyarakat untuk memesan produk dan juga memudahkan penjual untuk menjangkau konsumen secara luas.

Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi

Menjadikan produk Nasi Tempong Nyai Saginah diterima oleh semua kalangan kapanpun dan dimanapun”.

2. Misi

- Menyajikan nasi tempong dengan harga terjangkau.
- Menyediakan berbagai pilihan menu serta menjaga setiap cita rasa makanan.
- Melayani pelanggan dengan baik dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan maupun supplier.

Peluang Bisnis

Saat ini masyarakat lebih cenderung untuk makan di restoran yang memiliki tempat yang *instagramable* dengan suasana yang *cozy*. Dengan gaya hidup masyarakat tersebut Nasi Tempong Nyai Saginah dapat memanfaatkannya ke dalam bisnis. Sekarang ini bisnis kuliner juga didukung oleh perkembangan teknologi dimana penjualan secara online melalui *Go-food*, *Grab-food*, dan *Shopee-food* yang memudahkan bagi masyarakat untuk memesan produk dan juga memudahkan penjual untuk menjangkau konsumen secara luas.

Kebutuhan Dana

Nasi Tempong Nyai Saginah memerlukan sejumlah dana untuk membiayai pendirian restoran, biaya peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan serta biaya-biaya lainnya. Dana yang dibutuhkan oleh Nasi Tempong Nyai Saginal untuk peralatan dan perlengkapan serta produksi awal serta biaya sebesar Rp. 374.357.113

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.

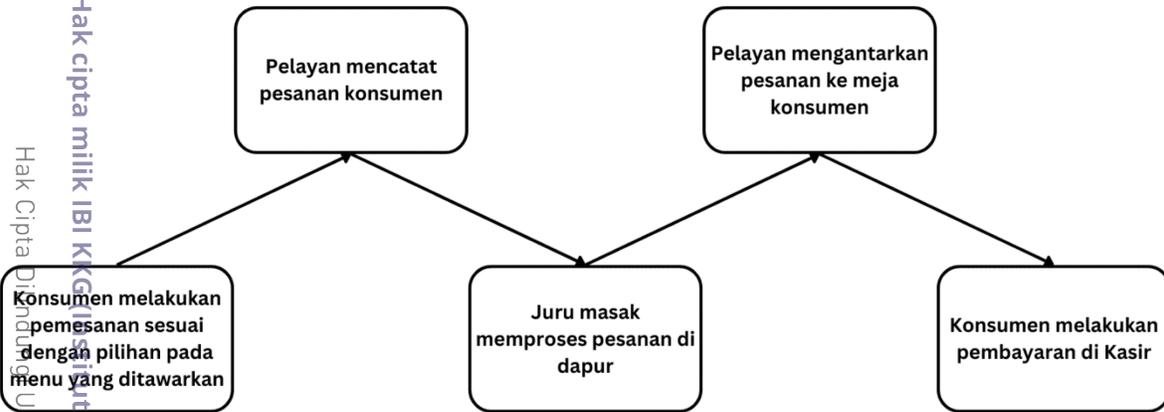
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKGG.

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



RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk atau Jasa



Rencana Alur Pembelian

Nasi Tempong Nyai Saginah mencatat kebutuhan bahan baku dan persediaan yang menipis untuk segera melakukan pemesanan ke pemasok dan pemasok akan mengirimkan bahan baku ke Nasi Tempong Nyai Saginah. Setelah bahan baku sampai maka akan di cek terlebih dahulu apakah pesanan yang diterima sudah sesuai. Jika sudah sesuai maka Nasi Tempong Nyai Saginah melakukan pembayaran ke pemasok.

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Teknologi dan peralatan merupakan hal essensial yang harus dimiliki suatu perusahaan. Berikut adalah peralatan serta teknologi yang dibutuhkan untuk mendukung kegiatan operasional dari usaha Nasi Tempong Nyai Saginah.

1. Internet, Pemanfaatan internet dalam kegiatan usaha pada Nasi Tempong Nyai Saginah yaitu, penyediaan wifi gratis, melakukan promosi di sosial media seperti *Youtube*, *Instagram*, dan *Facebook* serta penggunaan internet *banking* atau *mobile banking* untuk bertransaksi
2. *Smartphone*, digunakan oleh perusahaan sebagai media utama untuk berkomunikasi dan melakukan pemasaran.
3. *Kitchen exhaust* dan *sink*, peralatan dasar yang wajib dimiliki oleh dapur. *Kitchen exhaust* berperan dalam mengeluarkan udara panas yang dihasilkan melalui kegiatan memasak, sedangkan *kitchen sink* berperan dalam memberikan sanitasi air yang baik di dalam dapur.
4. *Air Conditioner*, ini dilakukan guna menunjang pelayanan serta kenyamanan baik bagi para konsumen maupun karyawan dalam melaksanakan pekerjaan sehari-hari.
5. *Fire extinguisher*, dibutuhkan oleh perusahaan karena aktivitas yang dijalankan dalam usaha ini memiliki tingkat kerentanan yang tinggi. Pengadaan peralatan ini merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk melindungi serta memberi keamanan bagi setiap pihak yang terlibat.
6. Kamera atau *Closed Circuit Television (CCTV)*, diperlukan untuk mengawasi jalannya bisnis.
7. Komputer, untuk membuat laporan keuangan dan membantu dalam kegiatan administrasi.

Hak cipta milik IBI KKKG, 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.

Hak cipta milik IBI KKKG, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang.



STRATEGI BISNIS Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan logika pemasaran dimana perusahaan dapat menciptakan nilai pelanggan dan memiliki hubungan dengan pelanggan yang menguntungkan. Ada empat strategi pemasaran sebagai berikut:

1. Diferensiasi

Nasi Tempong Nyai Saginah memiliki keunikan dari pada pesaing yang telah lebih dahulu menjalankan bisnis sejenis. Salah satunya adalah memiliki tempat yang nyaman dan *instagramable* meskipun menu yang ditawarkan cukup sederhana namun akan menggugah selera bagi masyarakat perkotaan seperti Jakarta.

2. Positioning

Nasi Tempong Nyai Saginah memposisikan pada merek restoran nasi tempong yang memiliki suasana yang nyaman dan makanan yang berkualitas dengan cita rasa yang terjaga serta pelayanan yang ramah dan cepat. Sehingga dalam benak masyarakat dapat menyimpulkan jika Nasi Tempong Nyai Saginah cocok untuk dijadikan tempat makan terbaik bersama teman, keluarga maupun kolega.

3. Penetapan Harga

Nasi Tempong Nyai Saginah menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan pesaing (*Cost-Based Pricing*). Nasi Tempong Nyai Saginah akan memberikan produk dengan kualitas dan layanan yang sesuai dengan harga yang ditetapkan. Harga yang ditetapkan untuk menu utama atau untuk satu paket nasi tempong adalah Rp. 35.000 – Rp. 50.000.

4. Saluran Distribusi (*Distribution Channel*)

Nasi Tempong Nyai Saginah memiliki saluran distribusi langsung, karena produk dijual dari perusahaan ke konsumen akhir tanpa adanya perantara.

Rencana Organisasi

Nasi Tempong Nyai Saginah memerlukan 8 tenaga kerja yang memiliki kemampuan dan ahli dalam bidangnya. Penempatan tenaga kerja yang tepat pada posisi yang tepat akan menguntungkan bagi perusahaan agar usaha dapat berjalan secara efektif dan efisien. Rencana kebutuhan tenaga kerja Nasi Tempong Nyai Saginah terdiri dari 1 orang manajer yang dipegang oleh pemilik karena usaha ini merupakan usaha baru, 1 orang kasir, 2 orang juru masak, 2 orang *cook helper* dan 2 orang sebagai pelayan atau pramu saji.

Rencana Keuangan

1. Perhitungan penjualan setiap tahun selalu menghasilkan melebihi BEP, sehingga usaha ini memberikan keuntungan.
2. NPV yang dihasilkan bernilai positif yaitu sebesar Rp. 1.602.801.854, artinya usaha ini layak untuk dijalankan.
3. Dalam perhitungan *Payback Periode* menunjukkan Nasi Tempong Nyai Saginah akan balik modal selama 9 bulan 25 hari. Sehingga dikatakan layak karena lamanya waktu pengembalian modal lebih cepat daripada lamanya investasi yaitu 5 tahun.
4. Dari hasil perhitungan dihasilkan nilai *Profitability Index* (PI) sebesar 5,281478293 maka $PI > 1$ yang artinya Nasi Tempong Nyai Saginah layak untuk dijalankan

Pengendalian Resiko Usaha

Nasi Tempong Nyai Saginah dalam mengantisipasi risiko yang akan dihadapi

1. Jika *brand* belum dikenal masyarakat secara luas, maka Nasi Tempong Nyai Saginah harus gencar mempromosikan produknya melalui media sosial atau menggunakan jasa *food blogger* atau *influencer* untuk membantu mempromosikan produk dari Nasi Tempong Nyai Saginah.



2. Sebelum mulai bekerja karyawan telah melakukan pelatihan sesuai dengan tugas masing-masing, namun jika dalam menjalankan tugasnya karyawan tersebut lalai maka perlu adanya peringatan dari manager agar karyawan tersebut tidak mengulangi kesalahannya.
3. Untuk menghindari pemasok terlambat mengirim bahan baku, Nasi Tempong Nyai Saginah tidak boleh memesan bahan baku saat bahan baku tersebut habis. Nasi Tempong Nyai Saginah harus selalu memiliki persediaan bahan baku. Jadi dengan kata lain melakukan pemesanan ke pemasok sebelum persediaan habis.
4. Apabila ada kenaikan harga bahan baku, perusahaan dapat menurunkan sedikit keuntungannya atau mengurangi sedikit porsi, hal ini dapat memanfaatkan loyalitas pelanggan. Pelanggan tidak akan merasa keberatan jika porsi Nasi Tempong Nyai Saginah berkurang sedikit karena adanya kenaikan harga bahan baku yang juga diketahui masyarakat luas.
5. Nasi Tempong Nyai Saginah menggunakan camera pengawas di beberapa bagian. Jika ada karyawan yang melakukan pencurian atau hal yang buruk maka akan segera ditindak. Jika memang terbukti mencuri maka karyawan tersebut akan diberhentikan.
6. Nasi Tempong Nyai Saginah harus terus berinovasi dan menjaga kualitas rasa produk. Sehingga jika banyak pesaing baru yang muncul maka Nasi Tempong Nyai Saginah tetap mampu bersaing.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

Borghesi, Antonio dan Barbara Gaudensi (2013), *Risk Management: How to Assess Transfer and Communicate Critical Risk*, Italy: Springer.

Dessler, Gary (2017), *Human Resource Management*, Edisi 15, New Jersey: Pearson.

David, Fred R. dan Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach Concepts*, Edisi 16, Global Edition, London: Pearson

Gitman, Lawrence J. dan Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, London: Pearson

Heizer, Jay, Barry Render, & Chuck Munson (2017), *Operation Management: Sustainability*, Edisi 12, Global Edition, London: Pearson.

Kotler, Phillip dan Gary Armstrong (2018), *Principles Of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, London: Pearson.

Kotler, Phillip, Gary Armstrong, Lloyd C. Haris & Hongwei He (2020), *Principle Of Marketing*, Edisi 8, European Edition, London: Pearson.

Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield (2019), *Intermediate Accounting: IFRS Edition*, Edisi 17, Singapore: Wiley.

Robbins, Stephen P. dan Mary Coulter (2016), *Management*, Edisi 13, Global Edition, London: Pearson.

Sumber Internet

Badan Pusat Statistik, diakses pada 10 Februari 2023, <https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah-menurut-kelompok-bank.html>



Kompas, diakses pada 12 Desember 2022, <https://travel.kompas.com/read/2015/05/21/12300227/Sego.Tempong.Kekayaan.Rasa.Banyuwangi?page=all>

Pamjaya, diakses pada 25 Januari 2023, <https://www.pamjaya.co.id/infopelanggan/simulasi>

YummyAdvisor, diakses pada 27 Desember 2022, <https://www.yummyadvisor.id/kabupaten-banyuwangi/restoran-nasi-tempong-cak-afif-banyuwangi-kabupaten-banyuwangi/menu/>

Hak cipta dimiliki 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.



© 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.

**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Niken Sekar Ayu Kusuma Wardani

NIM : 71190199 Tanggal Sidang : 18 April 2023

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Kuliner Nasi Tempong
Nyai Saginah

Jakarta, 4 / 5 / 2023

Mahasiswa/I

(Niken Sekar.....)

Pembimbing

([Signature].....)