



## RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA “CATERING MUSCLE BUILDING TEINMEAL”

**Kresensia Kerrend Dyzie  
Salam Fadillah Alzah S.ST., M.A.**

Program Studi Administrasi Bisnis, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jalan Yos Sudarso Kav. 87, Sunter - Jakarta Utara  
081291021905  
kerrendyziee@gmail.com

### ABSTRAK

Kresensia Kerrend Dyzie / 72190400 / 2023 / Rencana Pendirian Usaha Teinmeal, Jakarta Pusat / Dosen Pembimbing Salam Fadillah Alzah S.ST., M.A. Penulis membuat rencana bisnis catering *protein meal prep* karena penulis ingin membantu masyarakat yang berolahraga gym dan ingin melakukan pembentukan otot dapat terbantu. Selain itu penulis ingin masyarakat menyadari pentingnya makan makanan sehat, apalagi sejak masa pandemi sebenarnya sudah tidak asing lagi di kalangan masyarakat. Tetapi dikarenakan catering *protein meal prep* lainnya yang banyak menawarkan harga yang cukup mahal, menyebabkan masyarakat enggan untuk mengonsumsinya dan menjadikannya sebagai menu makanan utama. Selain itu menikmati makanan sehat dapat meningkatkan imun dan daya tahan tubuh, membantu untuk melakukan proses diet sehat, tetapi tidak menyiksa untuk dikonsumsi setiap harinya. Penulis membuat catering *protein meal prep* yang memiliki konsep menu makanan yang bervariasi tetapi tetap sehat dan juga rasanya lezat yang pastinya tidak kalah dengan para pesaing. Teinmeal juga menggunakan bahan baku pilihan dan berkualitas, serta memiliki chef yang berpengalaman. Teinmeal juga dapat di konsumsi oleh seluruh kalangan, dari anak-anak, remaja, hingga dewasa. Perencanaan bisnis ini dibuat untuk mengetahui proyeksi persaingan dalam industri catering *protein meal prep*, Teinmeal percaya dengan strategi pemasaran dan diferensiasi yang dimiliki maka dapat bersaing dengan para pesaing-pesaing yang ada. Selain itu, perencanaan bisnis ini dibuat untuk mengetahui peluang, segmentasi, dan menghitung nilai kelayakan bisnis Teinmeal. Dengan nilai Investasi awal sebesar Rp.129.311.799. Berdasarkan dari studi kelayakan, didapatkan payback period dapat dicapai dalam kurun waktu 2 tahun 7 bulan, NPV tahun pertama bernilai positif. Kata Kunci : Rencana Pendirian Usaha, Catering Protein Meal Prep

### ABSTRACT

Kresensia Kerrend Dyzie / 72190400 / 2023 / Catering Business Plan Teinmeal, Central Jakarta / Advisor Salam Fadillah Alzah S.ST., M.A. The author makes a protein meal prep catering business plan because the author wants to help people who exercise in the gym and want to do muscle building can be helped. In addition, the author wants people to realize the importance of eating healthy food, especially since the pandemic has actually become familiar to the public. But because many protein meal prep catering offers quite expensive prices, it causes people to be reluctant to consume it and make it the main food menu. In addition, enjoying healthy food can increase immunity and endurance, help to carry out a healthy diet process, but not torture to be consumed every day. The author makes a protein meal prep catering that has the concept of a varied but still healthy food menu and also tastes delicious which is certainly not inferior to its competitors. Teinmeal also uses selected and quality raw materials, and has an experienced chef. Teinmeal can also be consumed by all groups, from children, teenager, to adults. This business plan was made to know the projected competition in the protein meal prep catering industry, Teinmeal believes that with its marketing and differentiation strategy, it can compete with existing competitors. In addition, this business plan is made to identify opportunities, segmentation, and calculate the value of Teinmeal's business feasibility. With an initial investment value of Rp.129.311.799. Based on the feasibility study, it is found that the payback period can be achieved

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya dan menyalin dalam bentuk apapun.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



within 2 years 7 month, the NPV of the first year is positive. Keywords: Business Establishment Plan, Protein Meal Prep Catering

## Pendahuluan

Teinmeal adalah catering yang memiliki beragam variasi menu sehingga tidak membosankan serta praktis untuk dikonsumsi. Selain itu tujuan utama kami adalah untuk menyajikan makanan dengan jumlah takaran protein yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing sehingga akan sangat membantu mereka yang sedang proses pembentukan otot.

Salah satu brand protein meal preparation yang selalu dicari oleh masyarakat dan penderitang di Jakarta karena dikenal baik dari segi produk maupun pelayanan.

Misi dari Teinmeal antara lain :

- Menjual protein meal preparation yang berkualitas dari segi bahan baku
- Dapat melakukan inovasi yang variatif terhadap produk yang ditawarkan
- Mengikuti perkembangan trend kuliner yang terus berubah dari sisi menu khususnya daerah Jakarta

Berikut ini adalah rencana kebutuhan awal dari Teinmeal :

Modal	Rp20.000.000
Biaya Peralatan	Rp105.800.000
Biaya Perlengkapan	Rp4.000.000
Biaya Bahan Baku	Rp40.000.000
Total	Rp169.800.000

## Rencana Produk, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen

Proses Operasional Teinmeal memiliki umur ekonomis yang pendek tergantung pada permintaan dan penawaran yang ada dipasar.

1. Rencana alur produk :

- Tahap pertama pelanggan melakukan pemesanan lewat DM Instagram
- Tahap kedua kami menerima pesanan
- Tahap ketiga memproses pesanan sesuai dengan permintaan
- Tahap keempat kami memberikan pesanan kepada driver
- Tahap kelima driver mengantarkan pesanan kepada konsumen sesuai dengan pesanan yang diterima dari aplikasi online.
- Tahap keenam konsumen menerima pesanan dari driver

2. Rencana alur dan penggunaan bahan persediaan :

- Manajer memastikan produk yang dijual dan sisa stok tercatat dengan baik sesuai dengan standar operasional
- Daftar persediaan yang dibawah jumlah minimum akan ditambahkan stok baru
- Pesanan ditunjukan kepada pemasok (sesuai dengan kebutuhan)
- Menunggu feedback dari pemasok paling lambat 1-3 hari kerja , bila tidak ada jawaban maka akan mengganti supplier alternatif
- Bila produk yang dipesan sudah ditanggapi supplier, jadwal pengiriman akan diterima dan diawasi oleh manajer dan tim operasional
- Setelah persediaan diterima produk siap diolah kembali sebagai bahan baku penjualan

3. Peralatan dan teknologi yang digunakan :

- Kebutuhan Teknologi :
  - Smartphone atau Tablet pada zaman sekarang, pengelolaan e-commerce sudah bisa dilakukan melalui smartphone, karena itu penggunaan smartphone sangat dibutuhkan



- untuk menjalankan kegiatan perdagangan e-commerce saat tidak berada didepan komputer. Serta untuk melakukan transaksi melalui aplikasi kasir.
2. Laptop juga sangat penting untuk usaha. Untuk melakukan kegiatan marketing, pengelolaan keuangan, pengelolaan website, dan banyak hal lainnya.
  3. Wifi yang digunakan adalah First Media. Wifi dibutuhkan untuk akses internet yang merupakan hal yang sangat penting dalam berlangsungnya usaha kami.
  - b. Kebutuhan Perlengkapan :
    4. Perlengkapan Dapur (Kompor, Wajan, Spatula, *Cutting Board*, Pisau, Pan, dan lain-lain) Segala perlengkapan yang akan digunakan untuk memasak produk.
    - c. Kebutuhan Peralatan :
      5. Set Meja dan Kursi  
Set meja dan kursi ini akan digunakan sehari-hari pada saat usaha berjalan. Agar memudahkan kami untuk duduk nyaman meng-handle segala urusan usaha.
      6. Freezer yang berfungsi untuk menyimpan stok bahan operasional frozen.
      7. Kompor 2 Tungku Kompor merupakan alat yang berperan penting dalam proses produksi kami. Kompor berfungsi dalam kegiatan operasional untuk menghasilkan suatu produk jadi.
      8. Rak peralatan dapur yang akan membuat segala perlengkapan dan peralatan menjadi lebih rapih dan tertata.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Strategi Bisnis

#### A. STP (*Segmenting, Targeting, Positioning, dan Marketing Mix*)

##### 1. Segmentasi

- a. Segmentasi Geografis : Strategi pemasaran yang digunakan untuk memahami apa yang dibutuhkan oleh orang-orang di area tersebut, merek dapat menargetkan pesan pemasaran yang lebih relevan dan produk yang sesuai kepada pelanggan yang kemudian sadar dan cenderung membeli. Teinmeal memilih membuka tempat di Senen, Jakarta Pusat dikarenakan lokasi yang strategis, berada di pusat Ibu Kota. Selain itu belum adanya katering Healthy Food di daerah ini yang mana menjadikan sebuah peluang bagi kami untuk mendapatkan pasar pada wilayah tersebut.
- b. Segmentasi Demografis : Segmentasi demografis dikelompokkan menjadi variabel-variabel seperti jenis kelamin, usia, dan pendapatan. Teinmeal memiliki target spesifik orang-orang pada usia ... tahun, terlihat dari gaya pola hidup sehat yang mulai terbangun dan hype di kalangan umur tersebut. Hal tersebut dikarenakan kondisi IMT yang ada saat ini sedang dialami atau telah dialami dapat dianggap atau motivasi yang cukup kuat untuk mengkonsumsi makanan sehat.
- c. Segmentasi Psikografis : Konsumen memiliki motivasi khusus dan tujuan dalam mengkonsumsi makanan sehat. Tujuan ini berkaitan dengan informasi pada merk produk yang dapat membentuk persepsi tertentu terhadap produk. Peningkatan ini juga terjadi pada motivasi untuk mengkonsumsi makanan sehat. Motivasi paling dasar adalah untuk memenuhi kebutuhan dasar; mengendalikan rasa lapar. Motivasi kemudian meningkat menjadi motivasi untuk memenuhi kebutuhan keamanan; mempertahankan kesehatan. Motivasi yang lebih tinggi adalah motivasi untuk memenuhi aktualisasi diri, disebut memelihara stabilitas berat badan dan penurunan berat badan.

##### 2. Targeting

- a. Orang – orang yang rutin melakukan olahraga Gym
- b. Konsumer *healthy food*
- c. Perminta bidang kuliner khususnya di daerah Jakarta

##### 3. Positioning

Positioning dalam pemasaran bertujuan untuk mempengaruhi bagaimana orang lain melihat suatu produk. Jika perusahaan membuat materi yang menampilkan produk secara positif, pelanggan dapat mengasumsikan citra merk yang baik sehingga dapat menghasilkan lebih banyak pembelian. Dalam hal ini Teinmeal membuat strategi marketing.

##### 4. Harga, Saluran Distribusi, Promosi

Harga. 1. Dalam penetapan harga Teinmeal dapat digolongkan lebih rendah dibandingkan healthy

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,

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



food lainnya. Hal tersebut dilakukan agar terlebih dahulu menarik calon konsumen untuk mencoba catering kami dan juga membangun loyalitas mereka. Tetapi seiring berkembangnya bisnis ini, tentu kami akan melakukan inovasi kedepannya dan dapat menaikkan nilai produk maupun harga produk.

**Distribusi :** Teinmeal tentu akan mempertimbangkan strategi distribusi mana yang terbaik sekaligus hemat biaya dan meningkatkan profitabilitas secara keseluruhan. Teinmeal menggunakan saluran distribusi Direct Marketing karena menjual produk langsung kepada konsumen tanpa ada pihak lainnya atau perantara.

**Promosi :** Promosi yang dilakukan Teinmeal yaitu dengan cara mengoptimalkan sosial media berupa Instagram Ads, Facebook Ads, Google Ads, dan menggunakan aplikasi pendukung seperti Gojek, Shopee, Grab dan Traveloka.

#### B. Rencana Organisasi

Teinmeal sementara hanya membutuhkan 5 orang karyawan dengan waktu kerja full time. Posisi pemilik saat ini merangkap membantu *chef* sekaligus *operational staff* sehingga kebutuhan karyawan belum terlalu banyak mengingat bisnis kami yang baru merintis ini.

#### C. Rencana Keuangan

Sumber dana Teinmeal berasal dari modal pribadi pemilik dan dukungan dari orang tua sebesar Rp130.000.000,00 dengan tanpa dikenakan bunga dan jangka waktu pengembalian. Pinjaman dana untuk memulai sebuah usaha adalah salah satu bentuk dukungan analisis kelayakan usaha yang digunakan yaitu, Payback Period yang diperoleh 2 tahun 7 bulan dengan batas maksimal 5 tahun, Net Present Value yang diperoleh nilai positif Rp530.911.344 dan Profitability Index yang diperoleh sebesar 5,105668221 bernilai lebih besar dari 1.

#### D. Pengendalian Risiko

1. Jika Teinmeal belum dikenal banyak orang, maka yang harus dilakukan adalah melakukan promosi lebih lagi kepada masyarakat luas agar banyak orang yang tau akan keberadaan catering ini dengan cara mengajak influencer, food blogger bekerja sama untuk mempromosikannya lewat media sosial agar menjangkau masyarakat luas.
2. Untuk menghindari kecurangan dari pihak pemasok dan karyawan, semua transaksi atau pembelian barang harus disertai bukti pembelian. Bukti pembelian dan daftar barang yang dibeli akan direkapitulasi agar tidak terjadi pembayaran ganda, serta untuk mempermudah pemeriksaan barang. Semua barang yang datang juga dicek apakah benar sesuai dengan jumlah barang yang dibeli agar tidak terjadi kecurangan.
3. Jika pemasok bahan baku tidak datang tepat waktu atau mengalami kendala, Teinmeal selalu mempunyai pemasok cadangan sehingga bisnis akan selalu berjalan dengan lancar.
4. Teinmeal akan selalu berinovasi dan menjaga kualitas dan rasa produk, sehingga apabila ada pesaing baru yang muncul, Teinmeal akan selalu berusaha mengalahkan pesaing tersebut lewat originalitas kualitas dan cita rasa yang kami ciptakan.

#### DAFTAR PUSTAKA

##### Buku Teks

- Husnan, Saud (2019), Manajemen Keuangan, Edisi 3, Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.  
David, F.R., & David, F.R. (2015), Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing, Edisi 5, Salemba Empat, Pearson Education.  
David, Fre.R., & David, F.R. (2017), Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, 16th Edition, Pearson Education Limited.  
Abubakar, Rusydi. (2018), Manajemen Pemasaran. Bandung: Alfabeta.  
Kotler, Philip & Armstrong, Gary, (2017), Principles of marketing, 17th Edition, United States of America: Pearson Education.  
Kotler, Philip & Armstrong, Gary (2020), principles of Marketing, 18th Edition, Global Edition, United States of America: Pearson Education.  
Robbins, Stephen P. (2017), Organizational Behavior, Edisi Ke-17, Global Edition, United States:

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.



Pearson Education.

Chad, J, Zutter & Smart, Scott B, (2020), Principles Of Managerial Finance, Edisi Ke-16, Global Edition, United States of America: Pearson Education.

Kotler, P., Keller, Kevin L. (2016), Marketing Management, 15th Edition New Jersey: Pearson Prentice Hall.

**Website dan sumber media internet**

Grafis Industri Makanan dan Minuman di Indonesia, <https://jakarta.bps.go.id/>

Tren Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman

<https://www.dataindustri.com/produk/data-pertumbuhan-industri-makanan-danminuman/>

Tren Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman (Per Kuartal)

<https://www.dataindustri.com/produk/data-pertumbuhan-industri-makanan-danminuman/>

<https://www.bps.go.id/pressrelease/2022/11/07/1914/ekonomi-indonesia-triwulan-iii-2022-tumbuh-5-72-persen--y-on-y-.html#:~:text=Ekonomi%20Indonesia%20triwulan%20III%2D2022%20terhadap%20triwulan%20III%2D2021%20mengalami,y%2Don%2Dy>

Kementerian Keuangan Republik Indonesia, (2022), Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Triwulan III-2022,

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil, Syarat atau Berkas pembuat izin usaha

mikro dan kecil <https://smesta.kemenkopukm.go.id>

<https://www.bps.go.id/pressrelease/2022/11/07/1914/ekonomi-indonesia-triwulan-iii-2022-tumbuh-5-72-persen--y-on-y-.html#:~:text=Ekonomi%20Indonesia%20triwulan%20III%2D2022%20terhadap%20triwulan%20III%2D2021%20mengalami,y%2Don%2Dy>

UMP DKI Jakarta

<https://www.kompas.id/baca/metro/2022/11/28/ump-dki-jakarta-2023-naik-56-persen-menjadi-rp-49-juta>

Legalitas (2022), Persyaratan Pendirian Perseroan Perorangan

<https://legalitas.org>

Pajak, Syarat dan Cara Membuat NPWP,

<https://support.onlinepajak.com/en/hc/syarat-membuat-npwp#pekerjabebas>

Tarif Air Minum Berdasarkan Golongan

<https://www.pamjaya.co.id/infopelanggan>

Tarif Biaya Listrik Berdasarkan Golongan

<https://web.pln.co.id/pelanggan/informasi-tagihan-dan-token-listrik>

Undang-Undang

Republik Indonesia. 2003, Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 tentang

Ketenagakerjaan. Jakarta.

Republik Indonesia. 2004, Undang-Undang No. 30 Tahun 2004 tentang Jabatan

Notaris. Jakarta.

Republik Indonesia. 2007, Undang-Undang No. 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan

Umum dan Tata Cara Perpajakan, Jakarta.

Republik Indonesia. 2020. Undang Undang (UU) No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta

Kerja Jakarta.

Republik Indonesia. 2021. Peraturan pemerintah No.36 Tahun 2021 Pasal 36

tentang kebijakan pengupahan dan penetapan upah. Jakarta.

Hak cipta ini dilindungi undang-undang. Tidak diperbolehkan untuk disebarluaskan atau digunakan untuk tujuan komersial tanpa izin IBIKKG.

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.





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

**PERSETUJUAN RESUME  
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Kresensia Kerrond Dyzie


NIM : 72190400 Tanggal Sidang : 15 April 2023

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Catering Muscle

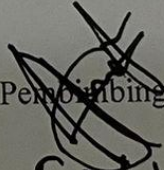
Building Team

Jakarta, 3 / Mei 20 23

Mahasiswa/I

  
(Kresensia Kerrond D.)

Pembimbing

  
Salami Fadhilah Alshah

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.