

Perencanaan bisnis (business plan) royal crepes

Ladyana Yuanita P, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=116479&lokasi=lokal>

Abstrak

Di Indonesia beraneka ragam jenis usaha oleh banyak kalangan telah dikembangkan, namun dalam pengembangan usaha perlu dilakukan perencanaan dan kelayakan usaha terutama pada kelayakan pasar dan kelayakan finansial. Perencanaan usaha yang dikembangkan pada penelitian ini adalah usaha makanan ngnan Royal Crepes yang berlokasi di wilayah Pejaten Timur Jakarta. Permasalahan yang paling mendasar yang harus diselesaikan pada usaha ini adalah (1) bagaimanakah Royal Crepes dapat mendiferensiasikan diri dan kompetitor agar dapat menciptakan nilai lebih dipasar dan (2) apakah usaha ini layak dijalankan berdasarkan aspek finansial. Alat analisis yang digunakan adalah seperangkat metode yang biasa digunakan dalam perencanaan usaha, seperti analisis makro, analisis persaingan, analisis pasar, analisis internal yang meliputi aspek pemasaran, dan keuangan. Untuk memutuskan usaha tersebut layak secara finansial digunakan alat analisis Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitabilitas Index (P1), dan Discounted Payback Period (PP). Berdasarkan hasil analisis tersebut didapatkan bahwa usaha Royal Crepes memiliki kelayakan usaha dengan kriteria investasi sebagai berikut : (1) untuk skenario pessimistic prediksi penjualan crepes adalah 100 pcs per hari menghasilkan nilai NPV sebesar (Rp. 4.748.745); DPP selama 9 bulan 24 hari; P1 sebesar (0.7); IRR sebesar 6.81%, dengan keputusan investasi tidak layak; (2) untuk skenario mostlikely prediksi penjualan adalah 200 pcs per hari menghasilkan nilai NPV Rp. 5.161.513; DPP selama 6 bulan 22 hari; P1 sebesar 1.3; IRR sebesar 16.10%, dengan keputusan usaha layak; dan terakhir (3) untuk skenario optimistic prediksi penjualan adalah 300 pcs per hari menghasilkan NPV sebesar Rp. 15.147.224; DPP selama 5 bulan 25 hari; P1 sebesar 1.88; IRR sebesar 21.89%, dengan keputusan usaha layak, sehingga secara keseluruhan dengan ketentuan tersebut investasi ini layak dijalankan. Sebagai kesimpulan penelitian, usaha Royal Crepes merupakan salah satu alternatif usaha yang mungkin dapat dijalankan dengan baik karena potensi yang cukup besar. Hal ini disebabkan usaha seperti ini masih relatif jarang dijalankan secara profesional oleh sebagian orang. Sehingga dengan hasil analisis kelayakan usaha, usaha ini mungkin dijalankan dengan ketentuan seperti yang telah disampaikan pada analisis diatas. Yang membedakan usaha ini dengan usaha sejenis lainnya adalah konsep usaha yang bersifat keliling sehingga memudahkan konsumen untuk dapat menikmati jajanan ini dimana saja. Berdasarkan kelayakan usaha secara finansial usaha ini layak untuk dijalankan namun jika dibandingkan dengan perhitungan dan pihak franchisor yang memprediksikan jangka waktu pengembalian modal adalah 2- 3 bulan, maka usaha Royal Crepes ini tidak layak untuk diteruskan, karena setelah usaha ini dijalankan ternyata waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal kurang lebih mencapai 9 bulan. Saran yang dapat saya berikan bagi yang ingin menjalankan usaha ini adalah (1) perhatikan faktor-faktor yang menjadi kunci keberhasilan usaha ini, antara lain lokasi usaha yang strategis, dengan memiliki tempat yang potensial dekat dengan target pasar, dan kemudahan untuk dijangkau oleh pelanggan, produk makanan yang lezat dan bersih serta pelayanan yang berkualitas. (2) strategi yang harus diutamakan adalah strategi diferensiasi, karena usaha ini harus memiliki perbedaan dalam pelayanan, yaitu kemasan usaha yang dibuat menarik dan semakin memperkaya aneka rasa dan produk yang dikembangkan menggunakan metode Royal Crepes. (3)

ketika menawarkan usaha ini sebaiknya franchisor lebih jelas lagi menggambarkan, bukan secara lengkap kebutuhan awal untuk memulai usaha ini, seperti paket usaha yang dibutuhkan, kebutuhan akan bahan baku, biaya promosi dan training dan lain sebagainya. Sehingga para franchisee tidak akan merasa dirugikan ketika mereka memutuskan untuk mengambil usaha ini. Selain itu perjanjian awal seperti biaya penginapan bahan baku dicantumkan dengan jelas, apakah akan dibebankan kepada franchisor atau dibebaskan jika memesan diatas jumlah minimum pemesanan.

.....In Indonesia many kind of business have been developed by any kind of businessman, but developing a business we need to do the planning, and feasibility study specially on market feasible and financial feasible. Business plan which develop on this study is beverage of Royal Crepes located in Pejaten Timur Jakarta. Main problem from this study is (1) how Royal Crepes can make the differentiation from the competitor to create the extra value in the market, and (2) does the business feasible to run based on financial aspect. Some tools are used for business plan. These tools are macro analysis, competitive analysis, market analysis, internal analysis include marketing and financing aspect. To make a decision about feasible or feasible related with financial, we used financial tools such Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI) and Discounted Payback Period (DPP). Based on those result, show us that Royal Crepes is feasible to implement. The result coming from three criteria, those are: (1) For Pessimistic Scenario sales prediction are 100pcs a day the NPV is (Rp. 4.748.745); Discounted Payback Period 9 month 24 days; PI is (0.7); and IRR 6.81%; by this criteria, the business is not feasible to implement. (2) For Most-Likely Scenario sales prediction are 150pcs a day, NPV is Rp. 5.161.513; DPP is 6 month 22 days; PI is 1.3; IRR is 16.10%; by this criteria, the business is feasible to implement. (3) For Optimistic Scenario sales prediction are 200pcs a day, NPV is Rp. 15.147.224; DPP is 5 month 25 days; PI is 1.88; IRR is 21.89 %; by this criteria, the business is feasible to implement. For overall criteria, investment in this business is feasible. As a conclusion, Royal Crepes is an alternative business which possible to implement because this business have big opportunity. It because this business are rarely run professionally by some people. So that with the result of the feasible analysis, this business is possibly run with rule which have been submitted above analysis. Which differentiate this business with others are the concept is mobile so that facilitate consumer to be able to enjoy this beverage everywhere. Based on business feasible related with financial the business are competent to run but in comparison with the calculation from the side of franchisor which prediction the return of capital is 2-3 months, this business improper to be continued, because after / run this business in reality time required for the return of capital more or less reach 9 months. Suggest for investor or businessman who will run this business are (1) Notice for aspects on the key success factor, paying attention the factors becoming key success of this business, for example strategic location, owned potential place close to market goals and amenity to be reached by customer, serve clean and delicious food product and also service which with quality. (2) the proposed strategy is strategy of differentiation, because this business had to have difference in service, that is the tidiness of made business draw and progressively enrich multi various product and developed product use prodigal method of Royal Crepes. (3) when offering this business franchisor better clearer giving the picture of the business, giving completely early requirement to lunch out this, like required business package, requirement of raw material, expense of and promotion, employee training and others, so that all franchisee do not feel getting disadvantage when they set mind on to take this business. Besides early agreement like expense delivery of raw material mentioned clearly, do will be charged upon franchisee or free if ordering above minimums amount of order.