

ABSTRAK

In-Riceball merupakan jenis rumah makan dengan kategori *Independent restaurant* yang menawarkan produk dengan inovasi baru yang unik dan praktis. *In-Riceball* akan didirikan di daerah Kelapa Gading dengan jenis pelayanan *single point service* yang akan di implementasikan kepada konsumen. Menu yang diberikan oleh *In-Riceball* adalah menu *à la carte* dimana harga makanan yang tercantum terpisah secara individual. Faktanya, jenis produk makanan yang ditawarkan memiliki unsur perpaduan gaya *Japanese* dan rasa *Indonesian*, dimana dari menu tersebut konsumen dapat melakukan *customize* terhadap produk yang ditawarkan.

Studi kelayakan bisnis ini tentunya juga menganalisis berbagai aspek lain yang terlibat dalam pembangunan usaha *In-Riceball*, seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek organisasi dan sumber daya, serta aspek keuangan. Dalam analisis Studi Kelayakan Bisnis ini, penulis mengumpulkan data secara primer (kuesioner dan observasi) dan sekunder (buku dan internet) untuk memperoleh data yang akurat. Pada analisis yang dilakukan secara primer, *In-Riceball* berhasil menyebar sebanyak 163 kuesioner dimana terdapat 159 responden *valid* yang akan digunakan untuk pembahasan hasil analisis. Tentunya dalam melakukan analisis pengumpulan data ini, *In-Riceball* akan melibatkan seluruh aspek 8P dari *marketing*. Setelah mendapatkan hasil data dari kuesioner, analisis pesaing, Porter's Five Forces, dan SWOT juga akan dilakukan untuk menentukan kondisi pasar dan strategi operasional yang akan digunakan.

Pada aspek operasional, *In-Riceball* telah menentukan jenis kegiatan yang akan diselenggarakan pada saat melakukan operasional. Selain dari pada itu, analisis jumlah ruang dan fasilitas yang dibutuhkan untuk setiap aktivitas serta analisis perbandingan terhadap pemilihan lokasi juga dilakukan untuk memastikan bahwa seluruh perencanaan dapat berjalan dengan baik. Dari hasil analisis tersebut, *In-Riceball* dapat menyimpulkan bahwa Kelapa Gading adalah tempat yang paling tepat untuk membuka usaha baru yang memiliki konsep *pop-up café*. Selain dari pada itu, *In-Riceball* juga akan menggunakan beberapa teknologi yang diharapkan dapat membantu alur operasional *In-Riceball*, diantaranya: sistem *POS*, *Wi-Fi*, mesin *EDC*, *CCTV*, *temperature scanner* dan *fingerprint scanner*.

Pada aspek organisasi dan sumber daya manusia, *In-Riceball* telah menentukan beberapa deskripsi dan spesifikasi pekerjaan yang sesuai dengan konsep yang dimiliki oleh *In-Riceball*. Faktanya, *In-Riceball* membutuhkan 9 karyawan yang dimana seluruh karyawan tersebut wajib mengikuti program pelatihan dan pengembangan yang diberikan oleh usaha *In-Riceball*. *In-Riceball* yang berada di bawah PT. Nasi Indonesia juga akan melakukan lisensi serta aspek-aspek legalitas lainnya yang akan mendukung alur operasional *In-Riceball*.

Pada aspek keuangan, *In-Riceball* akan membutuhkan investasi awal sebesar Rp 236.034.583 yang mencakup biaya keperluan sewa, renovasi, legalisasi, peralatan, perlengkapan, bahan baku produksi, biaya pra-operasional, asuransi, maupun uang kas simpanan. Pemenuhan jumlah dana investasi awal ini berasal dari 40% ekuitas pemilik yang bernilai Rp. 94.413.833 dan 60% ekuitas yang berasal dari pinjaman bank senilai Rp. 141.620.750. Faktanya, dalam melakukan operasional usaha ini, *In-Riceball* juga membutuhkan biaya operasional

yang akan digunakan untuk memperlancar operasional usaha setiap harinya. Biaya ini tentunya akan digunakan untuk membayar sewa gedung tahunan, bahan baku produk, kompensasi pekerja, jaminan tenaga kerja, program kesehatan untuk pekerja, asuransi properti usaha, utilitas, beban penyusutan, kegiatan pelatihan dan pengembangan pekerja, promosi dan pemasaran produk, perawatan dan pemeliharaan mesin, serta kegiatan sosial yang akan dilakukan *In-Riceball* dalam waktu tertentu. Biaya operasional yang dibutuhkan pada tahun pertama diproyeksikan sebesar Rp. 992.083.519 dengan Laba kotor sebesar Rp. 954.879.478 yang diambil dari hasil penjualan produk yang ditawarkan. Tentunya, dengan memperhitungkan nilai pendapatan dan seluruh beban usaha yang ada, *In-Riceball* dapat memperoleh keuntungan bersih sebanyak Rp. 143.241.628 pada tahun pertama. Restoran juga dinilai memiliki perputaran keuangan yang baik, yang dapat terbukti dari laporan arus kas yang menyatakan nominal pemasukan (*cash inflow*) lebih besar dari pengeluaran (*cash outflow*). Dari data yang telah didapat, *In-Riceball* terbukti layak untuk dijalankan karena usaha ini telah memenuhi seluruh syarat penilaian yang ada. Faktanya, dari hasil kalkulasi aspek finansial ini, *In-Riceball* juga terbukti dapat memperoleh pengembalian modalnya dalam waktu 1 (satu) tahun, 8 (delapan) bulan, dan 8 (delapan) hari.