| Business Plan Restoran Template[**www.opaper.app**](http://www.opaper.app) |
| --- |

## Business Plan Restoran

Ada beberapa manfaat yang bisa Anda dapatkan dengan merancang rencana bisnis (business plan) restoran terlebih dulu, antara lain:

* Bisa memberikan Anda **kesempatan untuk mengatur visi Anda** dan **memastikan tidak ada yang terlewatkan** saat membuka restoran untuk pertama kalinya.
* **Mengerjakan ulang konsep**, atau **membuka lokasi baru**. Saat Anda terjebak dalam masalah konstruksi, perizinan, kepegawaian, dan masalah operasional lainnya, rencana bisnis akan bertindak sebagai peta jalan untuk membantu Anda tetap fokus.

### Petunjuk Menggunakan Template Rencana Bisnis (Business Plan) Restoran

1. Mulailah dengan halaman cover.
2. Cantumkan logo perusahaan Anda serta nama, alamat, nomor telepon, dan alamat email.
3. Kemudian, lanjutkan ke rencana bisnis itu sendiri.
4. Saat Anda mengisi setiap bab dalam template rencana bisnis ini, ada petunjuk dan arahan dalam huruf miring di bawah setiap tajuk bagian.
5. Tulisan Anda dimulai dengan teks biasa di bawah petunjuk.
6. Cukup hapus "Mulai..." dan mulailah menulis.
7. Setiap konsep restoran berbeda, maka dari itu kami memberikan ruang bagi Anda supaya Anda bisa menjelaskan konsep individual Anda secara rinci.
8. Ada juga beberapa bagian interaktif "isi bagian yang kosong" pada template ini, seperti gambar kepala manajemen dan matriks persaingan.
9. Terakhir, ketika Anda siap untuk menunjukkan rencana bisnis Anda kepada dunia, hapus semua yang dicetak miring, serta halaman pertama dan halaman terakhir.
10. Rencana bisnis Anda akan dimulai dengan halaman cover dan diakhiri dengan analisis dan proyeksi keuangan.

**Siap? Mari kita mulai!**



Alex Setiawan

Jalan Kemang Timur 5B, Jakarta Selatan,

Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12510

0821-1234-5678

alex@chefrestaurant.com

##

## Daftar Isi

1. Ringkasan Eksekutif

2. Gambaran Umum Perusahaan

 a. Konsep Restoran

b. Model Layanan Restoran

c. Contoh Menu

d. Desain dan Tata Letak

e. Tim Manajemen

3. Analisis Industri

a. Target Pasar

b. Penentuan Posisi Pasar

c. Analisis Lokasi

d. Analisis Kompetitif

4. Rencana Pemasaran

a. Basis Data Pelanggan

b. Program Loyalitas

c. Keterlibatan Komunitas dan Amal

d. Hubungan Masyarakat

e. Periklanan dan Media Sosial

5. Rencana Operasi

a. Kepegawaian dan Pelatihan

b. Standar Kesehatan dan Keselamatan Kerja

c. Model Kepegawaian

d. Kebijakan dan Prosedur Layanan Pelanggan

e. Pemasok

6. Analisis Keuangan dan Rencana Pertumbuhan

a. Rencana Investasi

b. Laporan Laba Rugi yang Diproyeksikan

c. Analisis Titik Impas

d. Arus Kas yang Diharapkan

## Ringkasan Eksekutif

*Ringkasan eksekutif adalah bagian pertama yang disertakan dalam rencana bisnis.*

*Bagian ini berfungsi sebagai pengantar dan ringkasan dari keseluruhan ide Anda.*

*Pada bagian ini Anda harus memperkenalkan elemen-elemen kunci dari apa yang akan dibahas di seluruh rencana bisnis.*

*Bagian ini juga harus menyajikan ringkasan lengkap dan ringkas yang dirancang untuk menarik perhatian pembaca dan memikat mereka untuk menjelajahi bagian lain dari rencana tersebut.*

*Ringkasan eksekutif mencakup hal-hal seperti:*

* ***Pernyataan misi****,* ***konsep yang diusulkan.***
* *Bagaimana Anda akan mewujudkan rencana tersebut.*
* *Gambaran umum biaya potensial; dan*
* *Antisipasi pengembalian investasi.*

*Calon investor akan melihat di sini terlebih dahulu untuk melihat rencana Anda untuk masa depan yang sukses - jadi pastikan rencana Anda bagus!*

**Mulai...**

## Gambaran Umum Perusahaan

*Pada bagian ini, Anda mulai menjelaskan elemen-elemen tingkat tinggi dari bisnis yang diusulkan.*

*Gambaran umum perusahaan memperkenalkan informasi tentang struktur kepemilikan, lokasi, dan konsep bisnis.*

*Jelaskan visi Anda untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang baik.*

*Jelaskan brand. Identifikasi model layanan, desain, tata letak, tema umum, dan aspek unik dari keseluruhan konsep.*

**Mulai …**

## Konsep Restoran

*Pada bagian ini, berikan gambaran umum tentang konsep restoran Anda.*

* *Apa tema yang menentukan?*
* *Apakah kasual atau formal?*
* *Jelaskan brand restoran Anda,*
* *apa yang Anda tawarkan, dan bagaimana Anda berbeda dari kompetitor.*
* *Jenis makanan apa yang Anda tawarkan?*
* *Berapa harga yang Anda tawarkan?*

*Bagian ini tidak perlu dijelaskan secara spesifik - Anda akan membahas menu, keuangan, dan model spesifik lebih lanjut di bagian bawah - jadi buatlah penjelasan yang singkat dan lugas untuk bagian ini.*

**Mulai...**

## Model Layanan Restoran

*Model layanan dalam industri restoran adalah cara untuk menyiapkan, menyajikan, dan mendistribusikan makanan kepada tamu Anda.*

*Setiap model akan memberikan hasil yang berbeda pada pendapatan Anda. Pada bagian ini, jelaskan model layanan mana yang akan digunakan oleh restoran Anda dan bagaimana model tersebut akan bekerja pada konsep Anda.*

*Berikut adalah beberapa model populer yang bisa menjadi pilihan bagi Anda;*

1. ***Tradisional:*** *Model layanan ini bisa dibilang adalah model layanan paling awal dan masih banyak yang mempergunakannya. Pelanggan menempati kursi yang telah disediakan oleh pramusaji, kemudian mereka memesan makanan dan minuman melalui pramusaji. Untuk pembayaran juga dengan cara membayar di kasir.*
2. ***Layanan Berkelanjutan:*** *Model layanan berkelanjutan yang terbilang baru ini menggunakan teknologi restoran untuk memudahkan para tamu memiliki waktu makan yang lebih efektif. Restoran dengan model seperti ini masih mengandalkan pelayanan oleh staf server/waiter namun menggunakan teknologi* [*Menu Online*](https://www.opaper.app/fitur/website-toko-online) *atau* [*POS Digital*](https://www.opaper.app/fitur/point-of-sales) *untuk memungkinkan para tamu langsung memesan dan membayar dari ponsel mereka tanpa perlu bersusah-susah mengantri di kasir.*
3. ***Kiosk - Self Order:*** *Model layanan ini biasanya digunakan di restoran cepat saji, model layanan* [*kiosk*](https://www.opaper.app/fitur/kiosk) *dapat memangkas waktu layanan, mengurangi angka kesalahan pesanan sekaligus menurunkan biaya tenaga kerja bisnis restoran Anda secara drastis. Kiosk dapat memberikan pengalaman pelanggan yang lebih lancar, dan memberikan waktu dan energi bagi para staf Anda untuk lebih berfokus kepada kualitas makanan atau minuman bagi pelanggan Anda, tanpa harus direpotkan oleh rumitnya proses pemesanan dan pembayaran.*
4. ***Model Layanan Custom****: Model layanan custom telah menjadi tren di banyak brand restoran cepat saji karena meningkatnya kebutuhan untuk pelayanan yang cepat. Subway, Chipotle, dan berbagai brand terkenal lainnya banyak menerapkan model layanan ini, tetapi saat ini restoran independen juga mulai mengadopsinya.*

**Mulai...**

## Contoh Menu

*Bagikan contoh menu yang akan digunakan di restoran Anda. Jika Anda ingin memisahkan menu untuk sarapan, makan siang, makan malam, dan minuman, Anda juga bisa menyertakannya juga.*

*Jelaskan strategi Anda untuk kalkulasi biaya menu, modifikasi menu, dan juga desain menu. Termasuk bagaimana Anda akan melakukan pengujian menu dari waktu ke waktu untuk meningkatkan keuntungan.*

**Mulai...**

## Desain dan Tata Letak

*Pikirkan dan diskusikan dengan tim Anda;*

*Bagaimana desain dan layout restoran Anda yang sesuai dengan konsep brand Anda?*

*Peralatan makan dan peralatan makan seperti apa yang akan Anda gunakan?*

*Seragam apa yang akan dikenakan oleh staf Anda, jika ada?*

*Ventilasi dan pencahayaan seperti apa yang akan digunakan restoran Anda, dan mengapa?*

*Bagaimana aspek fungsional restoran - kulkas, tempat penyimpanan, dapur - akan beroperasi dan dalam kapasitas apa?*

**Mulai...**

## Tim Manajemen

*Bagikan nama-nama orang dalam tim eksekutif Anda, serta tanggung jawab bersama dan tanggung jawab individu mereka.*

*Contoh: CEO, COO, Managing Partner, General Manager, Manajer Umum, Manajer Dapur, Koki, Direktur TI, dll.*

**Mulai...**

## Analisa Industri

*Jelaskan kondisi yang ada di pasar secara umum, sekaligus kondisi di lokasi atau area spesifik yang Anda rencanakan untuk membuka restoran.*

*Bagian ini dapat mencakup hal-hal seperti pertumbuhan ekonomi dan industri lokal, proyek infrastruktur di sekitar lokasi, area bisnis dan pemukiman terdekat, serta jumlah lalu lintas rata-rata di area tersebut.*

*Bagian ini juga dapat mencakup posisi unik Anda - menunjukkan kemampuan Anda untuk beradaptasi dan berkembang di pasar kadang terlalu jenuh.*

### Target Pasar

*Industri restoran adalah lanskap yang sangat kompetitif, jadi menemukan ceruk yang strategis sangatlah penting bagi bisnis Anda.*

*Anda harus memiliki gagasan yang kuat tentang siapa yang akan menarik restoran Anda dan siapa yang akan menjadi pelanggan tetap Anda.*

*Jelaskan target pasar dan bagaimana perbandingannya dengan industri restoran secara keseluruhan dalam hal demografi, karakteristik, dan perilaku pengunjung.*

*Pikirkan seperti apa perilaku pelanggan Anda setelah pandemi COVID-19. Apakah mereka akan lebih sering memesan secara online?*

*Lebih suka pengalaman tanpa kontak? Ingin makan di luar ruangan?*

*Pandemi boleh dibilang sudah berlalu, tetapi ada beberapa perilaku baru yang berkembang pasca pandemi, dan akan menjadi perubahan tetap dalam industri ini.*

*Sebagai contoh, para tamu pasca pandemi saat ini lebih mengharapkan digital experience yang modern dari restoran favorit mereka.*

*Teknologi dapat membantu meringankan perubahan perilaku tamu ini, seperti* [*platform pemesanan online*](https://www.opaper.app/fitur/website-toko-online) *yang solid,* [*pembayaran secara digital*](https://www.opaper.app/fitur/pembayaran)*,* [*reservasi*](https://www.opaper.app/fitur/reservasi)*, dan juga* [*pemesanan dan pembayaran di meja.*](https://www.opaper.app/fitur/qr-code)

**Mulai...**

### Penentuan Posisi Pasar

*Produk apa yang Anda jual - di luar menu sehari-hari? Anda ingin menunjukkan bahwa Anda menawarkan sesuatu yang unik yang mungkin tidak dimiliki oleh restoran lain.*

*Bicarakan tentang produk unik (unique selling point) restoran Anda, inovasi yang menunjukkan kemampuan beradaptasi Anda, atau sesuatu yang menarik dan menjadi pembeda bagi restoran Anda di antara para pesaing Anda.*

*Pandemi COVID-19 menginspirasi banyak pemilik restoran untuk mengubah konsep mereka dengan cara yang kreatif. Banyak strategi baru tersebut menjadi poin yang lebih menguntungkan pasca pandemi.*

*Berikut adalah beberapa ide yang dapat menginspirasi Anda:*

1. ***Produk ritel:*** *Beberapa produk ini bisa berupa kaus atau tote bag dengan logo restoran Anda. Anda bisa memberikan promo khusus berdasarkan* [*poin yang dikumpulkan*](https://www.opaper.app/fitur/loyalty) *oleh para pelanggan Anda. Tidak hanya meningkatkan retensi dan loyalitas pelanggan Anda, strategi ini juga bisa sekaligus memperluas awareness brand restoran Anda*
2. ***Paket makanan untuk dibawa pulang:*** *Menawarkan makanan untuk dibawa pulang untuk keluarga telah populer sepanjang tahun ini untuk meningkatkan jumlah tiket dan menghasilkan lebih banyak pendapatan dari pemesanan online. Anda dapat menawarkan kotak untuk dibawa pulang dengan semua yang dibutuhkan keluarga untuk makan malam - baik dengan gaya DIY atau siap saji.*

*Manfaatkan sepenuhnya* [*platform pemesanan online*](https://www.opaper.app/fitur/website-toko-online) *Anda dan sertakan barang-barang ini untuk dijual di sana juga.*

**Mulai...**

## Analisis Lokasi

*Fokuslah pada area umum atau kota yang Anda rencanakan sebagai lokasi restoran baru Anda dan sebutkan alasan mengapa Anda memilih area tersebut.*

*Perhatikan hal-hal seperti pertumbuhan ekonomi lokal, acara yang ada di kota tersebut, dan proyek infrastruktur di dekatnya.*

*Bandingkan kondisi pasar yang ada dengan target pasar yang Anda inginkan.*

*Calon investor restoran akan melihat bagian rencana bisnis ini dengan cermat untuk memastikan bahwa pasar di lokasi yang diusulkan sesuai dengan profil pelanggan yang ideal.*

**Mulai…**

### Analisis Kompetitif

*Bisnis apa saja yang ada di area yang diusulkan? Bagian ini harus menjelaskan lanskap persaingan yang ada: jumlah restoran lain di area tersebut, dengan memberikan perhatian khusus pada restoran dengan konsep serupa.*

*Investor ingin memahami aspek-aspek spesifik dari konsep Anda yang akan memberikan keunggulan kompetitif.*

*Sesuaikan tabel perbandingan di bawah ini dengan kondisi sesungguhnya dari restoran Anda;*

|  | **Kursi** | **Menu** | **Harga** | **Jam** | **Catatan** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Restoran Anda** | 40 | Makan Siang & Makan Malam | Rp.\*\*K | 12:00 malam - 12:00 pagi | Bar & dapur |
| **Restoran Tetangga 1** | 20 | Sarapan &Makan siang | Rp.\*\*K | 6:30 pagi - 2:30 siang | Menu yang sudah ketinggalan zaman |
| **Restoran Tetangga 2** | 50 | 3 kali makan/hari | Rp.\*\*\*K | 7:00 pagi - 9:00 malam | Bangunan tua / tidak ada tempat parkir / layanan lambat |

**Mulai...**

## Rencana Pemasaran

*Rencana pemasaran menjelaskan strategi pemasaran Anda dan taktik yang akan Anda andalkan sebelum dan setelah restoran beroperasi.*

*Mungkin Anda akan lebih mengandalkan relasi publik dan periklanan sebelum restoran dibuka dan fokus pada hal-hal seperti* [*media sosial*](https://www.opaper.app/blog/peran-medsos-dan-presensi-online-buat-branding-usaha)*, program loyalitas, atau membangun* [*basis data pelanggan*](https://www.opaper.app/fitur/data-pelanggan)*.*

### Basis Data Pelanggan

*Baik itu menghubungi pelanggan loyal atau pelanggan baru, pemasaran atau branding restoran Anda melalui email masih menjadi cara yang sangat efisien untuk mendorong pelanggan Anda untuk datang lagi.*

*Mengumpulkan dan memiliki database alamat email adalah langkah pertama.*

*Di bagian ini, jelaskan bagaimana strategi pemasaran melalui email (email marketing) Anda.*

*Bagaimana Anda akan mengumpulkan alamat email pelanggan dan mempelajari perilaku mereka di restoran Anda, seperti jumlah rata-rata tagihan dan frekuensi kunjungan?*

*Setelah Anda mengembangkan basis data pelanggan yang sudah ada, apa rencana Anda untuk menarik tamu agar menjadi pelanggan setia?*

*Kampanye seperti apa yang Anda rencanakan untuk dijalankan?*

 *Dengan Opaper, Anda bisa memaksimalkan fitur* [*data pelanggan*](https://www.opaper.app/fitur/data-pelanggan) *yang terekam dengan rapi di smartphone Anda.*

*Fitur ini akan membantu Anda untuk menambah daftar email atau nomor telepon pelanggan Anda ketika tamu baru memesan salah satu menu Anda, baik untuk take away atau dine-in.*

**Mulai...**

### Program Loyalitas

*Menurut sebuah studi oleh LevelUp, ketika seorang pelanggan hampir mendapatkan hadiah loyalitas mereka, mereka menghabiskan 39% lebih banyak dari biasanya.*

*Program loyalitas adalah cara untuk menggunakan data pelanggan untuk mendorong kunjungan ulang.*

*Dengan fitur* [*program loyalitas dari Opaper*](https://www.opaper.app/fitur/loyalty)*, para tamu secara otomatis mengumpulkan poin baik ketika mereka makan di dalam restoran atau memesan secara online.*

*Selain itu, Anda bisa menggabungkan program loyalitas dan database email pelangganmu, dan menggunakannya untuk mengirimkan campaign marketing email kepada mereka yang hampir mencapai hadiah atau hampir dianggap loyal.*

*Pada bagian ini, jelaskan bagaimana Anda akan membuat program loyalitas restoran yang mudah diikuti dan memberikan insentif langsung kepada para tamu.*

*Apakah tamu dapat melacak hadiah atau poin mereka di ponsel mereka?*

*Apakah mereka akan menggunakan kartu loyalitas, atau akankah kartu kredit mereka dihubungkan ke akun reward mereka?*

*Jenis hadiah apa yang akan Anda tawarkan kepada tamu?*

**Mulai...**

### Keterlibatan dengan Kegiatan Sosial

*Filantropi atau kegiatan sosial seharusnya menjadi bagian integral dari rencana pemasaran restoran Anda, terutama jika Anda membuka restoran baru dan memulai brand baru.*

*Menurut sebuah penelitian ini, 72% konsumen akan merekomendasikan bisnis yang berkontribusi aktif pada kegiatan sosial dibanding dengan yang tidak.*

*Bermitra dengan sebuah organisasi amal dapat meningkatkan semangat kerja dan kebanggan para karyawan sekaligus membangun branding dan citra restoran Anda di masyarakat, dan tentu saja, memberikan value kepada orang-orang yang butuh bantuan.*

**Mulai...**

### Relasi Masyarakat

*Untuk menembus target pasar Anda, Anda harus berhadapan dengan orang yang tepat:*

***Calon pelanggan Anda.***

*Fokuskan strategi public relation Anda dalam rencana bisnis restoran Anda, termasuk sumber daya yang dapat membantu Anda untuk mengirimkan ke surat kabar dan publikasi lainnya, seperti siaran pers satu halaman tentang pembukaan restoran Anda atau manifesto merek restoran Anda.*

*Buatlah target untuk mendapatkan eksposur baik di market lokal maupun skala nasional.*

**Mulai...**

### Iklan dan Media Sosial

*Saat ini, media sosial sudah menjadi bagian yang tak terpisahkan dalam menjalankan bisnis apapun.*

*Sebagian besar pelanggan Anda sudah dapat dipastikan memiliki akun media sosial, jadi Anda tidak boleh menyia-nyiakan peluang untuk mengoptimalkan akun medsos restoran kamu juga.*

*Tuliskan strategi dan channel media sosial apa saja yang akan Anda optimalkan sebagai bagian dari strategi branding dan marketing restoran Anda disini.*

**Mulai...**

## Rencana Operasional

*Di sini Anda harus memberikan gambaran tentang bagaimana operasional restoran Anda sehari-hari. Bagi kedalam beberapa section di bawah ini:*

### Perekrutan dan Pelatihan Staf

*Posisi staf apa yang Anda butuhkan dan berapa banyak orang yang Anda harapkan untuk setiap peran yang berbeda?*

*Berapa perkiraan gaji untuk setiap posisi?*

*Bagaimana proses perekrutan dan apa saja kriteria yang dibutuhkan untuk setiap posisi?*

*Dan, setelah Anda merekrut staf, apa rencana Anda untuk manajemen tim?*

*Pikirkan secara matang bagaimana Anda akan menangani penjadwalan, penggajian, pelaporan tenaga kerja, dan wawasan kinerja.*

*Berikut adalah daftar singkat hal-hal yang perlu dipertimbangkan:*

* *Prosedur perekrutan*
* *Pertanyaan wawancara*
* *Formulir aplikasi*
* *Deskripsi Pekerjaan*
* *S.O.P*
* *Buku Pegangan Karyawan*
* *Prosedur penggajian*
* *Slip gaji*
* *Jadwal Shift*
* *Prosedur Kesehatan dan Keselamatan Kerja*
* *dsb.*

**Mulai...**

### Standar Kesehatan dan Keselamatan Kerja

*Kebersihan menjadi lebih penting bagi operasional restoran daripada sebelumnya. Dengan menerapkan sistem keamanan makanan dan tindakan pencegahan yang tepat, Anda akan menjaga keamanan tim dan juga tamu Anda.*

*Pada bagian ini, jelaskan prosedur kebersihan, keamanan makanan, dan standar kesehatan Anda.*

*Pelajari lebih lanjut tentang Peraturan Perundang-Undangan Substansi Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) dari Kementerian Ketenagakerjaan di* [*sini*](https://jdih.kemnaker.go.id/keselamatan-kerja.html) *dan langkah-langkah keamanan yang direkomendasikan dari WHO di* [*sini.*](https://www.who.int/publications/i/item/covid-19-and-food-safety-guidance-for-food-businesses)

**Mulai...**

### Model Kepegawaian

*Model manajemen dan kepegawaian yang Anda pilih akan mempengaruhi staf restoran Anda - dan kemampuan Anda untuk merekrut dan mempertahankan mereka - dengan cara yang cukup signifikan.*

*Pada bagian ini, jelaskan seperti apa model kepegawaian yang akan diterapkan di restoran baru Anda. Berikut adalah beberapa contoh untuk membantu Anda memulai:*

1. ***Bebas gratifikasi:*** *Terkadang juga disebut sebagai model "bebas tip" adalah sistem di mana pramusaji tidak menerima tip dan sebagai gantinya mereka dibayar dengan upah layak per jam, sering kali ditambah tunjangan karyawan seperti asuransi kesehatan.*
2. ***Insentif/Bonus:*** *Sistem berbasis insentif adalah saat di mana staf menerima pembayaran tambahan - di samping kompensasi reguler dan bonus - tergantung pada profitabilitas restoran.*
3. ***Open-book Management:*** *Manajemen pembukuan terbuka adalah sistem di mana manajemen restoran berbagi keuangan bisnis dengan karyawannya. Hal ini memungkinkan karyawan melihat bagaimana pekerjaan mereka berkontribusi pada pendapatan dan membantu mereka memiliki pemahaman yang lebih baik tentang dampak bisnis mereka.*

**Mulai...**

**Kebijakan dan Prosedur Layanan Pelanggan**

*Bagaimana Anda berharap dapat memberikan pengalaman tamu yang baik dan konsisten?*

*Apa saja value dan prosedur layanan spesifik yang akan Anda terapkan, dan bagaimana hal tersebut akan dapat selalu tercipta?*

**Mulai...**

### Supplier

*Bagaimana Anda akan melacak penjualan dan inventaris, mengelola tenaga kerja, dan mengontrol uang tunai?*

*Dari vendor mana Anda akan membeli makanan?*

*Jika ada, sertakan analisis biaya dari berbagai vendor makanan atau berbagai pilihan teknologi.*

[*Fitur Manajemen Inventori dari Opaper*](https://www.opaper.app/fitur/manajemen-inventory) *bisa membantumu untuk mengkompilasi semua hal ini*

**Mulai...**

## Analisis Keuangan dan Rencana Pertumbuhan

*Analisis keuangan sering kali menjadi salah satu bagian akhir dari rencana bisnis.*

*Investor berharap untuk melihat rincian tentang bagaimana Anda berencana membelanjakan investasi mereka di tahun pertama dan perbandingan biaya yang diantisipasi dan pendapatan yang diproyeksikan.*

*Ada beberapa elemen utama yang harus Anda sertakan dalam bagian ini.*

### Rencana Investasi

*Di sini Anda menjelaskan investasi awal yang Anda harapkan dan bagaimana Anda berencana untuk membelanjakan investasi tersebut selama tahun pertama. Ini biasanya mencakup peralatan dapur, perlengkapan umum, furnitur, penggajian, biaya hukum, pemasaran, dan sejumlah modal kerja.*

**Mulai...**

### Proyeksi Laba Rugi

*Rencana bisnis dibuat jauh sebelum restoran benar-benar dibuka, jadi membuat laporan laba rugi ini akan mengharuskan Anda membuat sejumlah asumsi.*

*Anda dapat membuat perkiraan tentang berbagai biaya dan elemen penjualan yang termasuk dalam P&L berdasarkan ukuran restoran, target pasar, dan pasar yang ada di area yang Anda pilih untuk restoran Anda.*

**Mulai...**

### Analisis BEP (Break Even Point)

*Yang ini bisa terbilang cukup mudah.*

*Investor ingin tahu berapa banyak pendapatan yang perlu Anda hasilkan setiap bulan untuk mencapai break even point (titik impas) setelah semua biaya, baik dari operasional, manajemen, dan marketing diperhitungkan secara bersamaan.*

*Catatan: akan selalu ada beberapa biaya variabel, jadi catatlah apa yang kira-kira muncul dalam analisis Anda.*

**Mulai...**

### Proyeksi Arus Kas

*Arus kas Anda akan bergantung pada seberapa sering Anda akan membeli inventaris, jumlah staf dan gaji, serta jadwal penggajian.*

*Setelah restoran Anda beroperasi, beberapa bulan akan lebih baik daripada bulan lainnya.*

*Analisis arus kas akan membantu investor memahami bahwa, berdasarkan ekspektasi Anda, restoran Anda akan mampu menghidupi dirinya sendiri bahkan di bulan-bulan yang kurang menguntungkan tanpa memerlukan investasi tambahan.*

**Mulai...**

*PENAFIAN: Konten ini hanya untuk tujuan informasi dan tidak dimaksudkan sebagai nasihat hukum, akuntansi, pajak, SDM, atau nasihat profesional lainnya. Anda bertanggung jawab atas kepatuhan Anda sendiri terhadap hukum dan peraturan. Hubungi pengacara Anda atau penasihat terkait lainnya untuk mendapatkan nasihat yang sesuai dengan keadaan Anda.*