

ABSTRACT

Usaha di bidang kuliner atau makanan mempunyai banyak kelebihan dibanding usaha di bidang lain. Usaha di bidang kuliner atau makanan mempunyai pangsa pasar sangat luas, karena semua orang pasti membutuhkan makanan.

Di kesempatan ini saya akan memperkenalkan baso tahu Seafood, karena baso tahu cukup digemari oleh masyarakat, selain rasa yang enak, juga cepat saji. Hidangan ini cocok untuk acara santai dan resmi. Baso tahu Seafood akan dibuka di Jalan Babakan Jeruk I/ 111 karena lokasinya strategis sehingga memudahkan dalam pemasaran. Baso tahu Seafood memiliki keunggulan dari rasa yang berbeda dari produk lain, karena baso tahu Seafood menyediakan rasa yang beraneka ragam dari bahan baku *sea food* seperti udang, kepiting dan cumi.

Usaha kuliner atau makanan ini tidak banyak terpengaruh dengan berbagai kondisi politik maupun ekonomi negara karena bila ada kenaikan bahan baku maka harga produk akan disesuaikan dan kita tidak perlu khawatir akan kebangkrutan selama kualitas makanan dan pelayanan yang baik.

Usaha ini akan menghasilkan keuntungan yang layak untuk dijalankan karena dikelola oleh manajemen yang profesional, dapat terlihat dari hasil perhitungan keuntungan Payback Period 1 tahun 3 bulan kita sudah bisa kembali modal. Profitability Index (PI) 2,12 artinya bisnis ini dapat diterima karena hasil $PI > 1$. Net Present Value (NPV) jika hasilnya positif maka bisnis layak untuk dijalankan. Break Even Point (BEP) harus dicapai 44,050 unit dan dalam rupiah 110,124,447.

EXECUTIVE SUMMARY

Basically human beings need food for living, because without it nobody will survive. Some people who are in the food business try to create new recipes of food and the purpose is to fulfill their basic needs. Nowadays meals are not just needed for people's life but also have become a lifestyle. Besides, culinary business will be growing up and never ending in our lives as long as people are still alive. In my opinion it is a chance to open *Baso Tahu Seafood* in order that the customers feel satisfied.

Baso Tahu Seafood is a culinary business. *Baso Tahu Seafood* will make customers enjoy high quality food with reasonable price. Besides eating at that place, they can order food for birthday, wedding party, meeting and so on. The owner of *Baso Tahu Seafood* will open a canteen in Terusan Babakan Jeruk Street I / 111, near Lakefas boarding house and Shalom canteen.

In conclusion I want to increase the customers demand by paying attention to the consumer's satisfaction such as making good quality and variety of the products, the sanitary of the business place, and especially the taste of food as well as the good service.

Table of Contents

ABSTRACT	i
EXECUTIVE SUMMARY	ii
CHAPTER I BACKGROUND	1
CHAPTER II MARKETING PLAN	5
II.1 Product	5
II.2 Place	5
II.3 Promotion	6
II.4 Price	6
II.5 Segmenting	7
II.6 Target Market.....	7
II.6 Positioning	7
CHAPTER III OPERATION PLAN	8
III.1 Raw Material	8
III.2 Additional Material	10
III.3 Location and Layout	11
III.4 Equipments and Tools	12
III.5 Utility	14
III.6 Production Process	14
III.7 Processing of Service	17
III.8 Capacity of Production	18

CHAPTER IV HUMAN RESOURCE	19
IV.1 Organization Chart	19
IV.2 Human Resource Activity	20
IV.3 Salary	22
CHAPTER V FINANCE	23
V.1 Investment	24
V.2 Financial Assumption Overview	25
V.3 Depreciation	26
V.4 Operation Cost	26
V.5 Cash Flow	27
V.6 Net Cash Flow	31
V.7 Payback Period	31
V.8 Net Present Value (NPV)	32
V.9 Probability Index (PI)	33
V.10 Break Even Point (BEP)	33
BIBLIOGRAPHY	iii
APPENDIX	iv