



RENCANA BISNIS PENDIRIAN *HOME INDUSTRY* “KAYU ALLURE” PENGASIL KAYU BUBUK DAN KOPI KAYU

DI HARAPAN JAYA, BEKASI UTARA

Oleh :

Nama : Widia Wati Prawoto

NIM : 75130065

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis
Konsentrasi Bisnis Internasional



INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

April 2017

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



PENGESAHAN

RENCANA BISNIS PENDIRIAN *HOME INDUSTRY* “KAYU ALLURE” PENGHASIL KAYU BUBUK DAN KOPI KAYU

DI HARAPAN JAYA, BEKASI UTARA

Diajukan Oleh

Nama : Widia Wati Prawoto

NIM : 75130065

Jakarta, 13 April 2017

Disetujui Oleh

Pembimbing

(Dra. Bernadine, M.Com)

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA 2017

(C) Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



RINGKASAN EKSEKUTIF

Kayu Allure merupakan bisnis yang bergerak di bidang minuman yang menyediakan minuman serbuk instan yang memiliki cita rasa dan aroma yang lezat, sehat, praktis dan harga yang terjangkau. Minuman yang di tawarkan oleh *Kayu Allure*, adalah *Kayu Bubuk* yang terdiri dari 100% bubuk kayu manis murni dan *Kopi Kayu* yang merupakan perpaduan antara bubuk kayu manis dan biji-biji kopi pilihan.

Visi dari *Kayu Allure* adalah “Menjadi perusahaan minuman instant herbal terbaik di Indonesia”. Misi dari *Kayu Allure* adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan komitmen untuk terus meningkatkan mutu dan layanan produk.
2. Meningkatkan inovasi dan melakukan riset dalam memenuhi sesuai permintaan pasar.
3. Mengutamakan kepuasan konsumen.
4. Menggunakan teknologi yang terus berkelanjutan untuk meningkatkan keefektifan dan efisiensi produksi.

Kayu Allure Berlokasi di Jl. Anggrek 3 no.134 RT 09/RW 06, Kecamatan : Bekasi Utara, Kelurahan : Harapan Jaya, Bekasi - Indonesia. Lokasi pabrik tersebut dipilih karena letaknya yang cukup strategis di daerah Bekasi, dekat dengan lokasi pasokan bahan baku dan wilayah pemasaran yaitu Bekasi, Jakarta dan sekitarnya. *Kayu Allure* dapat dihubungi melalui email customer service di customercare_kayuallure@yahoo.com, atau lewat email di www.kayuallure.com.

Berdasarkan segmentasi geografis, segmen yang dituju oleh *Kayu Allure* wilayah DKI Jakarta, Bekasi dan sekitarnya. Berdasarkan faktor demografis ini *Kayu Allure*



memilih pasar berdasarkan variabel usia dan pendapatan. Berdasarkan usia *Kayu Allure* ditunjukkan untuk usia berkisar 13-60 tahun ke atas. Berdasarkan pendapatan *Kayu Allure* berfokus kepada konsumen yang memiliki penghasilan Rp 3.500.000/bulan ke atas. Penghasilan tersebut dapat berasal dari uang yang diberikan oleh orang tua untuk konsumen yang belum bekerja atau dari gaji/pendapatan bagi yang telah bekerja.

Kelas sosial yang dituju oleh *Kayu Allure* adalah untuk kelas sosial menengah ke atas. Hal ini dilihat berdasarkan harga terhadap produk-produk minuman instan yang ditawarkan oleh *Kayu Allure* relatif tinggi untuk kelas sosial ke bawah.

Berdasarkan gaya hidup, *Kayu Allure* memiliki segmen konsumen yang memperhatikan gaya hidup yang sehat dan menggunakan produk-produk yang berbahan dasar herbal alami.

Sumber pendanaan awal *Kayu Allure* seleuruhnya berasal dari modal pribadi penulis dan dukungan dari orang tua. Dana yang dibutuhkan dalam bisnis ini dialokasikan sebesar Rp. 594.767.600,- yang dialokasikan untuk beberapa biaya awal pendirian usaha seperti, biaya sewa tempat per tahun, renovasi tempat, biaya peralatan produksi, biaya peralatan kantor, biaya perlengkapan produksi, biaya perlengkapan kantor, biaya bahan baku produksi, biaya legalitas pendirian usaha, dan saldo awal.

Bisnis yang dimiliki merupakan kepemilikan tunggal ini termasuk ukuran bisnis menengah, struktur organisasi yang sederhana dan tidak banyak terdapat departemen atau divisi-divisi dalam organisasinya, wewenang pengambilan keputusan dan penentuan strategi terpusat pada manajer. Setiap divisi memiliki tanggung jawab dan kewajiban masing-masing terhadap pekerjaan dan divisinya.

Dilihat dari *Income Statement Performance* selama 5 tahun ke depan, investasi pada *Kayu Allure* dikatakan layak karena menghasilkan laba yang meningkat setiap



tahunnya. Dilihat dari *Cash Flow Performance* selama 5 tahun kedepan, arus kas akhir bernilai positif dan meningkat setiap tahunnya. Sedangkan hasil perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi menghasilkan NPV sebesar Rp. 256.272.641,- *Internal Rate of Return*(IRR) sebesar 26,23% dimana nilai tersebut lebih besar daripada *rate of return* yang diharapkan yaitu sebesar 13,47%, *Profitability Index* (PI) sebesar 1,430878617 dengan jumlah waktu pengembalian investasi selama 3 tahun 4 bulan 4 hari, sehingga dapat disimpulkan *Kayu Allure* adalah investasi yang layak.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



EXECUTIVE SUMMARY

Kayu Allure is a business engaged in the field of beverages that provide instant powder drink that has tasty flavor and aroma, healthy, practical and affordable prices. Beverages offered by *Kayu Allure*, is *Kayu Bubuk* which consists of 100% pure cinnamon powder and *Kopi Kayu* which is a blend of cinnamon powder and selected coffee beans.

The vision of *Kayu Allure* is "Being the best herbal instant herbal company in Indonesia". The missions of Wood Allure are as follows:

1. Increasing commitment to continuously improve product quality and service.
2. Enhance innovation and conduct research in meeting market demand.
3. Give priority to consumer satisfaction.
4. Using sustainable technologies to improve the effectiveness and efficiency of production.

Kayu Allure Located on Anggrek 3 Street no.134 RT 09 / RW 06, Bekasi - Indonesia. The location of the plant was chosen because of its strategic location in Bekasi area, close to the location of raw material supply and marketing area of Bekasi, Jakarta and its surroundings.

Kayu Allure can be contacted via customer service email at customercare_kayuallure@yahoo.com, or by email at www.kayuallure.com.

Based on the geographical segmentation, the segment targeted by *Kayu Allure* is DKI Jakarta, Bekasi and surrounding areas. Based on this demographic factor *Kayu Allure* selects the market based on the age and income variables. Based on the age of *Kayu Allure* customers is shown for ages ranging from 13 to 60 years and above. Based on revenue focuses on consumers who have income Rp 3.500.000 / month and above. The income may come from money given by parents to unemployed consumers or from salary / income for those who have worked.

The social class intended by *Kayu Allure* is for the middle to upper social class. This is seen based on the price of instant beverage products offered by *Kayu Allure* is relatively high for the lower social class.



Based on the lifestyle, *Kayu Allure* has a consumer segment that takes care of a healthy lifestyle and uses natural herbal based products.

The initial funding source of *Kayu Allure* is derived entirely from the author's personal capital and support from parents. Funds needed in this business are allocated Rp. 594.767600, allocated for some initial business start-up costs such as annual rent, spot renovation, production equipment costs, office equipment costs, production equipment costs, office equipment costs, production cost of materials, business start-up costs, And beginning balance.

Owned businesses are single ownership including medium business size, simple organizational structure and not many departments or divisions within the organization, decision-making power and strategy-centered determination of managers. Each division has its own responsibilities and obligations to its work and division.

Judging from the Income Statement Performance over the next 5 years, the investment in *Allure Wood* is said to be viable as it generates an increase in profits annually. Viewed from Cash Flow Performance over the next 5 years, the final cash flows are positive and increase annually. While the calculation results by using the investment feasibility assessment to produce NPV of Rp. 256.272.641, - Internal Rate of Return (IRR) of 26.23% where the value is greater than the expected rate of return of 13.47%, Profitability Index (PI) of 1.430878617 with the amount of investment payback during 3 years 4 months 4 days, so it can be concluded *Kayu Allure* is a worthy investment.



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan *Business Plan* ini. *Business Plan* ini dikerjakan demi memenuhi salah satu syarat guna memperoleh selar sarjana Administrasi Bisnis, Program studi Ilmu Administrasi Bisnis Kwik Kian Gie School of Business.

Business Plan ini tidak hanya merupakan hasil kerja keras penulis sendiri, namun ada bimbingan, bantuan, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dra. Bernadine, M.Com selaku dosen pembimbing *Business Plan* ini yang telah bersedia membimbing serta meluangkan waktu bagi penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan *Business Plan* ini .
2. Papa, Mama, Kakak dan Adik tercinta atas dukungan dan doa yang diberikan kepada penulis.
3. Para dosen Institute Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, yang membantu penulis menyusun rencana bisnis ini melalui ilmu-ilmu yang diberikan pada saat penulis menempuh kuliah di Kwik Kian Gie School of Business
4. Seluruh teman Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis angkatan 2013 yang telah mendukung penulis hingga rampungnya proposal rencana bisnis ini.
5. Pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu per satu atas dukungan yang diberikan kepada penulis selama proses penulisan proposal rencana bisnis ini.



Penulis menyadari bahwa penulisan proposal rencana bisnis ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, penulis menerima kritik dan saran yang membangun guna penyempurnaan proposal rencana bisnis ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga proposal rencana bisnis ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan pihak yang membutuhkan.

Jakarta, April 2017

Widia Wati Prawoto

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PENGESAHAN.....	ii
RINGKASAN EKSEKUTIF.....	iii
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konsep Bisnis.....	1
B. Data Perusahaan.....	4
C. Biodata Pemilik.....	6
D. Bidang Usaha.....	6
E. Kebutuhan Modal.....	8
BAB II GAMBARAN USAHA	
A. Visi dan Misi.....	10
B. Tujuan Perusahaan.....	11
C. Logo Usaha.....	11



D. Gambaran Sekilas Produk.....	13
E. Jenis Usaha.....	15
F. Ukuran Usaha.....	16
G. Peralatan yang Dibutuhkan.....	18
H. Perlengkapan yang Dibutuhkan.....	19
I. Kebutuhan Bahan Baku.....	21
J. Sumber Daya Manusia.....	22
BAB III ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING	
A. Trend dan Pertumbuhan Industri.....	24
B. Analisis Pesaing Langsung.....	27
C. Analisis PESTEL.....	30
1. Politik.....	31
2. Ekonomi.....	31
3. Sosial.....	32
4. Teknologi.....	34
5. <i>Environment</i> (Lingkungan)	34
6. Legal.....	35
D. Analisis Porter Five Forces Business Model.....	37
1. Persaingan antar perusahaan saingan (<i>rivalry among competing firms</i>).....	37
2. Potensi masuknya pesaing baru (<i>potential entry of new competitors</i>).....	38
3. Potensi pengembangan produk-produk pengganti (<i>potential development of substitute</i>)	39

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



4. Daya tawar konsumen (<i>bargaining power of customers</i>).....	40
5. Daya tawar pemasok (<i>bargaining power of suppliers</i>).....	41
E. Analisis <i>Competitive Profile Matrix</i> (CPM).....	42
F. Analisis SWOT.....	43
1. <i>Strengths</i> (Kekuatan).....	44
2. <i>Weakness</i> (Kelemahan).....	45
3. <i>Opportunity</i> (Peluang).....	45
4. <i>Threats</i> (Ancaman).....	47

BAB IV RENCANA PRODUK DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

A. Proses Operasi Produksi.....	49
B. Nama Pemasok.....	53
C. Deskripsi Rencana Operasi.....	54
D. Rencana Alur Jasa.....	59
E. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha.....	61
F. <i>Lay-out</i> Bangunan Tempat Usaha.....	63

BAB V RENCANA DAN STRATEGI PEMASARAN

A. <i>Segmentation, Targeting, and Positioning</i>	70
1. <i>Segmentation</i>	70
2. <i>Targeting</i>	72
3. <i>Positioning</i>	73
B. Produk.....	74
C. Penetapan Harga.....	78
D. Distribusi.....	80
E. Promosi.....	82



F. Rencana dan Ramalan Penjualan.....	90
G. Pengendalian Pemasaran.....	92

BAB VI RENCANA ORGANISASI

A. Rencana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja dan Proses Seleksi Karyawan.....	96
B. Struktur Organisasi Perusahaan.....	100
C. Uraian Kerja (<i>Job Description</i>) dan Spesifikasi Pekerjaan (<i>Job Specification</i>)...	102
D. Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan.....	109

BAB VII RENCANA KEUANGAN

A. Sumber dan Penggunaan Dana.....	113
B. Proyeksi Anggaran Penjualan Tahunan.....	114
C. Biaya Pemasaran Tahunan.....	115
D. Biaya Administrasi dan Umum.....	116
E. Biaya Tenaga Kerja.....	116
F. Biaya Penyusutan Peralatan.....	117
G. Biaya Pemeliharaan.....	118
1. Biaya Pemeliharaan <i>Air Conditioner</i>	119
2. Biaya Pemeliharaan Mesin Produksi.....	119
3. Biaya Pemeliharaan Bangunan.....	120
H. Biaya Sewa Bangunan.....	121
I. Biaya Utilitas.....	121
1. Biaya Listrik.....	122
2. Biaya Telepon.....	122
3. Biaya Internet.....	123
4. Biaya Air.....	124



J. Biaya Peralatan dan Perlengkapan.....	124
1. Biaya Peralatan Produksi.....	125
2. Biaya Peralatan Kantor.....	125
3. Biaya Perlengkapan Produksi.....	126
4. Biaya Perlengkapan Kantor.....	127
K. Biaya lain-lain.....	128
1. Biaya Bahan Baku.....	128
2. Biaya Pajak.....	128
L. Proyeksi Keuangan.....	129
1. Proyeksi Laba – Rugi.....	129
2. Proyeksi Laporan Arus Kas.....	130
3. Proyeksi Neraca.....	132
M. Analisis Kelayakan Usaha.....	133
1. Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP).....	133
2. <i>Net Present Value</i> (NPV).....	134
3. <i>Internal Rate of Return</i> (IRR).....	136
4. <i>Profitability Index</i>	138
5. <i>Payback Period</i> (PP).....	139

BAB VIII PENGENDALIAN RISIKO

A. Jenis-jenis Risiko yang Diperkirakan Muncul.....	140
B. Evaluasi Kelemahan dan Pengendalian Risiko Bisnis yang dihadapi.....	143
C. Rencana Pengendalian Risiko.....	144
DAFTAR PUSTAKA.....	148
LAMPIRAN.....	151



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rencana Kebutuhan Modal.....	9
Tabel 2.1 Daftar Rencana Peralatan <i>Produksi Kayu Allure</i>	19
Tabel 2.2 Daftar Rencana Peralatan Kantor Kayu Allure	19
Tabel 2.3 Daftar Rencana Perlengkapan Produksi Kayu Allure per Bulan.....	20
Tabel 2.4 Daftar Rencana Perlengkapan Kantor <i>Kayu Allure</i>	21
Tabel 2.5 Daftar Bahan Baku <i>Kayu Allure</i>	22
Tabel 2.6 Daftar Rencana Sumber Daya Manusia <i>Kayu Allure</i>	23
Tabel 3.1 Jumlah Penduduk Bekasi Tahun 2014.....	26
Tabel 3.2 Jumlah Penduduk Jakarta Tahun 2014.....	27
Tabel 3.3 <i>Competitive Profile Matrix</i>	43
Tabel 3.4 Analisis <i>Strength, Weakness, Opportunities</i> , dan <i>Threat</i> (SWOT).....	48
Tabel 4.1 Daftar Pemasok <i>Kayu Allure</i>	54
Tabel 4.2 Jadwal Rencana <i>Grand Opening</i>	59
Tabel 5.1 Rencana Harga Produk <i>Kayu Allure</i> 2018 - 2022.....	79
Tabel 5.2 Rencana Biaya Promosi Pembuatan Brosur <i>Kayu Allure</i>	86
Tabel 5.3 Rencana Biaya Pembuat <i>Website Kayu Allure</i>	87
Tabel 5.4 Rencana Biaya Pembuatan Kartu Nama Perusahaan <i>Kayu Allure</i>	89
Tabel 5.5 Rencana Penjualan Bulan Pertama Januari Tahun 2018.....	91



Tabel 5.6 Ramalan Penjualan Tahun 2018 – 2022.....	91
Tabel 6.1 Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja <i>Kayu Allure</i>	97
Tabel 6.2 Rencana Pengembangan Kebutuhan Tenaga Kerja Kayu Allure.....	97
Tabel 6.3 Rencana Gaji Karyawan dan THR <i>Kayu Allure</i> 2018.....	110
Tabel 6.4 Rencana Gaji dan THR Karyawan <i>Kayu Allure</i> 2020.....	111
Tabel 6.5 Rencana Perincian Gaji dan THR Karyawan <i>Kayu Allure</i> Tahun 2018–2022..	112
Tabel 7.1 Rencana Kebutuhan Modal	114
Tabel 7.2 Ramalan Penjualan Tahun 2018 – 2022.....	115
Tabel 7.3 Rencana Biaya Pemasaan Tahun 2018 – 2022.....	115
Tabel 7.4 Biaya Administrasi Bank Tahun 2018 – 2022.....	116
Tabel 7.5 Rencana Gaji dan THR Karyawan <i>Kayu Allure</i> Tahun 2018 – 2022.....	117
Tabel 7.6 Biaya Penyusutan Peralatan Produksi <i>Kayu Allure</i> Tahun 2018-2022.....	118
Tabel 7.7 Biaya Penyusutan Peralatan Kantor <i>Kayu Allure</i> Tahun 2018-2022.....	118
Tabel 7.8 Biaya Pemeliharaan 3 Unit <i>Air Conditioner</i> Tahun 2018-2022.....	119
Tabel 7.9 Biaya Pemeliharaan Mesin Produksi Tahun 2018 – 2022.....	120
Tabel 7.10 Biaya Pemeliharaan Bangunan Tahun 2018 – 2022.....	120
Tabel 7.11 Biaya Sewa Bangunan Tahun 2018 – 2022.....	121
Tabel 7.12 Biaya Listrik Tahun 2018 – 2022.....	122
Tabel 7.13 Biaya Telepon Tahun 2018 – 2022.....	123



Tabel 7.14 Biaya Internet Tahun 2018 – 2022.....	123
Tabel 7.15 Biaya Air Tahun 2018 – 2022.....	124
Tabel 7.16 Daftar Rencana Peralatan <i>Produksi Kayu Allure</i>	125
Tabel 7.17 Daftar Rencana Peralatan Kantor <i>Kayu Allure</i>	126
Tabel 7.18 Daftar Rencana Perlengkapan Produksi <i>Kayu Allure</i>	127
Tabel 7.19 Daftar Rencana Perlengkapan Kantor <i>Kayu Allure</i>	127
Tabel 7.20 Daftar Bahan Baku <i>Kayu Allure</i> per Bulan.....	128
Tabel 7.21 Pajak Penghasilan Badan Usaha Tahun 2018 – 2022.....	129
Tabel 7.22 Proyeksi Laba – Rugi Tahun 2018 – 2022.....	130
Tabel 7.23 Proyeksi Laporan Arus Kas Tahun 2017 – 2022.....	131
Tabel 7.24 Proyeksi Neraca Tahun 2017 – 2022.....	132
Tabel 7.25 Analisis <i>Break – Even – Point</i> (BEP) <i>Kayu Allure</i>	134
Tabel 7.26 <i>Prime Landing Rate</i>	135
Tabel 7.27 Analisis <i>Net Present Value (NPV)</i> <i>Kayu Allure</i>	136
Tabel 7.28 Proyeksi Neraca Tahun 2017 – 2022.....	137
Tabel 7.29 Proyeksi <i>Payback Periode Kayu Allure</i>	139



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Proporsi Diabetes pada Penduduk Usia > 15 Tahun.....	3
Gambar 1.2	Bahan Baku Kayu Manis.....	7
Gambar 1.3	Bahan Baku Kopi Arabica dan Robusta.....	8
Gambar 2.1	Rencana Logo <i>Kayu Allure</i>	12
Gambar 2.2	Bunga Lawang.....	12
Gambar 3.1	Trend Pertumbuhan Minuman.....	25
Gambar 3.2	Kopi Gingseng GK.....	29
Gambar 3.3	Intrafood Jahe Kopi.....	29
Gambar 3.4	Kayu Manis Bubuk Cap Pohon Bambu.....	30
Gambar 3.5	Model Lima Kekuatan Michael Porter.....	37
Gambar 4.1	Proses Produksi <i>Kopi Kayu</i> oleh <i>Kayu Allure</i>	51
Gambar 4.2	Proses <i>Kayu Bubuk</i> oleh <i>Kayu Allure</i>	52
Gambar 4.3	Proses Layanan <i>Offline</i>	60
Gambar 4.4	Proses Layanan <i>Online</i> di <i>Website</i>	61
Gambar 4.5	<i>Layout</i> Seluruh Area <i>Kayu Allure</i>	64
Gambar 4.6	Rencana <i>Layout Front Office</i>	65
Gambar 4.7	Rencana <i>Layout Office Kayu Allure</i>	66
Gambar 4.8	Rencana <i>Layout Gudang Penyimpanan Finish goods</i> dan <i>BahanBaku</i>	67
Gambar 4.9	Rencana <i>Layout Ruang Produksi</i>	68
Gambar 5.1	Rencana <i>Box Packaging Kayu Bubuk</i>	75
Gambar 5.2	Rencana <i>Box Packaging Kopi Kayu</i>	76
Gambar 5.3	Rencana Desain <i>Sticker Produk Kayu Bubuk</i>	77
Gambar 5.4	Rencana Desain <i>Sticker Produk Kopi Kayu</i>	78
Gambar 5.5	Rencana Saluran Distribusi <i>Zero-Level Channel</i>	81



Gambar 5.6 Rencana Saluran Distribusi <i>Two-Level Channel</i>	81
Gambar 5.7 Rencana brosur <i>Kayu Allure</i> tampak depan.....	85
Gambar 5.8 Rencana Brosur <i>Kayu Allure</i> Tampak Belakang.....	85
Gambar 5.9 Rencana <i>Website Kayu Allure</i>	87
Gambar 5.10 Rencana Kartu Nama <i>Kayu Allure</i> Tampak Depan.....	88
Gambar 5.11 Rencana Kartu Nama <i>Kayu Allure</i> Tampak Belakang.....	89
Gambar 6.1 Rencana Struktur Organisasi <i>Kayu Allure</i>	101
Gambar 6.2 Rencana Gaji Karyawan dan THR <i>Kayu Allure</i> 2018.....	110