

ABSTRACT

Pada *business plan* ini, saya berencana untuk membuka usaha kuliner. Saya berpikir bahwa membuka usaha kuliner adalah pilihan yang tepat dan saya berencana untuk menjual gorengan. Gorengan yang akan saya jual adalah tahu isi, batagor, pisang goreng, bala-bala, tempe goreng, dan lain-lain. Saya melihat bisnis ini menjanjikan dan bisa meraup keuntungan yang banyak karena bila saya melihat pedagang gorengan lainnya, selalu saja ada orang yang membeli gorengan mereka. Terlebih lagi bahan-bahan yang dibutuhkan tergolong tidak terlalu mahal dan cara pembuatannya pun mudah.

Perbedaan yang ada pada usaha kuliner saya terletak pada produk dan jasanya. Gorengan yang dijual selain gorengan seperti yang dijual di gerobakan, juga ada gorengan baru seperti tahu isi dan batagor dengan isi daging ayam, sapi, atau udang yang dapat dipilih oleh pembeli, ada juga tahu berontak, tahu pletok, dan tahu gejrot. Usaha ini tidak hanya memperhatikan kualitas makanan saja, tetapi juga memperhatikan keinginan pembeli. Mereka bisa memilih dan mengambil gorengan yang mereka mau. Juga tersedia *tester* dan tempat untuk makan bersama dengan kebersihan yang terjamin.

Usaha ini akan dibuka di Jalan R.E. Martadinata di sebelah Dick's dengan nama Jajanan Asoy Geboy. *Target marketnya* adalah murid-murid sekolah dan anak-anak yang mengikuti kursus, pengunjung *factory outlet*, dan orang-orang yang sedang berjalan lalu-lalang. Untuk mempromosikan usaha yang baru dimulai ini ada beberapa cara yang dilakukan, seperti lewat spanduk di depan gedung tempat Asoy Geboy berjualan, brosur, internet, dan lewat *word-of-mouth*.

Asoy Geboy ini sendiri dibuka dari jam 12 sampai 8 malam. Dibutuhkan dua orang pegawai untuk membantu saya menjalankan bisnis ini dalam membuat bahan, memasak, dan melayani pembeli. Untuk modal, dibutuhkan sekitar sembilan juta delapan ratus sembilan belas ribu rupiah sebagai investasi awal untuk memulai menjalankan bisnis ini. Sedangkan biaya operasionalnya sendiri kira-kira membutuhkan tiga ratus lima puluh empat juta rupiah untuk satu tahun pertama. Modal akan diambil dari uang tabungan saya.

Setelah dihitung, usaha kuliner ini menguntungkan dari aspek pemasaran, teknologi, sumber daya manusia, dan keuangan. Selain itu, agar bisnis ini berjalan dengan sukses, menjaga kualitas rasa dan produk adalah penting dalam menjalani bisnis ini.

JAJANAN GORENGAN ASOY GEBOY EXECUTIVE SUMMARY

Jajanan Gorengan Asoy Geboy is a place offering varieties of traditional fried snacks. Located on Jalan R.E. Martadinata, Asoy Geboy tries to give a new sensation of what it called as *gorengan*. Asoy Geboy does not only sell fritter which is usually sold on a cart, but also new snack, such as *batagor* and *tahu isi* with chicken, beef, or prawn filling, *tahu berontak*, and also *tahu pletok* and *tahu gejrot* as an addition.

Asoy Geboy cares not only about the products but also the services. The consumer can choose and take their own fritter, take away, or enjoy the fritter and has a chat with other friends in the provided place. At the same time, I make sure that other than good taste of the fritter, the quality is also kept, such as the use of clean cooking oil and fritter which will definitely add pleasure for the consumer. They can enjoy themselves eating fritter without having a feeling that it will harm their lives or think that the place is dirty. Moreover, it will increase the image of the food stall and make them want to come back.

My target market consumers are factory outlet visitors at Jalan R.E. Martadinata, Yahya, Taruna Bakti, Goethe Institute students, and also everyone who passes Jalan R.E. Martadinata. To reach the target market, the promotion will be done by hanging a banner in front of the building, giving brochures to several factory outlets and school canteens, using word-of-mouth method and Internet ad. My food stall will be opened from noon till night.

The production process itself is very simple. We only use hands to make the batter and simply fry it on a big frying pan. The delivery service process can be done on the cart and on the food display counter where consumer can have a tester, choose, and pick their own fritter. The food stall is designed very simple yet comfortable for the consumer to have a delicate moment eating in Asoy Geboy.

Since it is a small business, the organizational structure consists only of two employees who are responsible to the owner as well as the manager. The owner is in charge of buying the batter, making the batter with the employee, motivating the employees, and calculating the sales. The employees do the other job tasks.

At last but not least, to start the business, Asoy Geboy's initial investment is Rp9,819,936 and total cash outflow is Rp354,037,200 per

year 2008. Asoy Geboy should sell 1,500 snacks per day to reach the profit. The payback periods are five months only.

As a conclusion, Asoy Geboy is a feasible business. With a reasonable capital requirement, the vision of being a successful yet well-known fritter seller in Bandung can be granted. Asoy Geboy will be a fritter vendor that does not only care about the taste of the food, but also the services which are provided based on the consumer wants.

TABLE OF CONTENTS

TITLE PAGE	i
DECLARATION OF ORIGINALITY	ii
ACKNOWLEDGMENTS	iii
FRONT COVER OF THE BUSINESS PLAN	iv
APPROVAL PAGE	v
TABLE OF CONTENTS.....	vi
ABSTRACT.....	vii
EXECUTIVE SUMMARY.....	viii
CHAPTER I. THE BACKGROUND.....	1
CHAPTER II. MARKETING ASPECT.....	7
CHAPTER III. OPERATIONAL ASPECT	15
CHAPTER IV. HUMAN RESOURCES ASPECT	23
CHAPTER V. FINANCIAL ASPECT.....	27
BIBLIOGRAPHY	
APPENDICES	