

**PENGEMBANGAN BISNIS RUMAH MAKAN PINDANG PEGAGAN
MBOK DAL MENGGUNAKAN APLIKASI DIGITAL**

TUGAS AKHIR



KEVIN ERIYANG KENCANA

1151001071

**PROGRAM STUDI STRATA SATU MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU KOMUNIKASI**

UNIVERSITAS BAKRIE

JAKARTA

2020

**PENGEMBANGAN BISNIS RUMAH MAKAN PINDANG PEGAGAN
MBOK DAL MENGGUNAKAN APLIKASI DIGITAL**

TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Manajemen**



KEVIN ERIYANG KENCANA

1151001071

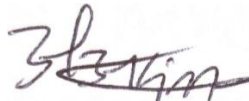
**PROGRAM STUDI STRATA SATU MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
2020**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.**

Nama : Kevin Eriyang Kencana

NIM : 1151001071

Tanda Tangan : 

Tanggal : 05 Februari 2020

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Kevin Eriyang Kencana
NIM : 1151001071
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial (FEIS)
Judul Skripsi : Pengembangan Bisnis Rumah Makan Pindang
Pegagan Mbok Dal Menggunakan Aplikasi
Digital

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

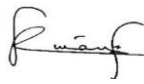
Pembimbing : M. Taufiq Amir, S.E., M.M., Ph.D

()

Penguji I : Anon Kuswardono, S.E., M.B.A.

()

Penguji II : Dr. Dudi Rudianto, S.E., M.Si.

()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 05 Februari 2020

UNGKAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanahu wa ta'ala, Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie. Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tugas Akhir ini, sangatlah sulit untuk menyelesaikannya.

Oleh karena itu, penulis mengucapkan Terima Kasih sebesar-besarnya kepada :

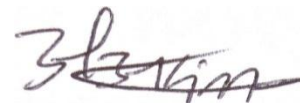
1. M. Taufiq Amir, S.E., M.M., Ph.D., selaku dosen pembimbing skripsi yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan dan memandu penulis dalam penyusunan tugas akhir ini agar dapat diselesaikan.
2. Dr. Dudi Rudianto, S.E., M.Si., selaku dosen penguji yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan arahan, mengevaluasi dan memperbaiki Tugas Akhir yang disusun oleh penulis.
3. Anon Kuswardono, S.E., M.B.A., selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktu untuk menilai dan membuat Tugas Akhir yang dibuat penulis menjadi lebih baik.
4. Segenap dosen Program Studi Manajemen Universitas Bakrie, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas berkat kerendahan hati Bapak dan Ibu dalam memberikan ilmu kepada penulis selama penulis menempuh perkuliahan di Universitas Bakrie, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dan lulus dari Universitas Bakrie, Insya Allah penulis dapat menjaga amanah dalam bentuk ilmu yang telah diberikan untuk kehidupan penulis dimasa mendatang.
5. Orang tua penulis, Mama Rita dan Papa Hendri, karena berkat dukungan yang sangat besar dalam segala hal meliputi perhatian, kasih sayang, semangat, materi, serta doa yang tak ada henti-hentinya selama menuntut

ilmu di Universitas Bakrie dari merekalah penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

6. Kakak kandung penulis, Denis Lucky dan seluruh keluarga yang senantiasa mendukung dan memberi semangat dari segi moral hingga penulis selalu termotivasi untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Untuk rekan kerja di Ernst & Young Indonesia (EY), serta rekan kerja di Gojek, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas pengertian, dukungan, semangat, dan motivasi yang kalian berikan kepada penulis hingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas akhir di Univesitas Bakrie.
8. Serta seluruh sahabat, kerabat dan pihak-pihak yang senantiasa selalu dekat dan mendukung penulis untuk dapat mewujudkan mimpi penulis yaitu menyelesaikan Tugas Akhir ini dan dapat membuat orang tua penulis bahagia dan bangga karena anaknya berhasil menyelesaikan perkuliahan dengan baik.

Akhir kata, penulis berharap agar semoga kebaikan-kebaikan yang telah diberikan oleh pihak-pihak diatas agar segera dibalas oleh Allah subhanahu wa ta'ala, Tuhan Yang Maha Esa. Semoga Tugas Akhir ini dapat membawa manfaat bagi banyak orang.

Jakarta, 5 Februari 2020



Kevin Eriyang Kencana

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kevin Eriyang Kencana

NIM : 1151001071

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial

Jenis Tugas Akhir : Rencana Bisnis

Demi mengembangkan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**Pengembangan Bisnis Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal
Menggunakan Aplikasi Digital**

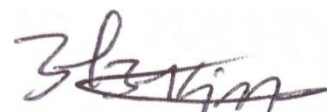
beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 05 Februari 2020

Yang menyatakan



(Kevin Eriyang Kencana)

Pengembangan Bisnis Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal Menggunakan Aplikasi Digital

Kevin Eriyang Kencana

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk membahas mengenai penerapan dan strategi yang dilakukan oleh Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal dalam pengembangan bisnisnya menggunakan aplikasi digital yaitu Gojek dan Grab. Kegiatan pengembangan bisnis menggunakan aplikasi Gojek dan Grab bertujuan agar dapat meningkatkan jumlah pendapatan disetiap tahunnya. Permintaan pasar yang semakin menginginkan khas Palembang agar dapat lebih mudah dikonsumsi serta perkembangan teknologi yang semakin maju menjadi alasan penulis untuk mengembangkan bisnis Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal dengan mengikuti perkembangan zaman. Rencana bisnis ini disusun menggunakan pendekatan proses kewirausahaan bisnis baru serta dianalisis menggunakan aspek dasar penyusunan pengembangan bisnis, meliputi analisis industri, retail, teknologi, strategi, analisis pasar dan pemasaran, analisis operasional, analisis sumber daya manusia, analisis resiko bisnis, dan analisis keuangan.

Pelanggan yang ditargetkan adalah wilayah Jakabaring, Kertapati, Plaju, Sebrang Ulu 1, dan Sebrang Ulu 2. Fokus pemasaran melalui media penjualan menggunakan aplikasi Gojek dan Grab. Lokasi bisnis ini terletak di Perumahan OPI Jakabaring, Kota Palembang. Kebutuhan bahan baku makanan dan minuman didapat dari pemasok yang sudah dipercaya. Kebutuhan investasi untuk mengembangkan bisnis ini membutuhkan biaya sebesar Rp.110.868.000,- yang berasal dari pemilik dan diproyeksikan mencapai periode pengembalian investasi dalam waktu 8 bulan. Proyeksi laba rugi menghasilkan keuntungan pada tahun pertama dan meningkat setiap tahunnya. Perhitungan *Net Present Value* Rp.1.747.959.450,- dan menghasilkan profitability index sebesar 16,77. Maka dari keseluruhan analisis dapat disimpulkan pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Pengembangan Bisnis, Gojek dan Grab, Aplikasi Digital, Pindang Pegagan, Palembang

***Business Development Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal Using
Digital Applications***

Kevin Eriyang Kencana

ABSTRACT

This study discusses the application and strategy carried out by Pegagan Mbok Dal Restaurant in developing its business using digital applications namely Gojek and Grab. This business development activities using Gojek and Grab applications aim to increase the amount of revenue each year. Market demand which increasingly wants Palembang's special food to be more easily consumed and using increasingly advanced technology development is the reason for the writer to develop the Pegagan Mbok Dal Pindang Restaurant business by following the era. This business plan is prepared using a new business entrepreneurship process approach and analyzed using basic aspects of the preparation of business development, including industry, retail, technology, strategy, market and marketing analysis, operational analysis, human resource analysis, business risk analysis, and financial analysis. The targeted customers are the Jakabaring, Kertapati, Plaju, Sebrang Ulu 1, and Sebrang Ulu 2 areas.

The focus of marketing through sales media is using the Gojek and Grab applications. This business location is located in OPI Jakabaring Housing, Palembang City. Food and beverage raw material needs are obtained from trusted suppliers. The investment needs to develop this business requires a fee of Rp. 110,868,000, - which comes from the owner and is projected to reach an investment return period within 8 months. Profit and loss projections produce profits in the first year and increase every year. Calculation of Net Present Value Rp.1,747,959,450, - and resulted in a profitability index of 16.77. So from the overall analysis it can be concluded that this business development is feasible to run

Keywords: *Business Development, Gojek and Grab, Digital Applications, Pindang Pegagan Palembang*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
UNGKAPAN TERIMA KASIH	iiiv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.1 Tujuan	5
1.2 Manfaat	5
1.2.1 Manfaat keilmuan	5
1.2.2 Manfaat Praktisi	6
BAB II KONSEP BISNIS	7
2.1 Profil Usaha	7
2.2 Uraian Industri, Pesaing dan Peluang	8
2.2.1 Uraian Industri	8
2.2.2 Uraian Pesaing	18
2.2.3 Uraian Peluang	20

2.3	Uraian Produk.....	24
2.4	Ruang Lingkup Pengembangan Bisnis.....	25
2.5	Rencana Pengembangan Bisnis.....	26
BAB III METODE PERENCANAAN BISNIS.....		29
3.1	Proses Penyusunan Rencana Bisnis	29
3.2	Pengumpulan data	36
3.2.1	Data Primer	37
3.2.2	Data Sekunder	38
3.3	Analisis Bisnis	38
3.3.1	Analisis Industri dan Strategi Bisnis	38
3.3.2	Bisnis Model Canvas	39
3.4	Analisis Risiko Bisnis	41
3.5	Rencana Pengembangan Bisnis.....	42
BAB IV		44
ANALISIS DATA.....		44
4.1	Analisis Bisnis	44
4.1.1	Analisis SWOT	44
4.1.2	Analisis Bisnis Model Canvas	49
4.2	Analisis Pengembangan Bisnis Menggunakan Aplikasi Gojek dan Grab.....	56
4.3	Analisis Resiko Bisnis.....	62
4.4	Analisis Keuangan.....	63
4.4.1	Modal Awal.....	63
4.4.2	Analisis Harga Pokok Penjualan.....	66
4.4.3	Analisis Penerimaan.....	67

4.4.4	Analisis Laporan Laba Rugi	68
4.4.5	Neraca Awal.....	68
4.4.6	Proyeksi Aliran Kas	69
4.4.7	Perhitungan Payback Period	70
4.4.8	Perhitungan Net Present Value (NPV).....	70
4.4.9	Perhitungan Profitability Index (PI).....	71
BAB V		72
RENCANA BISNIS		72
5.1	Rencana Strategi Perusahaan.....	72
5.1.1	Rencana Menghadapi Resiko Bisnis	73
5.2	Implementasi Rencana Pengembangan Bisnis	74
5.2.1	Rencana Operasional.....	77
5.2.2	Rencana Sumber Daya Manusia	78
5.2.3	Rencana Pemasaran.....	80
5.2.4	Rencana Keuangan.....	83
5.3	Penutup.....	87
DAFTAR PUSTAKA		89
LAMPIRAN		91

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal di Palembang	7
Gambar 2.2 Daftar Rumah Makan Palembang pada Aplikasi Grab Food.....	18
Gambar 2.3 Daftar Rumah Makan Palembang pada Aplikasi Go Food	19
Gambar 2.4 Perkembangan Industri Makanan di Gojek	20
Gambar 2.5 Kontribusi Grab Terhadap Perekonomian Indonesia	21
Gambar 2.6 Daftar Rumah Makan Palembang pada Aplikasi Grab Food.....	22
Gambar 2.7 Daftar Rumah Makan Palembang pada Aplikasi Go Food	23
Gambar 2.8 Daftar Menu Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal.....	24
Gambar 3.1 SWOT Analysist	39
Gambar 3.2 Business Model Canvas	40
Gambar 4.1 SWOT Analysts	45
Gambar 4.2 Business Model Canvas	50
Gambar 5.1 Promo Coret	81
Gambar 5.2 Promo Banner.....	81

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Analisis Pendapatan Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal (Asumsi peningkatan 50%/tahun)	55
Tabel 4.2 Cost Structure Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal	55
Tabel 4.3 Analisis Kebutuhan Investasi	64
Tabel 4.4 Analisis Kebutuhan Modal Kerja	64
Tabel 4.5 Biaya Bahan Baku Per Bulan	65
Tabel 4.6 Laporan Harga Pokok Penjualan	67
Tabel 4.7 Proyeksi Penerimaan	67
Tabel 4.8 Laporan Laba Rugi Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal	68
Tabel 4.9 Neraca Saldo Awal Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal	69
Tabel 4.10 Proyeksi Aliran Kas Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal	70
Tabel 4.11 Perhitungan Payback Period	70
Tabel 4.12 Perhitungan Net Present Value	71
Tabel 4.13 Perhitungan Profitability Indeks (PI)	71
Tabel 5.1 Total Pendanaan	84
Tabel 5.2 Sumber Penerimaan Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal	85

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Harga Pokok Penjualan Rumah Makan Pindang Pegagan Mbok Dal.....	91
Lampiran 2 Pedoman Wawancara.....	92
Lampiran 3 Transkrip Wawancara 1	95
Lampiran 4 Transkrip Wawancara 2	102
Lampiran 5 Transkrip Wawancara 3	105
Lampiran 6 Foto Wawancara	110