



ABSTRACT

Edwin Christian / 74190178 / 2023 / Business Plan Establishment of wrap salad business, Chriss Bun in Harapan Indah, Bekasi / Supervisor Lecturer: Brastoro, S.E.,M.M.

Chriss Bun is a culinary business that sells healthy food known as salad wrap. Chriss Bun is located in the Harapan Indah, Bekasi and focuses on selling its product through online platforms such as Gojek, Grab and ShopeeFood

Chriss Bun has a vision that is "A business that always prioritises the quality of materials used, cleanliness and satisfaction of its customers."

In carrying out its activities, Chriss Bun is run by three people, one person who is in charge as managers and two employees.

Chriss Bun's salad wrap uses fresh and high quality ingredients such as lettuce, cherry tomatoes, purple cabbage, corn chunks, macaroni, boneless chicken breast, egg whites and also special sauce from Chriss Bun which is then wrapped in tortilla.

Chriss Bun's initial investment requirement is Rp.44,046,747 which is needed for the cost of equipment, marketing, raw materials and initial cash. This initial investment comes from the author's personal savings and some assistance from the author's parents.

Chriss Bun operates for 7 working days with 8 hours from 10.00 – 22.00. Chriss Bun uses an investment feasibility analysis to find out the level of business feasibility by using a payback period analysis with a return time of 1 Year and 2 Month, with a positive net present value of Rp.2,137,247,504, profitability index of 49.52 and break even point which always gets a positive results within 5 years.

Chriss bun is a culinary business that can be said to be feasible to run because of the results of an analysis of the feasibility of investment and good business.

Keywords: *Healthy food, wrap salad, Chriss Bun, Bekasi wrap salad, Culinary*

1. Dilarang mengutip, menyebarkan atau menyalin seluruh atau sebagian dari isi dan gambar yang ditampilkan di dalamnya tanpa izin IBIKKG.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, 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.



I. Pendahuluan

A. Konsep Bisnis

Chriss Bun merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner yang menjual makanan sehat dengan jenis *salad wrap*. *Salad wrap* dari Chriss Bun menggunakan bahan - bahan yang segar dan berkualitas seperti selada, tomat ceri, kol ungu, potongan jagung, makaroni, dada ayam tanpa tulang, putih telur dan juga saus khas dari Chriss Bun yang kemudian dibungkus dengan *tortilla*. Alasan Chriss bun menggunakan daging dada ayam tanpa tulang adalah karena pada daging dada ayam begitu tinggi protein yang bagus untuk memenuhi kebutuhan asupan protein kita. Selain itu, dengan menggunakan dada ayam tanpa tulang sangat memudahkan pada saat menikmati *salad wrap* tersebut sehingga makanan tersebut sangat praktis.

Penjualan salad wrap ini juga dilakukan dengan menggunakan aplikasi Grab, Gojek dan Shopee yang dapat mempermudah masyarakat yang ingin membeli produk Chriss Bun yang berlokasi di Harapan Indah Bekasi.

B. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi

Menjadi usaha yang selalu mementingkan kualitas bahan yang digunakan, kebersihan dan kepuasan para pelanggan serta dapat memenuhi kebutuhan para pelanggan akan asupan yang sehat.

2. Misi

- Selalu menggunakan bahan terbaik untuk menciptakan hidangan yang berkualitas
- Berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi para pelanggan
- Menyediakan menu yang sehat dan bergizi, yang mampu memenuhi asupan pelanggan sehari-hari
- Mampu menciptakan lapangan pekerjaan yang baru untuk masyarakat Indonesia

C. Peluang Bisnis

Bertambahnya jumlah penduduk yang diimbangi dengan tren pada bidang kuliner di Indonesia memberikan peluang kepada Chriss Bun untuk mengoperasikan bisnisnya.

D. Kebutuhan Dana

Dalam menjalankan usaha Chriss Bun, diperlukan penggunaan modal untuk mendukung kegiatan operasional usaha. Chriss Bun memutuskan untuk menggunakan modal dari orang tua dan tabungan sendiri. Total modal yang dikeluarkan sebesar Rp44,046,747.

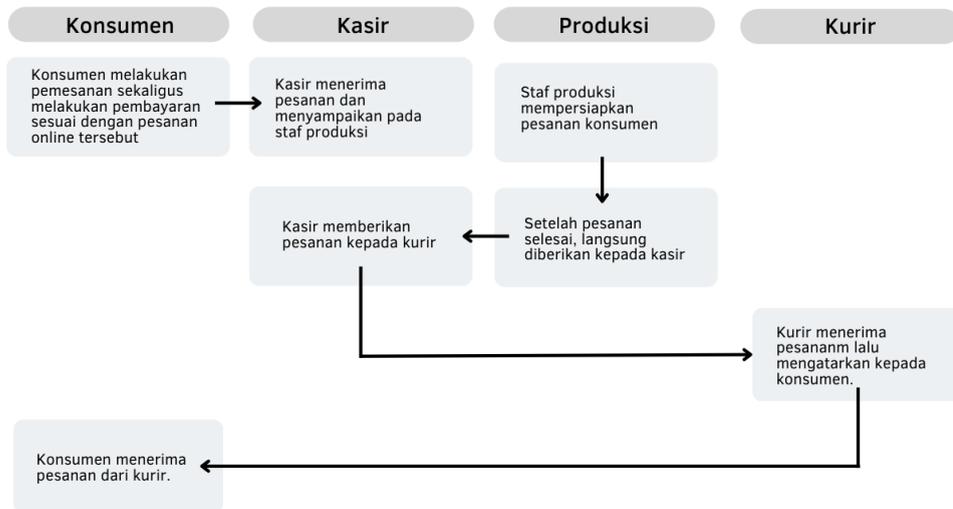


II. Rencana Produk/Jasa, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen

A. Rencana Alur Produk

C

Alur Produk Chriss Bun Secara Online



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Sumber: Chriss Bun, 2023

Setiap usaha bisnis pada dasarnya memiliki SOP atau setidaknya alur produk guna memperlancar proses menyiapkan atau membuat produk hingga akhirnya sampai ke konsumen. Berikut merupakan ini merupakan penjelasan alur produk dari Chriss Bun ketika konsumen membeli secara online melalui aplikasi:

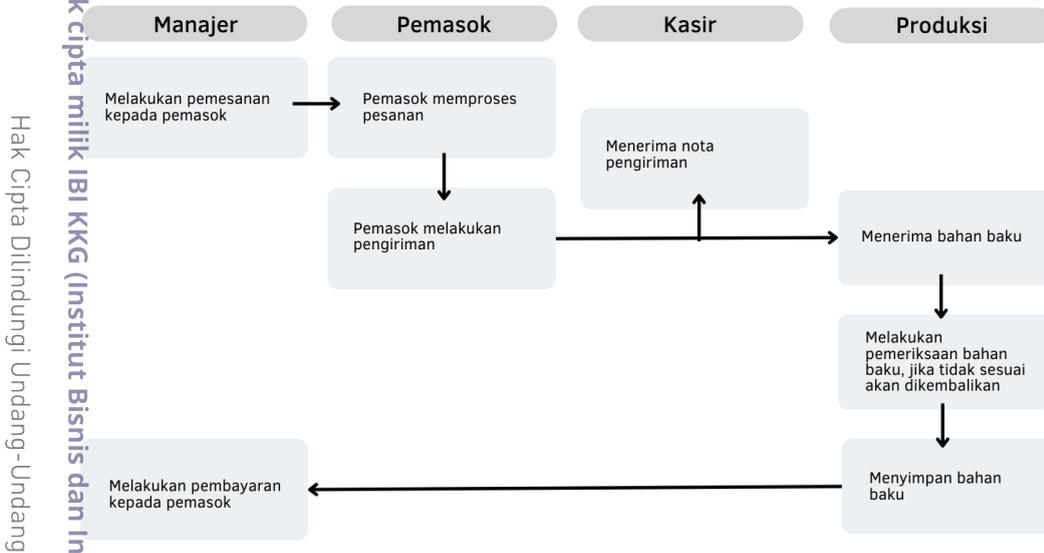
- Konsumen mempunyai salah satu dari aplikasi pesan antar *online* seperti Shopee, Gojek atau Grab.
- Konsumen melakukan pemesanan dari aplikasi
- Setelah melakukan pemesanan dari aplikasi, konsumen melakukan pembayaran sesuai instruksi dari aplikasi tersebut. Konsumen dapat membayar secara digital dengan cara *top up* digital atau pembayaran ditempat menggunakan uang tunai
- Chriss Bun menerima pesanan melalui aplikasi online dan langsung membuat pesanan dari konsumen
- Setelah selesai disiapkan, pesanan akan langsung dikemas kemudian diberikan kepada kurir dari aplikasi tersebut.
- Produk sampai kepada konsumen.

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
- Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



B. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Alur pembelian dan Penggunaan Bahan Persiapan



Sumber: Chriss Bun, 2023

Pemasok yang dipilih oleh Chriss Bun merupakan rekan kerja jangka panjang yang juga menyediakan bahan dengan kualitas yang baik. Berikut merupakan proses dari Chriss Bun ketika mengolah bahan baku dan persediaan untuk menjalankan usaha:

1. Konsumen melakukan pemesanan dari aplikasi
2. Setelah melakukan pemesanan dari aplikasi, konsumen melakukan pembayaran sesuai instruksi dari aplikasi tersebut. Konsumen dapat membayar secara digital dengan cara *top up* digital atau pembayaran ditempat menggunakan uang tunai
3. Chriss Bun menerima pesan melalui aplikasi online dan langsung membuat pesanan dari konsumen
4. Setelah selesai disiapkan, pesanan akan langsung dikemas kemudian diberikan kepada kurir dari aplikasi tersebut.
5. Produk sampai kepada konsumen.

C. Peralatan, Perlengkapan, dan Bahan Baku Usaha

Peralatan adalah salah satu bentuk aktiva dalam perusahaan yang biasanya bernilai cukup besar yang digunakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Berikut merupakan penggunaan peralatan di Chriss Bun.

Biaya Peralatan Chriss Bun

No	Peralatan	Unit	Harga	Total Harga
1	Samsung Galaxy Tab A7 lite3 /32GB	1	Rp2.000.000	Rp2.000.000
2	Mini Bluetooth Eppos EP-RPP02 58 MM Support Moka Pos	1	Rp235.000	Rp235.000

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



4	Vicenza Elite Wajan V628	2	Rp464.400	Rp928.800
5	Penjepit Capit Jepit Makanan	2	Rp8.999	Rp17,998
6	HAYYLIFE Black Knife 5 in 1 Set FREE Talenan, Tatakan Pisau HL-AAC609	1	Rp115.999	Rp115.999
7	Kompur Gas Tanam Modena BH 0725 dan Cooker Hood Modena PX 6001 / Modena Px 6111 Lampu LED	1	Rp3.289.990	Rp3.289.990
8	Dispenser Cosmos CWD-1060	1	Rp124.500	Rp124.500
9	Frigigate F 100 Chest Freezer Box 100 L	1	Rp1.875.000	Rp1.875.000
10	Paket Selang Regulator Gas Quantum QRL-042Plus	1	Rp71.800	Rp71.800
11	Kulkas Polytron 2 pintu	1	Rp 2.950.000	Rp 2.950.000
Total				Rp11.609.087

Sumber: Chriss Bun, 2023

Selain peralatan, adapun peralatan berupa barang-barang kecil yang cenderung lebih cepat habis masa penggunaannya, yang digunakan sebagai pelengkap dan penunjang dalam proses produksi *salad wrap* maupun dalam bisnis secara keseluruhan. Berikut merupakan biaya yang dibutuhkan untuk perlengkapan Chriss Bun selama satu tahun di tahun 2024 .

Biaya Perlengkapan Chriss Bun

No	Jenis Perlengkapan	Harga	Jumlah	Total 1 bulan	Total 1 tahun
1	Kertas thermal	Rp2,300	25	Rp57,500	Rp690,000
2	Kertas Wrap	Rp10,000	11	Rp110,000	Rp1,320,000
3	Custom Sticker Logo	Rp99	1200	Rp119,160	Rp1,429,920
4	Plastik sampah 50x60 (100pcs)	Rp27,750	1	Rp27,750	Rp333,000
5	sabun cuci piring 5 kg	Rp22,500	1	Rp22,500	Rp270,000
6	Tissue 1kg	Rp26,650	3	Rp79,950	Rp959,400
Total				Rp416,860	Rp5,002,320

Sumber: Chriss Bun, 2023



Dalam menjalankan usaha Chriss Bun selain membutuhkan perlengkapan dan peralatan, kebutuhan bahan baku juga merupakan hal yang penting karena sebagai bahan utama untuk pembuatan *salad wrap*. Berikut merupakan kebutuhan bahan baku dari Chriss Bun:

Rincian Biaya Bahan Baku Selama 1 Bulan

No	Bahan Baku	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1	Dada Ayam <i>Fillet</i>	163 Kg	Rp55,000	Rp8,965,000
2	Aneka sayur	-	-	Rp2,000,000
3	Saus Wijen Sangrai	5 liter	Rp82,600	Rp413,000
4	Telur	90 Kg	Rp25,000	Rp2,250,000
5	Tortilla	124 pack @10 lembar	Rp16,000	Rp1,984,000
6	Kertas Wrap	11 pack @100 lembar	Rp10,000	Rp110,000
7	Custom Stiker Logo	6 pack @200 pcs	Rp99	Rp118,800
Total				Rp15,840,800

Sumber: Chriss Bun, 2023

III. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan oleh Chriss Bun adalah:

1. Advertising

Dengan perkembangan teknologi yang semakin maju, kini masyarakat memiliki kesempatan yang lebih besar untuk mengakses internet di mana pada umumnya mereka memanfaatkan hal tersebut untuk menggunakan media sosial. Terkait dengan situasi tersebut, hal ini dijadikan Chriss Bun sebagai peluang untuk melakukan iklan di media sosial yang dapat dikatakan sangat mudah dan juga tidak memerlukan biaya yang besar, bahkan gratis.

2. Sales Promotion

Pada tahap ini strategi yang digunakan oleh Chriss Bun dengan memberikan promo yang menarik kepada konsumen. Contohnya seperti mendapatkan 1 *salad wrap* secara gratis untuk setiap pembelian 6 pcs *salad wrap*, Chriss Bun. Promo ini berlaku setiap hari Senin sampai Jumat pukul 18.00 sampai 21.00. Selain itu, Chriss Bun juga melakukan edukasi di media sosial seperti TikTok dan Instagram tentang gaya hidup sehat dan memberikan edukasi dengan harapan masyarakat semakin sadar akan pentingnya pola hidup sehat, memperkenalkan produk dari Chriss Bun dan membentuk citra brand di mata masyarakat, serta meningkatkan penjualan dari Chriss Bun.

3. Public Relation

Strategi yang digunakan oleh Chriss Bun salah satunya dengan metode influencer marketing, di mana kami bekerja sama dengan influencer yang memiliki personal branding atau image yang sesuai dengan Chriss Bun yaitu



seseorang yang menerapkan pola hidup yang sehat. Dengan begitu Chriss Bun dapat secara efektif dan efisien dalam menjangkau target pasar yang diinginkan.

C

Strategi Promosi

1. Pemanfaatan Media Sosial Instagram dan TikTok

Chriss Bun juga akan melakukan promosi di Instagram dan TikTok dengan mengunggah konten-konten yang bersifat edukatif seputar pola hidup sehat. Hal ini juga dilakukan dengan tujuan untuk membentuk citra *brand* agar masyarakat familiar dengan Chriss Bun.

2. Bekerjasama dengan Nano Influencer

Chriss Bun bekerja sama dengan *Nano Influencer* dengan *personal branding* yang sesuai dengan *value* dari Chriss Bun. Hal tersebut dapat membantu Chriss Bun untuk meningkatkan *awareness* ke target pasar yang tepat.

3. BOGO Strategy

Dengan memberikan promo yang menarik kepada konsumen. Contohnya seperti mendapatkan 1 *salad wrap* secara gratis untuk setiap pembelian 6 pcs *salad wrap*, Chriss Bun. Promo ini berlaku setiap hari Senin sampai Jumat pukul 18.00 sampai 2100.

Keuangan

Berdasarkan keseluruhan perhitungan kelayakan keuangan Chriss Bun seperti Metode *Break Even Point*, *Net Present Value*, *Payback Period*, *Profitability Index*. Dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis Chriss Bun layak untuk dijalankan.

No	uraian Analisis	Standar Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
1	Net Present Value (NPV)	0	2,137,247,5	Layak
2	Profitability Index (PI)	1	49,52	Layak
3	Payback Period	5 Tahun	1 Tahun 2 Bulan	Layak
4	Break Even Point (BEP)	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan Setiap Tahun > BEP Setiap Tahun	Layak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

IV.

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



VI. Pengendalian Resiko

Walaupun segala jenis usaha dan bisnis mempunyai resiko, akan tetapi ada cara-cara untuk mengantisipasi resiko tersebut agar perusahaan tidak mengalami kegagalan dengan cara mengidentifikasi resiko-resiko apa saja yang mungkin akan terjadi dan strategi apa saja yang perlu dilakukan untuk mengatasi resiko tersebut. Berikut adalah antisipasi resiko usaha yang akan dilakukan oleh Chriss Bun.

A. Antisipasi resiko usaha dari dalam perusahaan (internal)

1. Untuk mencegah terjadinya penurunan kualitas Sumber Daya Manusia, Chriss Bun biasanya terus melakukan pengawasan dan evaluasi kinerja para karyawannya setiap minggu, dan terus melakukan pelatihan secara berkala supaya agar Standar Operasional Perusahaan dapat terus dijalankan dengan baik.
2. Untuk mengantisipasi adanya tindakan kecurangan atau ketidakjujuran yang dilakukan oleh tenaga kerja, Chriss Bun akan melakukan pemantauan kinerja karyawan sehingga kualitas produk yang dihasilkan tetap terjaga.

B. Antisipasi resiko usaha dari luar perusahaan (eksternal)

1. Chriss Bun akan terus melakukan inovasi produk agar konsumen tidak merasa bosan dengan menu yang sama.
2. Untuk terus dapat bertahan jika ada pesaing baru yang potensial, Chriss Bun terus melakukan hubungan baik dengan adanya interaksi baik misalnya melalui media sosial, serta menjaga kualitas produk agar tetap baik. Chriss Bun terus menjaga kualitas pelayanan dan keramahan yang diberikan oleh para karyawan agar selalu membuat mereka merasa puas dan membuat keinginan mereka terpenuhi. Dengan melakukan hal ini, loyalitas pelanggan akan terbentuk dan munculnya pesaing baru bukanlah ancaman yang serius lagi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Chriss Bun milik IBI KKG (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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



VII. Daftar Pustaka

- David, F. R., & David, F. R. (2017), *Full-Circle Learning* (D. Tylman (Ed.); Edisi 16). Boston: Pearson Education.
- 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.
- Jay, H., Barry, R., & Chuck, M. (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management* Edisi 12. London: Pearson Education.
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2016), *Marketing management* Edisi 15. London: Pearson Education.
- Philip, K. & Gary, A. (2020), *Principles of Marketing* Edisi 18. United Kingdom: Pearson Education.
- Zainurossalamia Saida. (2020), *MANAJEMEN PEMASARAN Teori dan Strategi* (Hamdan (Ed.)). Lombok: Forum Pemuda Aswaja.
- Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2021), *principles of Managerial Finance* Edisi 16. United Kingdom: Pearson Education.

Hak cipta ini milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. 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.
tanpa izin IBIKKG.



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA

Tema/variabel

Nama Mahasiswa/I : Edwin Christian

NIM : 74190170 Tanggal Sidang : 17 April 2023

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis pendirian usaha salad wrap "Chriss bun" Di
Harapan Indah

Jakarta, 4 / 5 20 23

Mahasiswa/I
(Edwin Christian)

Pembimbing
(Bisro)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, 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.