

## Lampiran

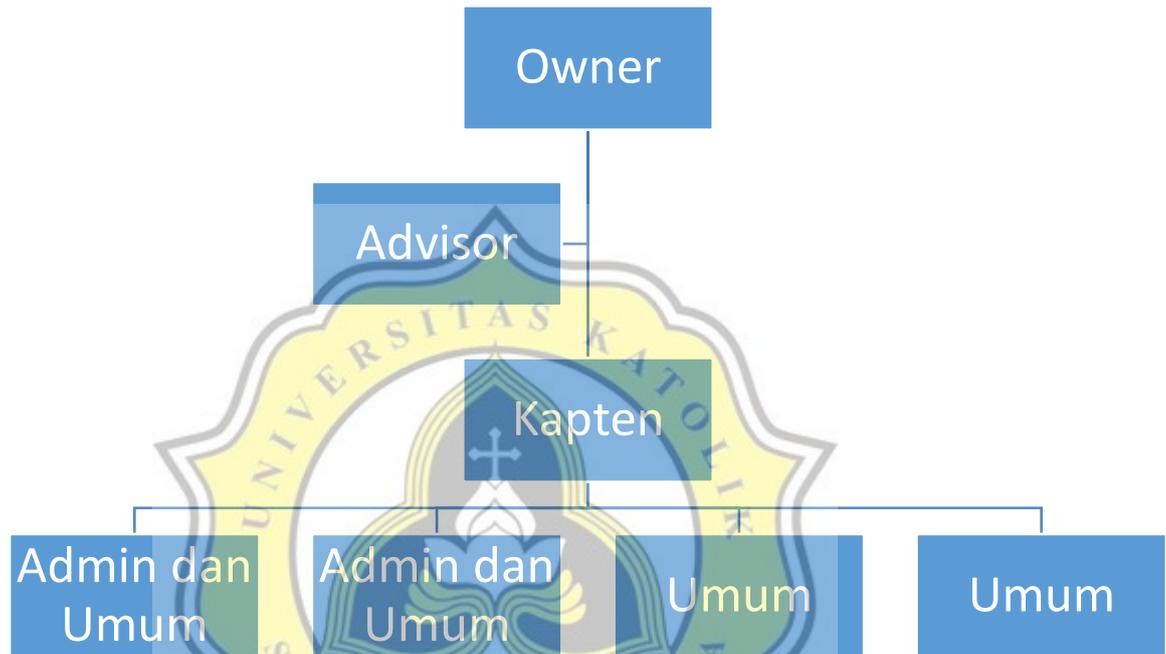
### Wawancara dengan pemilik

#### 1. Bagaimana perkembangan dari rumah makan EFC dan FFC?

Awal berdiri rumah makan ini, produk yang dijual berupa bakso dengan 3 macam yaitu bakso daging, bakso ikan, bakso campur (daging sapi dan ikan). Bakso yang dijual ini pada awalnya memiliki penjualan yang cukup baik. Seiring berjalannya waktu, bakso ini sepi peminat karena kuah bakso di rumah makan ini *bening* (tidak ada isi *jeroan* sapi) sedangkan di wilayah Semarang bakso yang disukai berupa bakso yang ada isi *jeroan* sapi. Kemudian ada ide untuk menjual ayam goreng dengan sambel geprek. Ide ini muncul karena sekitar jalan K. H. Ahmad Dahlan belum ada yang menjual ayam goreng. Ayam goreng ini memiliki penjualan yang baik. Kemudian muncul ide untuk membuat sop sosis ayam. Produk ini muncul karena ada pelanggan yang meminta produk yang ada sayuran. Kemudian muncul ide untuk membuat ayam asam manis dan ayam mentega. Ide ini muncul karena ayam goreng tidak bisa dimasak secara potongan melainkan 1 ekor. Hal ini menyebabkan adanya sisa ayam goreng yang akan menimbulkan

kerugian untuk rumah makan. Produk yang terakhir adalah kopi. Ide ini muncul untuk menarik pelanggan khususnya pada waktu sore menjelang malam.

2. Bagaimana struktur organisasi yang dimiliki?



3. Bagaimana proses pembelian yang diterapkan di rumah makan EFC-FFC?

- Melihat stok persediaan yang hampir habis.
- Memberitahu saya stok yang kosong melalui whatsapp
- Setelah itu melakukan pembelian
- Untuk pembayaran bisa ketika pemesanan atau ketika barang sudah sampai.

4. Berapa orang yang bekerja dalam proses pembelian? Dua orang

5. Bagaimana kriteria pemilihan supplier? Cari-cari di internet, pasar, dan kenalan pemilik. Penentuan supplier tersebut berdasarkan rasa dan harga.

6. Berapa gaji orang yang bekerja dalam proses pembelian? Satu setengah juta untuk tiap orang.

Wawancara dengan salah satu pekerja

1. Bagaimana proses pembelian yang diterapkan di rumah makan EFC-FFC?
  - Melihat stok barang yang sudah mulai habis. Stok barang yang habis dicatat.
  - Melapor dan meminta konfirmasi kepada pak hari. Kadang bisa langsung melakukan pembelian akan tetapi kita juga perlu melaporkan pembelian kepada pak hari.
  - Setelah itu melakukan pemesanan pembelian. Biasanya yang melakukan pembelian dua orang.
  - Ketika barang sampai baru dilakukan pembayaran.
2. Berapa orang yang bekerja dalam proses pembelian? Dua orang



**9.47%** PLAGIARISM  
APPROXIMATELY

## Report #12022361

BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Dalam bisnis atau usaha diperlukan perencanaan yang matang dan realistis agar bisnis dapat berjalan sesuai dengan keinginan dari pebisnis atau pengusaha. Perencanaan yang dimaksudkan adalah perencanaan bisnis atau biasa disebut dengan business plan. Menurut Supriyanto (2012) perencanaan bisnis merupakan keseluruhan proses tentang hal-hal yang akan dikerjakan pada masa yang akan datang dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini sangat penting karena perencanaan bisnis merupakan pedoman kerja bagi seorang pebisnis. Pada umumnya, perencanaan bisnis mengatur tentang proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, keuangan usaha, pembelian, tenaga kerja, dan penyediaan atau pengadaan peralatan. Perencanaan bisnis yang baik akan menjadikan peluang sukses dalam berbisnis semakin tinggi. Perencanaan bisnis yang baik adalah sebuah proses, bukan hanya sekedar perencanaan. Indikator perencanaan bisnis yang baik adalah sederhana (mengandung kemudahan dan kepraktisan) untuk dilaksanakan, spesifik (konkret, terukur, spesifik dalam waktu, personalianya dan anggarannya), realistis (realistis dalam tujuan, anggaran maupun target pencapaian waktunya) dan komplit atau lengkap semua elemennya. Hal-hal tersebut menunjukkan bahwa bisnis yang baik itu berasal dari perencanaan yang