KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

RENCANA BISNIS MINIMARKET

" *HEALTHY LIVING*"

DI MALL KOTA KASABLANKA, JAKARTA PUSAT

Melissa Nathalia

Mahasiswi Kwik Kian Gie School of Business

Liaw Bun Fa, Ir., SE., M.M.

Dosen Pembimbing

© 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.

ABSTRACT

Melissa Nathalia / 26120073 / 2017 / *Minimarket "Healthy Living" Business Plan in Mall Kota Kasablanka, Central Jakarta* / Liaw Bun Fa, Ir., SE., M.M.

Healthy Living is a business that is active in minimarket retail business which sells organic-based household needs products with a new concept trade various organic consumption products, as well as organic-based daily need products.

The fund needed to open this minimarket business was Rp 684.324.859,80; which is used to rent a place for 2 years was Rp 326.016.000,00; which is paid once a year was Rp 163.008.000,00; for location redesign was Rp 100.000.000,00; for tools supply was Rp 76.056.159,80; for buying initial minimarket tools was Rp 9.260.700,00; for business establishment license was Rp 5.000.000,00; capital residual value of Rp 331.000.000,00 will be used as capital investment to meet expenses for buying initial minimarket stock, for payment for salary, water supply, electricity, and other various operational needs including initial cash for minimarket opening.

The feasibility analysis result was using several investment scoring methods. The result of feasibility analysis proved that Healthy Living investment is feasible to run, and will be returned in time of 3 years 6 months and 8 days, with positive Break Even Point position. According to NPV analysis resulted positive number of Rp 745.259.896,00. Using IRR analysis showed a result of 56,44% higher than Discount Factor, which is set on 17% and had PI result of 1,0890440198 > 1 which means feasible to run.

Key word: business plan, minimarket, organic, Healthy Living

Kata kunci : rencana bisnis, minimarket, organik, *Healthy Living*

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik Badan Pengurus Yayasan Pendidikan Tinggi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

ABSTRAK

Melissa Nathalia / 26120073 / 2017 / Rencana Bisnis Minimarket "*Healthy Living*" di Mall Kota Kasablanka, Jakarta Pusat / Liaw Bun Fa, Ir., SE., M.M.

Healthy Living merupakan sebuah usaha yng bergerak dibidang bisnis ritel minimarket dengan konsep baru yang memasarkan produk-produk kebutuhan rumah tangga baik jenis peroduk-produk konsumsi organik, maupun barang-barang kebutuhan sehari-hari yang berbahan dasar organik.

Dana yang dibutuhkan sebesar Rp 684.324.859,80 yang akan digunakan untuk menyewa tempat selama 2 tahun sebesar Rp 326.016.000,00 *redesign* lokasi menggunakan biaya sebesar Rp 100.000.000,00 pembelian peralatan sebesar Rp 76.056.159,80 pembelian perlengkapan awal minimarket sebesasr Rp 9.260.700,00 ijin pendirian usaha Rp 5.000.000,00 sisa modal sebesar Rp 331.000.000,00 akan dipergunakan sebagai modal usaha dalam memenuhi pembelian stok awal minimarket, melakukan pembayaran gaji, air, listrik, dan berbagai kebutuhan operasional lainnya termasuk kas awal pembukaan usaha minimarket ini.

Hasil analisa kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode penilaian investasi. Hasil dari analisa kelayakan membuktikan bahwa investasi *Healthy Living* layak untuk di jalankan, dan akan kembali dalam waktu 3 tahun 6 bulan dan 8 hari, dengan posisi *Break Event Point* yang positif. Menurut analisa NPV menghasilkan angka positif sebedar Rp 745.259.896,00 Dengan menggunakan analisa IRR, menunjukan hasil sebesar 56,44% lebih besasr dari *Discount Factor* yang di tetapkan sebesar 17% dan memiliki hasil PI sebesar 1,0890440198 > 1 yang berarti layak untuk di jalankan.

Kata kunci : rencana bisnis, minimarket, organik, *Healthy Living*

BAB I

Dilihat dari jumlah penduduk yang terus berkembang di dunia, sedangkan perbandingan dengan penggunaan produk-produk organik yang baru tren di negara seperti Jepang, Uni Eropa dan Amerika Serikat, maka peluang usaha dalam bidang organik ini sangat terbuka luas. Penulis memilih proyek bisnis ini dengan memiliki keyakinan terhadap peluang usaha yang masih luas tersebut dan untuk mendapatkan keuntungan serta untuk mempertahankan pertumbuhan kedepannya.Dalam hal ini *Healthy Living* mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan keuntungan dan memuaskan konsumen dengan memenuhi kebutuhan konsumen dengan berbagai jenis produk kebutuhan sehari-hari yang berbasis organik atau ramah lingkungan. Berikut adalah data lengkap dari perusahaan ini:

Nama Perusahaan	: *Healthy Living*
Bidang Usaha	: Ritel organik
Jenis Produk	: Barang kebutuhan sehari-hari berbahan dasar organic (berbagai jenis sabun, shampoo, deodorant, make up, body lotion, dll)
Alamat	: Jl.Casablanca Raya Kav. 88, Mall Kota Kasablanka, lantai 1, Menteng Dalam, Tebet Jakarta Pusat
E-mail	: koe.licia@gmail.com
Web	: www.banditblack.wixsite.com/healthyliving

Berikut adalah data pribadi dari pemilik *Healthy Living* :

Nama	: Melissa Nathalia
Jabatan	: Pemilik
Tempat tanggal lahir	: Jakarta, 22 Januari 1994
Alamat Rumah	: Jl.Pisangan Baru Timus VIII no.18a RT002/010 Jakarta Timur 13110
Telepon	: +62856 9437 4848
Alamat E-mail	: koe.licia@gmail.com
Pendidikan Terakhir	: Strata Satu Jurusan Manajemen Konsentrasi Kewirausahaan

Kebutuhan dana yang diperlukan oleh minimarket *Healthy Living* ini berasal dari modal pribadi pemilik, serta menggunakan bantuan pinjaman dari kerabat terdekat. Usaha ini kira-kira membutuhkan dana

sebesar Rp684.324.859,80 yang akan digunakan untuk menyewa tempat selama 2 tahun sebesar Rp326.016.000,00 yang akan dibayarkan setahun sekali sebesar Rp163.008.000,00 *redesign* lokasi sebesar Rp100.000.000,00 pembelian peralatan sebesar Rp76.056.159,80 pembelian perlengkapan awal minimarket sebesar Rp9.260.700,00 ijin pendirian usaha sebesar Rp5.000.000,00 sisa modal sebesar Rp331.000.000,00 akan dipergunakan sebagai modal usaha dalam memenuhi pembelian stok awal minimarket, melakukan pembayaran gaji, air, listrik, dan berbagai kebutuhan operasional lainnya termasuk kas awal pembukaan usaha minimarket ini.

Jika dalam waktu 5 tahun ternyata perusahaan membutuhkan tambahan dana untuk pengembangan usaha lebih lanjut, maka akan mengambil sumber pendanaan dengan urutan prioritas: dana perusahaan, tambahan modal dari pemilik, dan hutang kepada pihak ketiga.

BAB II

VISI

Menjadi pelopor minimarket organik di Indonesia dengan produk-produk unggulan yang juga mendukung perbaikan lingkungan di Indonesia.

MISI

Mendukung pelestarian lingkungan dengan memasarkan berbagai jenis produk yang ramah lingkungan, sekaligus mengedukasi masyarakat untuk memaksimalkan potensi alam dalam kehidupan sehari-hari.

Kami tidak lupa memanjakan konsumen dengan memberikan bonus-bonus keuntungan bagi pembeli setia kami dengan memeberikan *free membership* bagi pembelanjaan diatas Rp 500.000,- dan akan mendapatkan diskon tambahan 5% di pembelanjaan berikutnya, sehingga pembeli akan kembali lagi untuk berbelanja di *Healthy Living*.

Healthy Living tidak hanya memanjakan konsumen dengan pengalaman yang menyenangkan dalam berbelanja, tapi kami juga mengemasnya dengan beberapa fasilitas yang kami sediakan secara gratis kepada konsumen kami, seperti *free wifi*, *drink corner*, pengecekan kesehatan gratis, pengecekan kulit wajah gratis, *ready to eat fruits* dan kami menyediakan beberapa tempat duduk untuk bersantai dengan colokan listrik untuk mengisi daya telpon genggam jika diperlukan.

Beberapa pesaing dari minimarket *Healthy Living* adalah sebagai berikut:

(1)Nama : Bath & Body Works

Lokasi : Lantai UG Mall Kota Kasablanka. Memiliki lokasi toko yang cukup strategis yang berada di tengah mall, sehingga mudah terlihat oleh pengunjung mall, dan warna-warna menarik dari disain toko membuat toko tersebut menarik perhatian pengunjung untuk masuk dan melihat-lihat.

(2) Nama : Amway

Lokasi : Lantai UG Mall Kota Kasablanka. lokasi yang strategis dan seringkali dilewati pengunjung karena terdapat di sudut yang langsung bisa terlihat saat pengunjung menaiki eskalator di bagian ujung tengah Food Society. Tokonya pun cukup luas sehingga akan jelas terlihat.

Hal yang menjadi patokan untuk melakukan penilaian pada tabel CPM adalah melalui penilaian visual oleh penulis, dan mendata list harga sebagai pembanding data harga dengan pesaing sebagai berikut:

Tabel 2.2
Analisis CPM

Faktor Penentu Keberhasilan	Bobot	Healthy Living		Amway		Bath & Body Works	
		peringkat	nilai	peringkat	nilai	peringkat	nilai
Harga yang Terjangkau	0,2	4	0,8	2	0,4	3	0,6
Kualitas Produk	0,2	3	0,6	4	0,8	3	0,6
Design Toko yang Menarik	0,1	4	0,4	4	0,4	3	0,3

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jln. Yos Sudarso Cipta Plumbon Jl. Utama Jl. 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.

Produk Berbahan Dasar Organik	0,1	4	0,4	4	0,4	3	0,3
Product Image	0,1	4	0,4	2	0,2	1	0,1
Lokasi yang Strategis	0,09	4	0,36	3	0,2	4	0,36
Loyalitas Konsumen	0,08	1	0,08	4	0,32	3	0,24
Jenis Produk Beragam	0,07	3	0,21	3	0,21	2	0,14
Promosi	0,06	4	0,24	3	0,18	3	0,18
TOTAL	1		3,49		3,11		2,82

(sumber: pengamatan pribadi) 4 = sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1 = sangat lemah

3. **Analisis strategi SWOT**

a. Strengths

(1) Perusahaan memiliki keunikan dalam segi konsep dasar bisnis yang mengusung tema produk-produk kebutuhan sehari-hari yang alami

(2) Lokasi yang berada di tempat keramaian seperti pusat perbelanjaan/mall

(3) Jenis produk yang dipasarkan adalah barang kebutuhan sehari-hari yang menjadi kebutuhan dasar semua orang

(4) Kebijakan usaha kami mengedepankan konsumen, sehingga konsumen akan mendapatkan garansi kepuasan dari kami

b. Weaknesses

(1) Kurangnya pengalaman owner dalam menjalankan bisnis

(2) Keterbatasan modal usaha

(3) Nama yang masih belum dikenal luas

c. Opportunities

(1) Tren untuk beralih ke hidup yang lebih sehat dengan menggunakan jenis produk-produk alami yang terjadi di negara-negara maju yang mempengaruhi pergerakan tren yang sama di negara-negara berkembang

(2) Kecenderungan masyarakat Indonesia yang suka ikut-ikutan

(3) Konsep usaha yang baru membuka peluang menambah jenis ragam pasar di industri organik yang bukan hanya terbatas pada pangan organik

d. Threats

(1) Pengetahuan masyarakan yang masih kurang dalam hal produk-produk organik

(2) Banyak beredarnya produk subtitusi non-organik

(3) Kecenderungan masyarakan yang sulit untuk beralih dari kebiasaan lama

(4) Masuknya pendatang baru dalam industri

(5) Kekuatan daya tawar produsen

4. **Analisis Matrix SWOT**

Tabel 2.4

Analisis Matrix SWOT Minimarket Healthy Living

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
1. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak 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.

	Strenght 1. Konsep bisnis yang terbilang baru 2. Produk yang dipasarkan seluruhnya berbahan dasar alami dan ramah lingkungan 3. Jenis produk yang sangat beragam **4.** Memiliki kebijakan jaminan kepuasa bagi konsumen	**Weakness** 1. Kurangnya pengalaman owner dalam menjalankan bisnis ritel 2. Nama yang masih kurang di kenal luas
Opportunities 1. Masih sulit menemukan minimarket yang menjual produk kebutuhan sehari-hari yang organik 2. Kesadaran masyarakat dalam kesehatan yang makin meningkat 3. Kesadaran masyarakat untuk lebih menjaga lingkungan dengan menggunakan produk rama lingkungan **4.** Dorongan masyarakat untuk melakukan penghematan dengan produk-produk yang irit	**Strategi S-O** 1. Melakukan promosi dengan menyebarkan brosur, memasang iklan di mall, iklan di radio, dan koran (O1,S1) 2. Melakukan promosi dengan memperlihatkan contoh tes pengujian keaslian bahan yang ramah lingkungan (O2,S3) 3. Melakukan promosi dengan kegiatan yang mengangkat isu lingkungan (O3,S2) 4. Memberikan konsumen tester untuk beberapa barang konsumsi (O3,S3) **5.** Membuat kebijakan agar konsumen dapat mengembalikan produk jika merasa tidak puas, dengan ketentuan yang berlaku (O1,S4)	**Strategi W-O** 1. Melakukan pembelajaran usaha ke tempat lain yang dilakukan oleh pemilik (O1,W1) 2. Mempelajari kebutuhan konsumen lewat wawancara, kuisioner singkat, dan memberikan fasilitas pengaduan konsumen di toko (O2,W1) 3. Menyebarluaskan nama *Healthy Living* dengan promosi menggunakan kanton belanja dengan brand *Healthy Living* (O4,W2) 4. Melakukan kegiatan-kegiatan sederhana yang mendukung lingkungan sekaligus menyebarkan brand *Healthy Living* agar lebih dikenal (O3,W2)
Treat 1. Pengetahuan masyarakat yang masih kurang dalam hal produk-produk organik 2. Beredarnya produk subtitusi non-organik 3. Kecenderungan masyarakat yang sulit untuk beralih dari kebiasaan lama 4. Masuknya pendatang baru dalam industri **5.** Kekuatan daya tawar produsen	**Strategi S-T** 1. Mengadakan kegiatan-kegiatan komunitas yang bertujuan mengedukasi (T1,S2) 2. Menekankan promosi dengan konsep produk alami & sehat, untuk memberikan kesan mendalam kepada konsumen, sehingga mereka akan berpikir untuk beralih ke kebiasaan hidup yang lebih sehat (T3,S2) 3. Menikngkatkan promosi dan bergerak cepat dalam menarik konsumen sehingga memberi *gap* bagi pendatang baru (T4,S4) **4.** Melakukan pemilihan beberapa produsen untuk memasok berbagai jenis produk yang di pasarkan	**Strategi W-T** 1. Mencari informasi dan mempelajari dari orang-orang yang lebih berpengalaman dalam bidang usaha organik (T1,W1) 2. Menyediakan beberapa kemasan kecil dengan harga yang lebih ekonomis (T2,W2) 3. Produk-produk terdiri dari barang-barang konsentrat dengan kemasan agak lbh besar yang lebih irit, sehingga harganya tetap lebih murah dari produk lain di pasaran (T2,W1)

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (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

	(T5,S3)	

(sumber: minimarket *Healthy Living*)

BAB III

Karena toko kami berfokus pada penjualan barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti barang-barang kebutuhan rumah tangga dan kebersihan diri, namun mengusung tema organik, sehingga semua barang yang di pasarkan di toko ini berbahandasar organik. Ini adalah daftar beberapa daftar barang yang akan dipasarkan di minimarket *Healthy Living*.

Tabel 3.1
Daftar Produk Minimarket *Healthy Living*

No.	Nama Produk	No.	Nama Produk
1	Shampoo anti ketombe	60	Sawi putih
2	Shampoo anti hair-fall	61	Pak-coy
3	Conditioner anti hair-fall	62	Selada air
4	Shampoo smooth and shine	63	Sayur popeye
5	Conditioner smooth and shine	64	Baby buncis
6	Shampoo repair hair	65	Labu siam
7	Conditioner repair hair	66	Oyong
8	Tonic Rambut	67	Terong
9	Skin Care Wanita	68	Ubi manis
10	Make up (fondation)	69	Ubi ungu
11	Sabun mandi	70	Kembang kol
12	Sabun cuci piring	71	Blokoli
13	Sabun cuci baju (1 kg)	72	Pare
14	Cairan pel lantai	73	Pete
15	Cairan pencuci kaca	74	Kacang panjang
16	Cairan pencuci kamar mandi	75	Wortel
17	Cairan pencuci wc	76	Timun
18	Obat seftitank	77	Zukini
19	Skin care pria	78	Jagung
20	Suplement kesehatan	79	Jagung muda

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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

21	susu	80	Kol ungu
22	Minuman bervitamin C	81	Jamur kancing
23	Snack sehat	82	Jamur kuping
24	Abon ayam	83	Jamur shitake
25	Abon sapi	84	Bawang bombay
26	Kecap manis	85	Bawang putih
27	Saus sambal	86	Bawang merah
28	Bumbu masak instan	87	Daun bawang

Lanjutan Tabel 3.1 Daftar Produk Minimarket *Healthy Living*

29	Kapas wajah	88	Daun seledri
30	Lulur colorless	89	Bayem ungu
31	Lulur coklat	90	bangkuang
32	Lulur green tea	91	Sayur asin
33	Body massage oil	92	Singkong
34	Minyak kayu putih	93	Tomat
35	Minyak telon	94	Tomat cherry
36	Herbal bodymist green	95	Paprika merah
37	Herbal bodymist sweetblossom	96	Paprika kuning
38	Foot spray	97	Paprika hijau
39	Minyak angin aromaterapi lemon	98	Cabe kriting
40	Minyak angin aromaterapi green tea	99	Cabe merah beasr
41	Minyak aromaterapi lavender	100	Cabe hijau besar
42	Accu check performa	101	Cabe rawit
43	Strip accu check	102	Kentang
44	Jarum accu check	103	Alpukat
45	kanebo	104	Apel fuji
46	kemoceng	105	Pisang
47	Keripik pisang	106	Semangka
48	Teri crispy	107	Melon
49	Emping manis crispy	108	Kiwi
50	Emping pedas crispy	109	Anggur
51	Beras putih	110	Mangga
52	Beras merah	111	Jeruk
53	Herbal tea (Mahkota Dewa)	112	Terong belanda

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
©Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

54	Herbal tea (Kayu Manis)	113	Buah naga
55	Madu hutan kalimantan	114	Pepaya
56	Madu hutan sumbawa	115	Sayur kucai
57	Kpoi gayo single	116	Lobak putih
58	Kopi java blend	117	Bayam hijau
59	Kangkung		

(sumber: minimarket *Healthy Living*)

Pelayanan kami tidak berhenti sampai di situ, kami juga memperhitungkan berbagai kerusakan yang mungkin bisa terjadi pada saat melakulan pendistribusian barang, sehingga kami memberikan garansi 1x24 jam bagi konsumen yang mau mengajukan claim akibat barang yang rusak dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Konsumen harus memiliki *invoice* asli atau struk barang tersebut, untuk melihat tanggal pembelanjaan barang tersebut
2. Barang atau produk belum dikonsumsi
3. Kerusakan yang terdapat pada produk merupakam kesalahan produksi atau toko. Jika karena kerusakan yang diakibatkan oleh konsumen, maka toko berhak untuk menolak penggantian.
4. Barang ternyata telah melewati tanggal kadaluarsa.

B. Peralatan, Perlengkapan dan Tenaga Kerja

Tabel 3.2
Daftar Peralatan Minimarket *Healthy Living*

No.	Jenis Peralatan	Jumlah Unit	Harga / Unit (Rp)	Harga Perolehan (Rp)
1	Rak display besar	8	370.000	2.960.000
2	Rak display sedang	4	380.000	1.520.000
3	Rak display kecil	3	125.000	375.000
4	Meja kasir panjang	1	2.981.250	2.981.250
5	Meja panjang (sambung)	3	750.000	2.250.000
6	Cup lampu langit-langit	9	31.500	283.500
7	Lemari laci	1 set	950.000	950.000
8	Lampu gantung	3	115.000	345.000
9	Scanner pintu	2 set	4.119.795	8.239.590
10	Mesin kasir	2	-	13.800.000
11	Komputer kasir	2		
12	Scanner kasir	2		
13	Printer struk	2		
14	Kursi kasir	1	1.783.089,78	1.783.089,78
15	Kursi	20	325.000	6.500.000
16	Tong sampah	3	184.000	552.000
17	Keranjang belanja	50	207.900	10.395.000
18	Gunting	3	8.000	24.000
19	TV 42” LG	2	1.500.000	3.000.000
20	CCTV	5	360.000	1.800.000

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
©Hak cipta milik IBI Kwik Kian Gie (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

21	Sound system	1 set	1.268.000	1.268.000
22	Display sayur,buah,dll	3	1.561.910	4.685.730
23	Printer	1	2.200.000	2.200.000
24	*Software market*	1	1.000.000	1.000.000
25	Tabung APAR 3.5kg	1	470.000	470.000
26	Telepon	1	175.000	175.000
27	Otomatis spray glade	3	75.000	225.000
28	Kain pel	2	185.000	370.000
29	Ember	2	53.000	106.000
30	Sapu elektrik	2	266.000	532.000
31	Alat pembersih kaca	2	35.000	70.000
32	Sikat WC	1	110.000	110.000
33	Drain buster (pembersih WC)	1	100.000	100.000
34	Alat gesek BCA	1	-	-
35	Alat gesek Mandiri	1	-	-
36	Alat gesek CIMB	1	-	-
37	Kanebo	2	10.000	20.000
38	Magic tap water pompa	2	33.000	66.000
39	Lampu deteksi uang palsu	1	650.000	650.000
40	Timbangan elektrik	2	475.000	950.000
41	Genset	1	3.000.000	3.000.000
42	Mesin print kartu	1	2.300.000	2.300.000
TOTAL PERALATAN				76.056.159,8

(sumber : minimarket *Healthy Living*)

Tabel 3.3
Daftar Perlengkapan Minimarket *Healthy Living*

No.	Jenis Perlengkapan	Jumlah Unit/bln	Harga / Unit (Rp)	Harga Perolehan (Rp)
1	Bolpoin	3 box	36.000	108000
2	Struk roll	10	4550	45.500
3	Refil otomatis spray	6	22.000	132.000
4	Baterai AAA	19	900	17.100
5	Lampu bohlam	25	17.250	431.250
6	Trash bag	13 pack	18.750	243.750
7	Kertas A4	5 rim	28400	142.000
8	Tinta printer	4 set	185.500	746.000
9	Pita printer struk	10 set	93.000	930.000
10	Cairan pel	12 botol	30.000	360.000
11	Cairan pembersih kaca	12 botol	28.700	344.400
12	Struk roll mesin gesek	20	4.500	90.000
13	Cairan pembersih WC	10 botol	36.070	360.700
14	Aqua galon 10L	70 galon	8.000	560.000
15	Kartu membership	10 pack	475.000	4.750.000
TOTAL PERLENGKAPAN				**9260700**

(Sumber : minimarket *Healthy Living*)

Tabel 3.4
Perkiraan Tenaga Kerja Selama 5 Tahun

Jabatan	Jumlah Karyawan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
©Hak Cipta Milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

	2018	2019	2020	2021	2022
Manajer	1	1	1	1	1
Kasir	1	1	1	2	3
Pramuniaga	2	2	2	2	3
Total Tenaga kerja	4	4	4	5	7

(Sumber : minimarket *Healthy Living*)

C. Latar Belakang Pemilik

Nama : Melissa Nathalia

Tempat, tgl lahir : Jakarta, 22 Januari 1994

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Jl. Pisangan Baru Timur VIII/18a RT002/010, Jakarta Timur

Nomor Telepon : (021) 8504746 / 08999086896

E-mail : koe.licia@gmail.com

Agama : Kristen Protestan

Pendidikan terakhir : Calon Lulusan S1 Jurusan Manajemen Konsentrasi Kewirausahaan IBIKKG

BAB IV

Untuk kegiatan operasional dari minimarket *Healthy Living* kami buka setiap hari mengikuti jam buka dan tutup dari mall Kota Kasablanka. Untuk lebih jelasnya akan dijabarkan pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.1
Rencana Waktu Kegiatan Operasional *Healthy Living* (Shift 1)

Jam\Hari	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu	Minggu
10:00-11:00							
11:00-12:00							
12:00-13:00					(SOLJUM)		
13:00-14.00							
14:00-15:00	ISTIRAHAT	ISTIRAHAT		ISTIRAHAT		ISTIRAHAT	ISTIRAHAT
15:00-16:00							
16:00-17:00							
17:00-18:00							

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik BI 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

18:00-19:00							
19:00-20:00							
20:00-21:00							
21:00-22:00							
22:00-23:00							

(sumber: minimarket *Healthy Living*)

Tabel 4.2
Rencana Waktu Kegiatan Operasional *Healthy Living* (Shift 2)

Jam\Hari	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu	Minggu
10:00-11:00							
11:00-12:00							
12:00-13:00							
13:00-14:00							
14:00-15:00							
15:00-16:00							
16:00-17:00							
17:00-18:00							
18:00-19:00							
19:00-20:00			ISTIRAHAT		ISTIRAHAT	ISTIRAHAT	
20:00-21:00	ISTIRAHAT	ISTIRAHAT		ISTIRAHAT			ISTIRAHAT
21:00-22:00							
22:00-23:00							

(sumber: minimarket *Healthy Living*)

BAB V

A. Ramalan Penjualan

Berikut proyeksi penjualan dari minimarket *Healthy Living* dengan asumsi pembelanjaan perorang minimal Rp205.000,00 dan kenaikan penjualan sebesar 25% per tahun.

Tabel 5.1
Proyeksi Penjualan per-Bulan Tahun Pertama Minimarket *Healthy Living*

Tabel 5.2
Proyeksi Penjualan 5 Tahun Minimarket *Healthy Living*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
2. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah dengan mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG
b. Dilarang mengutipan seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Bulan	Konsumen HL	Total (Rp)
Januari	250	51.250.000,00
Februari	300	61.500.000,00
Maret	340	69.700.000,00
April	350	71.750.000,00
Mei	340	69.700.000,00
Juni	415	85.075.000,00
Juli	410	84.050.000,00
Agustus	395	80.975.000,00
September	400	82.000.000,00
Oktober	400	82.000.000,00
November	390	79.950.000,00
Desember	400	82.000.000,00
Total Tahun Pertama		**899.950.000,00**

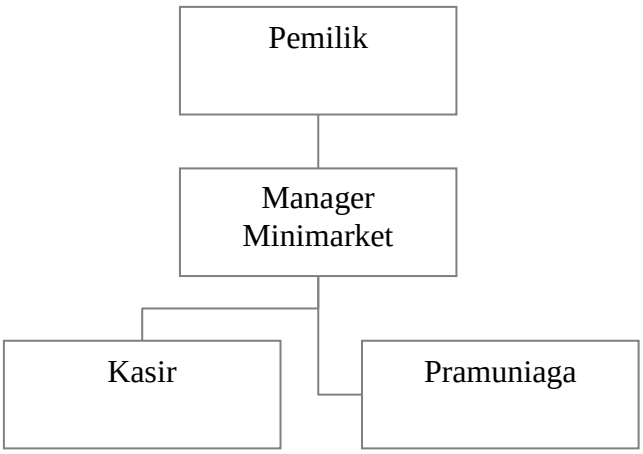
(sumber: hasil perhitungan)

Tahun	Penjualan Per Tahun HL (Rp)
1	899.950.000,00
2	1.124.937.500,00
3	1.406.171.875,00
4	1.757.714.843,75
5	2.197.143.554,69

BAB VI

Struktur organisasi dari minimarket *Healthy Living* dapat dilihat pada gambar 6.1 di bawah ini:

Gambar 6.1
Struktur Organisasi Minimarket *Healthy Living*



(sumber: minimarket *Healthy Living*)

Setiap pekerja yang bekerja dalam kegiatan oprasional minimarket *Healthy Living* memiliki fungsi, tugas dan tanggung jawab masing-masing.

A. Balas Jasa

Kompensasi yang diberikan oleh minimarket *Healthy Living* diperuntukan untuk setiap karyawan atau pekerja di minimarket yaitu manager minimarket, kasir, dan pramuniaga.

Gaji untuk manager minimarket per bulan pd tahun pertama sebesar Rp7.500.000,- sudah termasuk uang makan dan uang transport dan untuk Tunjangan Hari Raya sebesar Rp7.500.000,- Jadi, total balas jasa untuk satu orang manager minimarket adalah sebesar Rp97.500.000,-/tahun.

Untuk gaji kasir setiap bulan dalam tahun pertama sebesar Rp3.500.000,- sudah termasuk uang makan dan uang transport dan untuk bonus Tunjangan Hari Raya sebesar Rp3.500.000,- Jadi, total balas jasa untuk satu orang kasir adalah sebesar Rp45.500.000,-/tahun.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
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 atau tinjauan suatu masalah.
b. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Perhitungan gaji seorang pramuniaga setiap bulannya pada tahun pertama sebesar Rp3.500.000,- sudah termasuk uang makan dan uang transportasi dan untuk bonus Tunjangan Hari Raya sebesar Rp3.500.000,- Jadi, total balas jasa untuk satu orang pramuniaga adalah Rp45.500.000,-/tahun.

Perhitungan gaji diatas akan mengalami kenaikan sebesar 5% setiap tahunnya dengan asumsi tingkat rata-rata tingkat inflasi dari Juni 2015 sampai dengan Januari 2017 sebesar 4,44%

BAB VII

A. Rencana Pengendalian

1. Membuat perjanjian kerjasama yang ditandatangani kedua belah pihak mengenai tata cara pengiriman dan peraturan-peraturan yang perlu dipatuhi selama kerjasama berlangsung. Kemudian pihak minimarket akan melakukan pengecekan terlebih dahulu pada saat menerima pengiriman barang, sehingga produk yang rusak, busuk, ataupun cacat produksi akan dikembalikan ke pihak produsen dan meminta kompensasi penggantian sebagai tanggung jawab dari produsen.

2. Dalam surat perjanjian kerjasama yang telah disepakati, minimarket akan dengan jelas mencantumkan tenggang waktu batas pengiriman, sehingga mengurangi resiko pengiriman yang mungkin bisa terlambat. Pengiriman produk akan dijadwalkan setelah melakukan pengkajian kecepatan *restock* barang bagi barang yang memiliki tanggal kadaluarsa, dan pengiriman untuk produk-produk yang segar akan dilakukan setiap sore hari untuk ditata dan dipasarkan keesokan harinya, sehingga produk-produk yang dipasarkan selalu segar setiap harinya

3. Untuk produk sayur dan buah yang tidak habis terjual, akan di proses untuk dijadikan santapan sehat seperti salad sayur dan buah, atau akan dijual secara langsung dengan memberikan fasilitas "*eat fresh fruit and vege every day*", dengan fasilitas ini, konsumen dapat memilih buah-buah dan sayur yang disediakan di bagian tersendiri, dan dapat menyantapnya di tempat. Konsumen akan dibatu oleh karyawan kami untuk memotong buah-buah tersebut.

4. Selain melakukan hubungan yang baik dengan produsen pemasok barang, namun untuk mengurangi faktor kuatnya penawaran dari produsen yang bisa berakibat pada harga dan faktor penjualan, maka pemilik harus menentukan minimal 2 sampai dengan 3 produsen untuk beberapa jenis produk yang dipasarkan, sehingga mampu lebih mengendalikan harga jual di minimarket.

5. Untuk menghadapi pndatang baru yang memasukin industri, minimarket *Healthy Living* harus bergerak cepat dalam melakukan pengembangan usaha, sehingga mampu memberikan jarak antara pengusaha yang lama dengan pengusaha yang baru. Ditambah dengan terus meningkatkan kualitas produk dan daya saing sehingga mampu mempertahankan posisinya dalam industri.

6. Memberikan promosi sekaligus edukasi yang membuktikan kepada konsumen, untuk meyakinkan mereka agar mengganti produk-produk yang biasa di gunakan dengan produk-produk organik.

BAB VIII

Dalam mendirikan suatu usaha dibutuhkan berbagai perencanaan, salah satu perencanaan yang penting adalah merencanakaan kebutuhan dana yang sekiranya dibutuhkan untuk mendukung berbagai kebutuhan dalam melakukan kegiatan bisnis. Besar perkiraan kebutuhan dana yang dibutuhkan oleh minimarket *Healthy Living* seperti dijabarkan pada Tabel 8.1 sebagai berikut:

Tabel 8.1
Proyeksi Kebutuhan Dana Awal Minimarket *Healthy Living*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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

KETERANGAN	(Rp)
Kas Perusahaan	30.000.000,00
Pembelian Stock Awal	300.000.000,00
Biaya Sewa	163.008.000,00
Biaya Redesign	100.000.000,00
Pembelian Peralatan	76.056.159,80
Pembelian Perlengkapan	9.260.700,00
Biaya Rekrutment Karyawan	1.000.000,00
Biaya Pendirian Usaha	5.000.000,00
TOTAL	**684.324.859,80**

(sumber: minimarket *Healthy Living*)

A. ***Proforma Income Statement***

Laporan laba rugi (*Income Statement*) merupakan laporan yang menggambarkan jumlah penghasilan atau pendapatan dan biaya dari suatu perusahaan pada periode tertentu. Laporan laba rugi adalah salah satu laporan keuangan yang sangat diperlukan untuk mengetahui nilai keuntungan yang didapat dalam periode tertentu. Berikut adalah perhitungan tarif pajak UMKM dan proforma dari *Income Statement* dari minimarket *Healthy Living.*

Tabel 8.13
***Proforma Income Statement* Periode 2018-2022**

KETERANGAN	2018	2019	2020	2021	2022
Pendapatan	899.950.000,00	1.124.937.500,00	1.406.171.875,00	1.757.714.843,75	2.197.143.554,69
Total Pendapatan	899.950.000,00	1.124.937.500,00	1.406.171.875,00	1.757.714.843,75	2.197.143.554,69
Biaya Tetap:					
- biaya gaji dan THR	234.000.000,00	245.700.000,00	257.400.000,00	321.425.000,00	444.600.000,00
- biaya penyusutan peralatan	15.211.232,00	15.211.232,00	15.211.232,00	15.211.232,00	15.211.232,00
- biaya keamanan	600.000,00	630.000,00	661.500,00	694.575,00	729.303,75
Total Biaya Tetap	249.811.232,00	261.541.232,00	273.272.732,00	337.330.807,00	460.540.535,75
Biaya Variabel:					
- biaya promosi	3.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- biaya air	2.518.500,00	2.518.500,00	2.518.500,00	2.518.500,00	2.518.500,00
- biaya telpon dan internet	6.834.000,00	6.834.000,00	6.834.000,00	6.834.000,00	6.834.000,00
- biaya sewa lokasi	163.008.000,00	163.008.000,00	179.308.800,00	179.308.800,00	197.239.680,00
- biaya listrik	5.400.000,00	5.400.000,00	5.400.000,00	5.400.000,00	5.400.000,00
- biaya perlengkapan	9.260.700,00	9.723.735,00	10.209.921,75	10.720.417,84	11.256.438,73
- biaya *maintenance*	5.000.000,00	5.250.000,00	5.512.500,00	5.788.125,00	6.077.531,25
- biaya persediaan stock awal	300.000.000,00	315.000.000,00	430.930.442,96	546.523.998,32	693.124.576,40
Total Biaya Variabel	495.021.200,00	507.734.235,00	640.714.164,71	757.093.841,15	922.450.726,38
Total Biaya	744.832.432,00	769.275.467,00	913.986.896,71	1.094.424.648,15	1.382.991.262,13
Laba Operasi	155.117.568,00	355.662.033,00	492.184.978,29	663.290.195,60	814.152.292,56
Pajak UMKM	8.999.500,00	11.249.375,00	14.061.718,75	17.577.148,44	21.971.435,55
Laba bersih setelah pajak	146.118.068,00	344.412.658,00	478.123.259,54	645.713.047,16	792.180.857,01

(sumber: hasil perhitungan)

B. ***Cash Flow Projection***

Aliran arus kas merupakan sejumlah uang kas yang keluar dan yang masuk sebagai akibat dari aktivitas perusahaan dengan kata lain adalah aliran kas yang terdiri dari aliran masuk dalam perusahaan dan aliran keluar dari perusahaan serta berapa saldonya setiap periode. Analisis arus kas adalah laporan yang disusun guna menunjukkan perubahan bertambahnya atau berkurangnya uang kas selama satu periode. Proyeksi arus kan minimarket *Healthy Living* dapat dilihat dalam tabel 8.14 berikut:

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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 IBI KKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI KKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 8.14
***Cash Flow Projection* Minimarket *Healthy Living* Periode 2017-2022**

KETERANGAN	TAHUN					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Arus Kas Masuk:						
Modal Awal yang Disetor	684.324.859,80					
Penjualan	0,00	899.950.000,00	1.124.937.500,00	1.406.171.875,00	1.757.714.843,75	2.197.143.554,69
Total Arus Kas Masuk	**684.324.859,80**	**899.950.000,00**	**1.124.937.500,00**	**1.406.171.875,00**	**1.757.714.843,75**	**2.197.143.554,69**
Arus Kas Keluar:						
Pembelian Stock Awal	300.000.000,00	0,00	315.000.000,00	430.930.442,96	546.523.998,32	693.124.576,40
Biaya Sewa Lokasi	163.008.000,00	163.008.000,00	179.308.800,00	179.308.800,00	197.239.680,00	0,00
Biaya Pendirian Usaha	5.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Biaya Peralatan	76.056.159,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Biaya Perlengkapan	9.260.700,00	0,00	9.723.735,00	10.209.921,75	10.720.417,84	11.256.438,73
Biaya Rekrutment	1.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Biaya Redesign	100.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Biaya Telepon & Internet	0,00	6.834.000,00	6.834.000,00	6.834.000,00	6.834.000,00	6.834.000,00
Biaya Listrik	0,00	5.400.000,00	5.400.000,00	5.400.000,00	5.400.000,00	5.400.000,00
Biaya Air	0,00	2.518.500,00	2.518.500,00	2.518.500,00	2.518.500,00	2.518.500,00
Biaya Promosi	3.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Biaya *Maintenance*	0,00	5.000.000,00	5.250.000,00	5.512.500,00	5.788.125,00	6.077.531,25
Biaya Keamanan	0,00	600.000,00	630.000,00	661.500,00	694.575,00	729.303,75
Biaya Gaji	0,00	234.000.000,00	245.700.000,00	257.400.000,00	321.425.000,00	444.600.000,00
Pajak	0,00	8.999.500,00	11.249.375,00	14.061.718,75	17.577.148,44	21.971.435,55
Total Arus Kas Keluar	657.324.859,80	417.360.500,00	770.365.035,00	898.775.664,71	1.097.144.296,15	1.170.540.350,13
Saldo *cash flow*	**27.000.000**	**482.589.500**	**354.572.465**	**507.396.210**	**660.570.548**	**1.026.603.205**
Beginning Balance	**0**	**27.000.000**	**509.589.500**	**864.161.965**	**1.371.558.175**	**2.032.128.723**
Ending Balance	**27.000.000**	**509.589.500**	**864.161.965**	**1.371.558.175**	**2.032.128.723**	**3.058.731.927**

(sumber: hasil perhitungan)

C. ***Proforma Balance Sheet***

Merupakan laporan keuangan yang mencangkup asset, kewajiban (*liability*), dan modal (*equity*). Neraca keuangan membantu pihak manajemen maupun *shareholder* dalam melihat posisi struktur keuangan baik dari segi permodalan, kewajiban-kewajiban perusahaan, ataupun asset yang dimiliki. Berikut tabel *balance sheet* atau neraca keuangan dari minimarket *Healthy Living* dalam tabel 8.15

Tabel 8.15
Balance Sheet* Minimarket *Healthy Living

Keterangan	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021	Tahun 2022
AKTIVA						
Aktiva Lancar						
Kas	30.000.000,00	509.589.500,00	864.161.965,00	1.371.558.175,29	2.032.128.722,88	3.058.731.927,44
Perlengkapan	9.260.700,00	-	9.723.735,00	10.209.921,75	10.720.417,84	11.256.438,73
Sewa Tempat	163.008.000,00	163.008.000,00	179.308.800,00	179.308.800,00	197.239.680,00	-
Stock Awal	300.000.000,00	-	315.000.000,00	430.930.442,96	546.523.998,32	693.124.576,40
Biaya Pendirian Usaha	5.000.000,00	-	-	-	-	-
Biaya Rekrutmen	1.000.000,00	-	-	-	-	-
Jumlah Aktiva Lancar	**508.268.700,00**	**672.597.500,00**	**1.368.194.500,00**	**1.992.007.340,00**	**2.786.612.819,04**	**3.763.112.942,57**
Aktiva Tetap						
Peralatan	76.056.159,80	76.056.159,80	76.056.159,80	76.056.159,80	76.056.159,80	76.056.159,80
Akumulasi Penyusutan Peralatan	-	(15.211.232,00)	(30.422.464,00)	(45.633.696,00)	(60.844.928,00)	(76.056.160,00)
Biaya Redesign	100.000.000,00	-	-	-	-	-
Jumlah Aktiva Tetap	**176.056.159,80**	**60.844.927,80**	**45.633.695,80**	**30.422.463,80**	**15.211.231,80**	**(0,20)**
TOTAL AKTIVA	**684.324.859,80**	**733.442.427,80**	**1.413.828.195,80**	**2.022.429.803,80**	**2.801.824.050,84**	**3.763.112.942,37**
PASIVA						
Modal Usaha	684.324.859,80	693.180.694,00	693.180.694,00	693.180.694,00	693.180.694,00	693.180.694,00
Laba Ditahan	-	40.261.733,80	720.647.501,80	1.329.249.109,80	2.108.643.356,84	3.069.932.248,37
TOTAL PASIVA	**684.324.859,80**	**733.442.427,80**	**1.413.828.195,80**	**2.022.429.803,80**	**2.801.824.050,84**	**3.763.112.942,37**

(sumber: hasil perhitungan)

D. ***Break Event Point***

Tabel 8.16

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
1. 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 tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta milik IBIKKG (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

Proyeksi BEP Minimarket *Healthy Living* Periode 2018-2022

Tahun	Fix Cost (Rp)	Variabel Cost (Rp)	Revenue (Rp)	1 - (VC/rev)	BEP rupiah
2018	249.811.232,00	495.021.200,00	899.950.000,00	0,4499458859	555.202.836,25
2019	261.541.232,00	507.734.235,00	1.124.937.500,00	0,5486556053	476.694.723,37
2020	273.272.732,00	640.714.164,71	1.406.171.875,00	0,5443557249	502.011.312,68
2021	337.330.807,00	757.093.841,15	1.757.714.843,75	0,5692737967	592.563.383,32
2022	460.540.535,75	922.450.726,38	2.197.143.554,69	0,5801591005	793.817.653,42

(sumber: hasil perhitungan)

E. ***Net Present Value***

Tabel 8.17
Arus Kas Bersih Minimarket *Healthy Living* Periode 2018-2022

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Laba Bersih Setelah Pajak (EAT)	146.118.068	344.412.658	478.123.260	645.713.047	792.180.857
Penyusutan Peralatan	15.211.232	15.211.232	15.211.232	15.211.232	15.211.232
Arus Kas Bersih	**161.329.300**	**359.623.890**	**493.334.492**	**660.924.279**	**807.392.089**

(sumber: hasil perhitungan)

Tabel 8.18
Net Present Value* Minimarket *Healthy Living

Tahun	Net Cash Flow	DF = 17%	PV of NCF
2018	161.329.300	0,8547008547	137.888.291
2019	359.623.890	0,730513551	262.710.125
2020	493.334.492	0,6243705564	308.023.531
2021	660.924.279	0,5336500482	352.702.273
2022	807.392.089	0,4561111523	368.260.536
Total PV of NCF			**1.429.584.756**
Initial Investment			**684.324.860**
NPV			**745.259.896**

(sumber: hasil perhitungan)

$$PI = \frac{745.259.896,18}{684.324.859,80} = 1,0890440198$$

E. **Profability Index**

$$PP = 4 + \frac{684.324.859,80 - 2.437.946.187,26}{3.670.092.614,17 - 2.437946.187,26} \text{ X 1 tahun}$$

$$PP = 4 + \frac{-1.753.621.327,46}{3.667.654.667,91} \text{ X 1 tahun}$$

PP = 3,5218684728 tahun

PP = 0,5218684728 x 12 bulan = 6,2624216736 bulan

PP = 0,2624216736 x 30 hari = 7,872650208 hari

F. ***Payback Period***

$$IRR = 17\% + \frac{745.259.896}{(\ 745.259.896 - (-7.498.935)\ )} \text{ X } (48\% - 17\%)$$

IRR = 0,5644311649 (56,44%)

G. ***Internal Rate of Return***

Pada perhitungan NPV dengan menggunakan *Discount Factor* sebesar 17% memberikan hasil perhitungan yang positif yaitu Rp 745.259.896,00 Kemudian untuk menentukan seberapa besar IRR-nya, maka dibutuhkan NPV yang bernilai negatif dengan menggunakan *Discount Factor* sebesar 48% dengan hasil negatif yang mencapai – Rp7.498.935,00 Setelah dilakukan penghitungan lebih lanjut dengan menggunakan kedua jenis NPV positif dan negatif tersebut, maka diketahuilah besaran IRR dari minimarket *Healthy Living* yaitu sebesar 56,44% (tanpa pembulatan) yang berarti investasi yang ditanamkan pada minimarket *Healthy Living* dapat diterima karena persentase IRR tersebut lebih besar

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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