

# BAB I

## RINGKASAN EKSEKUTIF

### 1.1. Deskripsi Konsep Bisnis

Salah satu kunci sukses memulai usaha adalah adanya kemampuan menuangkan ide-ide atau gagasan yang dapat menghasilkan nilai ekonomi atau komersial, yang biasa disebut perencanaan bisnis (*business plan*). Sebuah perencanaan itu ibarat peta atau kompas yang dapat membantu mengarahkan kita untuk berjalan ke arah tujuan yang hendak kita tuju. Apa pun itu usaha yang ingin dijalankan, seharusnya seorang wirausaha dapat membuat perencanaan bisnis yang dapat dituangkan dalam bentuk tulisan, dengan tujuan agar dapat memudahkan mewujudkan bisnisnya secara nyata.

Rencana bisnis penulis ini adalah rumah makan Warung Oke. Warung oke adalah bisnis yang bergerak di bidang kuliner. Pemilihan bisnis tersebut karena makanan merupakan salah satu bisnis yang selalu dibutuhkan, dimana makanan menjadi salah satu kebutuhan bagi semua orang. Bisnis kuliner ini menyediakan makanan Khas Makassar dan *Chinese Food*. Alasan memilih bisnis ini karena penulis ingin membuat sebuah tempat makan yang menyediakan makanan Khas Makassar khususnya di Kota Bandung. Maka dari itu, Warung Oke akan menonjolkan menu makanan Khas Makassar yang bisa dikatakan cukup jarang di Kota Bandung agar dapat dikenal oleh calon konsumen. Di Kota Bandung kita bisa menemukan banyak tempat makan yang cukup terkenal diantaranya Rumah Makan Sulawesi, Restoran Queen, Dunia Baru, dll. Menu-menu yang ditawarkan

oleh restoran tersebut cenderung mirip. Namun, restoran-restoran tersebut belum memunculkan kekhasan atau ciri khusus yang dapat membedakan dengan kompetitornya.

Warung Oke memiliki lokasi yang strategis, karena berada di tempat yang memiliki populasi cukup besar yaitu Kecamatan Sukasari, dan memiliki kedekatan dengan tiga Universitas terbesar dan ternama di Kota Bandung. Dengan demikian, Warung Oke dapat memiliki akses kepada para konsumen yang membutuhkan makanan. Selain posisi yang strategis, Warung Oke juga menawarkan menu yang khas yaitu makanan Khas Makassar merupakan makanan yang akan lebih di tonjolkan sebagai pilihan utama para konsumen. Supaya bisnis Warung Oke ini memiliki nilai lebih, tentu dibutuhkan diferensiasi produk yang ditawarkan. Diferensiasi produk yang akan dilakukan adalah dengan membuat makanan Khas Makassar *fusion*, yaitu nasi goreng merah, mie hokkian, mie kering, dan es pisan ijo.

Target calon pelanggan Warung Oke adalah kalangan anak muda khususnya remaja dan pekerja kantor, namun tidak menutup kemungkinan untuk dinikmati oleh semua kalangan masyarakat umum. Untuk merebut pasar yang telah dikuasi oleh pesaing disekitar, Warung Oke memberikan harga yang lebih terjangkau dengan kualitas bahan dan rasa yang sama, juga memberikan fasilitas dan interior yang lebih nyaman.

Untuk mempublikasikannya Warung Oke menggunakan berbagai cara promosi baik di dunia maya (*on-line*) maupun di dunia nyata (*off-line*). Promosi yang digunakan oleh Warung Oke yaitu :

1. Memperkenalkan produk melalui media sosial seperti, *Instagram, Path,* dan *Facebook*.
2. *Words of mouth*, dengan adanya *words of mouth* promosi ini tidak memerlukan biaya yang besar tapi hanya membutuhkan kepercayaan kepada konsumen agar memiliki kesan yang positif.
3. Brosur dan Pamflet, dengan membagikan kepada masyarakat akan membantu dalam pesenan *dellivery*.

Meninjau loyalitas konsumen secara umum, penulis beranggapan bahwa tingkat loyalitas konsumen tidak perlu dikhawatirkan, karena lokasi Warung Oke ini berada di daerah sarjadi kecamatan Suksari yaitu jalan sarimanah blok 10 no 38, Bandung yang memiliki jumlah penduduk sebanyak 77.752 jiwa yang di pastikan populasinya akan terus bertambah. (profil kecamatan sukasari kota Bandung, tahun 2013). Lokasi Warung oke juga berada di antara beberapa Universitas yaitu Politeknik Pos Indonesia, Universitas Kristen Maranatha dan Politeknik Negeri Bandung (POLBAN).

Untuk jam kerja Warung Oke adalah pukul 11.00 – 21.30 dan dibuka setiap harinya. Untuk kenyamanan loyalitas konsumen Warung Oke mepekerjakan para karyawan yang ramah dan siap membantu para konsumen.

Berdasarkan analisis keuangan yang dilakukan, Penulis menemukan bahwa Warung Oke dapat memberikan keuangan secara konsisten selama waktu operasi selama 3 tahun yang diproyeksikan, melalui analisis arus kas, analisis NPV, Profitability Index, Payback period, dan IRR. Hal tersebut menggambarkan bisnis Warung Oke sebagai bisnis yang Profitable

## 1.2. Deskripsi Bisnis

Bisnis ini dibuat dengan nama Warung Oke. Pemilihan nama Warung Oke karena penulis berharap menciptakan sebuah tempat makan yang sederhana dengan nama Warung, tetapi memiliki citra rasa makanan yang Oke.

Logo dari bisnis ini kami buat berupa gambar orang yang sedang memegang peralatan masak. Hal ini kami gunakan karena kami ingin menggambarkan bahwa proses pembuatannya kami lakukan dengan professional dan cepat.



**Gambar 1.1 Logo Warung Oke**

Visi :

Visi dari bisnis adalah menjadi tempat makan yang memiliki tempat yang sederhana dan memiliki makanan yang berkualitas sehingga tempat makan ini akan selalu dicari oleh masyarakat.

Misi :

Misi dari bisnis ini:

1. Memberikan pelayanan yang berkualitas kepada pelanggan.
2. Menerima kritik dan saran untuk perusahaan yang lebih baik.
3. Tetap konsisten terhadap mutu dan kualitas dari produk yang ditawarkan.

Untuk tempat atau alamat dari bisnis tempat makan ini berada di daerah sarijadi yaitu tepatnya di jalan Sarimanah blok 10 no 38 Bandung.

Bentuk Perusahaan:

Perusahaan Warung Oke didirikan dalam bentuk Usaha Keluarga yang didirikan di lokasi. Pada pengembangan lebih lanjut, pemilik usaha akan melakukan penetapan badan usaha dalam bentuk CV (*Commanditaire Vennootschap*), dimana perusahaan dimiliki dan dikelola oleh pihak-pihak terkait.

Pemilik Perusahaan:

Perusahaan ini dimiliki dan dikelola oleh Keluarga Rinty, yang bertindak sebagai pemilik tempat sekaligus pemilik usaha.