

ABSTRACT

Indonesia memiliki beraneka ragam makanan tradisional, salah satunya adalah pempek, makanan khas Palembang. Namun pempek juga merupakan salah satu makanan favorit di Bandung. Hal inilah yang menjadi dasar berdirinya Stasiun Pempek di Bandung.

Stasiun Pempek memiliki target market yaitu orang-orang yang berada di wilayah Bandung barat, terutama mereka yang gemar menyantap pempek. Harga yang ditawarkan mulai dari Rp2,500-Rp8,000. Stasiun Pempek terletak di seberang Stasiun Bandung Jl. Kebon Kawung no.50. Promosi yang digunakan adalah bauran komunikasi pemasaran, dengan menggunakan logo, brosur, banner, radio dan koran. Terlebih lagi, Stasiun Pempek membuat promosi via internet yang dapat diakses dengan alamat www.sp.co.id. Dalam aspek operasional, Stasiun Pempek memiliki proses pembuatan pempek (*manufacturing process*), dan proses pelayanan konsumen (*service process*). Bisnis ini membutuhkan empat belas orang karyawan yang tergabung dalam tiga departemen, yaitu: *General Department*, *Financial Department*, dan *Manufacturing Department*.

Berdasarkan hasil analisis keuangan selama dua belas bulan yang terdiri dari: perhitungan *payback period*, *net present value*, dan *profitability index* maka bisnis Stasiun Pempek dikatakan layak. Dengan demikian, bisnis ini menarik untuk dijalankan karena menguntungkan.

EXECUTIVE SUMMARY

Stasiun Pempek, unlike typical pempek restaurant, will provide unique *pempek* in the nuance of restaurant. Stasiun Pempek is the answer to an increasing demand of a nuance restaurant. Our target market wants: (1) a great taste of *pempek* at a competitive price, (2) fast and friendly service, and (3) experience of the comfortable nuance. Our total commitment to open a comfortable *pempek* restaurant with the nuance of Palembang City is a smart idea to satisfy our target market. Taste and feel the different yourself!

Based on size of market and defined market area, Stasiun Pempek needs IDR 85.912.000 as the capital. The supplement financing is required to prepare selected site, purchase of the material and cover expenses during the first year of operation. This financing will allow Stasiun Pempek to successfully open and maintain operations to provide its consumers with an inviting atmosphere and quality product. This business payback period is in the first year, which is ten months and six days.

TABLE OF CONTENTS

TITLE PAGE.....	i
DECLARATION OF ORIGINALITY.....	ii
FRONT COVER OF THE BUSINESS PLAN.....	iii
APPROVAL PAGE.....	iv
TABLE OF CONTENTS.....	v
ABSTRACT.....	vi
EXECUTIVE SUMMARY.....	vii
CHAPTER I. THE BACKGROUND.....	1
CHAPTER II. MARKETING ASPECT.....	8
CHAPTER III. OPERATIONAL ASPECT.....	15
CHAPTER IV. HUMAN RESOURCES ASPECT.....	23
CHAPTER V. FINANCIAL ASPECT.....	35
BIBLIOGRAPHY	
APPENDICES	