RENCANA BISNIS PENDIRIAN *GYM* DAN *FITNESS CENTER* "*BARBELL ADDICTS GYM*"

Nico Juwono
(Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Muhammad Fuad, SE., MP.
(Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

ABSTRAK

Pada era modern ini, masyarakat telah menyadari akan pentingnya menjaga kesehatan dan ingin menjalani gaya hidup sehat. Gaya hidup sehat salah satunya dapat diperoleh dengan olahraga teratur. *Fitness* dapat dijadikan salah satu alternatif olahraga yang dikarenakan *fitness* merupakan olahraga yang mengkombinasikan berbagai aktivitas seperti latihan beban dan *cardiovascular* serta pengaturan pola makan dan pola istirahat yang cukup. *Barbell Addicts Gym* merupakan penyedia *gym* dan *fitness center* dengan fasilitas alat *gym* yang lengkap dan berkualitas bagi masyarakat yang ingin melakukan olahraga *fitness*. Investasi awal yang diperlukan untuk mendirikan *Barbell Addicts Gym* adalah sebesar Rp 580.601.825,- dan berdasarkan perhitungan *payback period* atau periode pengembalian investasinya adalah selama 3 tahun 3 bulan 16 hari. Tingkat pengembalian suku bunga pun cukup baik, yaitu 29,8% yang lebih tinggi dari 17,5% bila dibandingkan dengan tingkat suku bunga kredit yang ditentukan oleh Bank Rakyat Indonesia, sehingga bisnis ini merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan.

BUSINESS ESTABLISHMENT PLAN *GYM* AND *FITNESS CENTER* "*BARBELL ADDICTS GYM*"

Nico Juwono
(Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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 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.

Muhammad Fuad, SE., MP.
(Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

© 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.
KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

ABSTRACT

In this modern era, people have realized the importance of maintaining health and want to live a healthy lifestyle. Healthy lifestyle can be obtained by exercise regularly. Fitness can be used as an alternative to sports because fitness is a sport that combines a variety of activities such as weight training and cardiovascular and dietary regulation and adequate resting patterns. Barbell Addicts Gym is a gym and fitness center with well-equipped gym facilities for people who want to do fitness. The initial investment required to set up Barbell Addicts Gym is Rp 580,601,825, - and based on the calculation of payback period or return period of investment is for 3 years 3 months 16 days. The rate of return on interest rates is also quite good, ie 29.8% higher than 17.5% when compared to the loan interest rate determined by Bank Rakyat Indonesia, so this business is a viable business to run.

Pendahuluan

Pada era modern ini, masyarakat semakin sadar akan pentingnya kesehatan dan ingin menjalani gaya hidup sehat. Di sisi lain, mencari pekerjaan terasa lebih sulit karena banyaknya lulusan perguruan tinggi baru setiap tahunnya, dengan menjadi wirausahawan maka dapat mengurangi ketidakpastian nasib kita. Dengan adanya peningkatan kesadaran masyarakat tersebut, maka penulis memutuskan untuk membuka usaha *gym*. Ada alasan mengapa penulis memilih usaha *gym* ini, karena adanya permintaan dari masyarakat dan *gym* sendiri juga merupakan hobi dari penulis.

Teori Penunjang

Usaha *gym* ini ditujukan untuk masyarakat yang ingin menjalani gaya hidup sehat dan orang yang mempunyai hobi dalam bidang olahraga *gym*, mengingat tingginya tingkat permintaan yang belum diimbangi oleh penawaran. Diharapkan dengan adanya kesenjangan pasar tersebut, penulis dapat meraih keuntungan semaksimal mungkin dan menghindari terjadinya resiko kegagalan.

Identitas Perusahaan

Nama Perusahaan	: Barbell Addicts Gym
Bidang Usaha	: *Gym* dan *Fitness Center*
Jenis Usaha	: Jasa Sewa
Alamat Perusahaan	: Jalan Metro Kencana Raya No.21, Jakarta
Bentuk Badan Hukum	: Perusahaan Perseorangan

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Identitas Pemilik Perusahaan

Nama Pemilik	: Nico Juwono
Jabatan	: Pemilik
Alamat Rumah	: Pantai Sanur 6 no 32, Jakarta Utara
Nomor HP	: 0878-8227-3967
e-mail	: nico.j94@hotmail.com

Bidang Usaha

Barbell Addicts Gym adalah perusahaan yang fokus bergerak dalam bidang jasa, yaitu usaha *gym* dan *fitness center*, akan tetapi bukan berarti *Barbell Addicts Gym* tidak menawarkan produk untuk dijual. Adapun produk yang ditawarkan oleh *Barbell Addicts Gym* adalah berupa air minum.

Pendanaan

Investasi modal usaha yang diperlukan diperkirakan sebesar Rp 580.601.825,-, yang mana modal usaha tersebut berasal dari 100% modal pemilik dan selanjutnya menggunakan keuntungan dari transaksi penjualan sebagai tambahan modal.

Visi dan Misi

Visi *Barbell Addicts Gym* adalah "Menjadi *gym* dan *fitness center* yang memiliki fasilitas alat lengkap dan berkualitas baik dengan harga terjangkau bagi masyarakat".

Misi dari *Barbell Addicts Gym* adalah sebagai berikut :

a. Medukung masyarakat yang ingin menjalani gaya hidup sehat dengan olahraga *fitness*.
b. Menciptakan *gym* dengan alat yang lengkap dan berkualitas baik.
c. Memberikan pengalaman terbaik kepada pengunjung dengan kualitas dan fasilitas yang disediakan.
d. Menjadikan *Barbell Addicts Gym* sebagai salah satu tempat berkumpulnya pecinta olahraga fitness dengan sarana dan pra sarana yang memuaskan.

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

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

Logo usaha

Logo *Barbell Addicts Gym*

Sumber : Barbell Addicts Gym

Analisis CPM

Faktor Penentu	**Bobot**	**Barbell Addicts Gym**		***Friendly Gym***		***Fit Up Gym***	
		Rating	**Nilai**	***Rating***	**Nilai**	***Rating***	**Nilai**
Kualitas Ruangan	**0,20**	2	0,40	3	0,60	3	0,60
Harga	**0,15**	3	0,45	3	0,45	3	0,45
Fasilitas yang	**0,25**	4	1,00	3	0,75	2	0,50
Lokasi	**0,20**	3	0,60	2	0,40	1	0,20
Membership	**0,20**	3	0,60	2	0,40	3	0,60
Jumlah Nilai			**3,05**		**2,60**		**2,35**

Analisis *Strengths, Weakness, Opportunity,* dan *Threats (SWOT)*

1. *Strengths* (Kekuatan)
   a. Memiliki fasillitas alat *gym* yang lengkap dan berkualitas.
   b. Lokasi yang strategis sehingga mudah dijangkau.
   c. Harga *membership* yang bersaing.
   d. Lapangan parkir yang luas.
2. *Weakness* (Kelemahan)
   a. *Brand Image* belum terkenal di kalangan masyrakat karena masih baru, sehingga keanggotaan masih sedikit.

b. *Barbell Addicts Gym* merupakan usaha *gym* dan *fitness center* yang baru dan usaha pertama yang dirintis oleh pemilik, sehingga masih kurang berpengalaman dalam menjalankan bisnis.

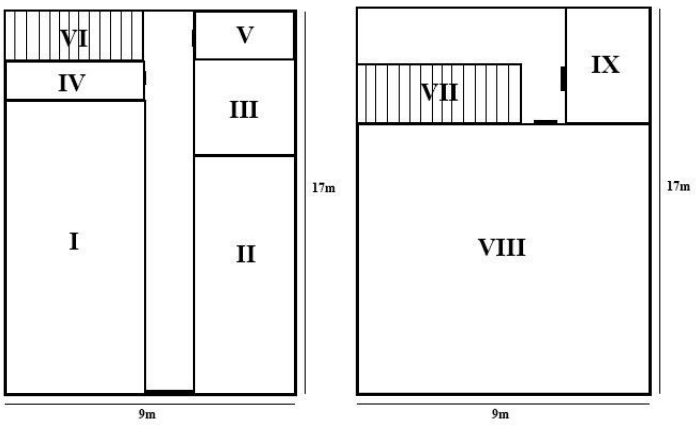
3. *Opportunities* (Peluang)
   a. Kesadaran masyarakat akan pentingnya menjalani gaya hidup sehat di era moden ini.
   b. Lokasi yang cukup padat penduduk dan dekat dengan pemukiman penduduk.
   c. Perkembangan teknologi yang semakin maju.
4. *Threats* (Ancaman)
   a. Adanya pesaing *gym* dan *fitness center* yang telah lama eksis dan loyal di hati konsumen, akan mempengaruhi perkembangan *member Barbell Addicts Gym*.
   b. Hambatan untuk masuk ke usaha rendah, sehingga ada ancaman bertambahnya pesaing – pesaing baru.

Deskripsi Rencana Operasi

1. Melakukan survey pasar dan lokasi
2. Menentukan lokasi dan *design* tempat usaha
3. Pendaftaran NPWP
4. Pendaftaran SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)
5. Membeli peralatan dan perlengkapan
6. Merekrut tenaga kerja
7. Membuka *Barbell Addicts Gym* dan mulai beroperasional
8. Melakukan promosi dan perkenalan *Barbell Addicts Gym*
9. Memasang internet
10. Melakukan perbaikan bila ada yang kurang

Tempat Usaha

Tempat usaha *Barbell Addicts Gym* berdiri pada lahan seluas 9 m x 17 m dan terdiri dari 2 lantai. Di mana lantai 1 diperuntukan untuk alat – alat *lower body* (seperti alat untuk olahraga kaki, *treadmills*, sepeda statis) dan lantai 2 diperuntukkan untuk alat – alat *upper body* (seperti alat untuk dada, bahu, punggung, tangan). Berikut adalah gambar dari tampilan tempat usaha yang dimiliki oleh *Barbell Addicts Gym* :



Lantai 1 **Lantai 2**

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 KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Segmentation, Targeting, dan Positioning (STP)

1. Segmentasi Geografi

Segmentasi ini membagi pasar berdasarkan wilayah geografik, seperti regional atau kota. Berdasarkan wilayah, segmentasi geografi dari *Barbell Addicts Gym* mencakup penduduk di perumahan, pelajar dan karyawan swasta yang ada di Sunter dan sekitarnya.

2. Segmentasi Demografi

Segmentasi ini membagi pasar berdasarkan variabel-variabel demografi (kependudukan), diantaranya sebagai berikut :

a) Umur yaitu membagi pasar berdasarkan usia.

Barbell Addicts Gym menargetkan pasar dari kalangan remaja – dewasa yang berusia mulai dari 14 sampai dengan 50 tahun. Namun, pada kenyataannya tidak ada batasan yang kaku untuk umur konsumen yang akan datang.

b) Jenis kelamin, membagi pasar berdasarkan jenis kelamin.

Barbell Addicts Gym akan mesasar laki – laki dan juga perempuan sebagai segmen yang ingin dituju, karena *gym* adalah olahraga yang bersifat *universal* dimana tujuannya adalah untuk menjaga kesehatan dan membentuk bentuk tubuh yang ideal.

c) Pendapatan, yaitu membagi pasar berdasarkan pendapatan yang dihasilkan.

Pada usaha ini, target yang disasar adalah orang yang telah berpenghasilan ataupun yang tidak berpenghasilan, misalnya seperti pelajar, mereka masih dapat menjadi konsumen melalui pembiayaan dari orang tua. *Barbell Addicts Gym* sendiri ingin bermain pada kalangan menengah ke atas.

3. Segmentasi Psikografi

Segmentasi ini membagi pasar berdasarkan gaya hidup atau kepribadian akan nilai.

a) Gaya hidup

Segmen yang disasar oleh *Barbell Addicts Gym* adalah orang-orang yang hobi dengan olahraga *fitness* dan ingin menjalani gaya hidup sehat.

b) Nilai

Nilai yang diberikan dari *Barbell Addicts Gym* adalah membuat orang-orang yang mencintai olahraga *fitness* maupun yang ingin menjalani gaya hidup sehat dapat berkomitmen untuk rajin berolahraga agar dapat menjaga kesehatan.

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

4. Segmentasi Perilaku

Segmentasi ini membagi pasar menjadi kelompok homogen dengan dasar pola pengunaan produk, respon terhadap produk atau pengetahuan tentang produk tertentu. Fokus *Barbell Addicts Gym* adalah untuk konsumen yang suka dengan olahraga *fitness* dan konsumen yang ingin menjalani gaya hidup sehat dengan olahraga *fitness*, tetapi mereka bukan hanya sekedar suka, namun juga mempunyai komitmen dalam berolahraga agar dapat meningkatkan kualitas hidup ataupun menjaga kesehatan.

Barbell Addicts Gym akan menargetkan pasar pada kaum laki-laki maupun perempuan dari ekonomi menengah ke atas dan memposisikan diri sebagai tempat *gym* dengan fasilitas peralatan yang lengkap dan harga terjangkau.

Harga

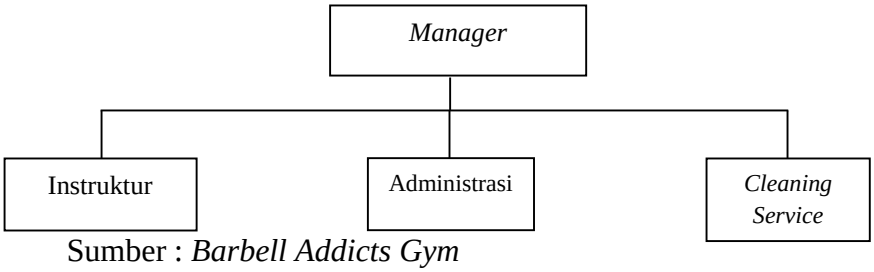
Harga *Membership Barbell Addicts Gym*

Keterangan	**Harga Yang Ditetapkan**		
Pendaftaran		100.000	
Daily Visit		50.000/kunjungan	
	Paket Iuran Umum	Paket Iuran Mahasiswa	Paket Iuran Pelajar
1 Bulan	350.000	330.000	310.000
3 Bulan	975.000	920.000	840.000
12 Bulan	3.750.000	3.550.000	-

Sumber: *Barbell Addicts Gym*

Struktur Organisasi *Barbell Addicts Gym*

Struktur Organisasi *Barbell Addicts Gym*



Sumber : *Barbell Addicts Gym*

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

Balas Jasa

Tenaga kerja	Jumlah orang	Besar Gaji Per Bulan	Total Gaji	Gaji Yang Dibayarkan Per Tahun	THR	Total Kompensasi Per Tahun
Manajer	1	5.000.000	5.000.000	60.000.000	5.000.000	65.000.000
Instruktur	2	3.200.000	6.400.000	76.800.000	6.400.000	83.200.000
Administrasi	1	3.100.000	3.100.000	37.200.000	3.100.000	40.300.000
Cleaning service	1	2.300.000	2.300.000	27.600.000	2.300.000	29.900.000
				201.600.000	16.800.000	218.400.000

Kebutuhan Dana

No.	Keterangan	Jumlah (Rupiah)
1	Biaya Sewa	120.000.000
2	Biaya Gaji	197.600.000
3	Biaya Pemasaran	1.925.000
4	Biaya Listrik	8.031.825
5	Biaya Air	5.880.000
6	Biaya Internet, TV, dan Telepon	5.736.000
7	Peralatan	224.612.000
8	Perlengkapan	3.617.000
9	Biaya Lain-lain	13.200.000
Total		580.601.825

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

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Laporan Laba Rugi *Barbell Addicts Gym* Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah)

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Pendapatan	572.567.000	629.823.700	692.806.070	762.086.677	838.295.345
Biaya Variabel					
Biaya Pembelian Minuman	12.975.000	14.272.500	15.699.750	17.269.725	18.996.698
Biaya Listrik	8.031.825	8.835.008	9.718.508	10.690.359	11.759.395
Biaya Air	5.880.000	6.468.000	7.114.800	7.826.280	8.608.908
Biaya Perlengkapan	3.617.000	3.978.700	4.376.570	4.814.227	5.295.650
Total Biaya Variabel	**30.503.825**	**33.554.208**	**36.909.628**	**40.600.591**	**44.660.650**
Margin Kontribusi	**542.063.175**	**596.269.493**	**655.896.442**	**721.486.086**	**793.634.695**
Biaya Tetap					
Biaya Gaji	218.400.000	240.240.000	264.264.000	290.690.400	319.759.440
Biaya Sewa Bangunan	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000
Biaya Pemasaran	1.925.000	375.000	400.000	425.000	450.000
Biaya Maintenance	-	500.000	500.000	500.000	500.000
Biaya Telepon. Internet. dan TV	5.736.000	6.309.600	6.940.560	7.634.616	8.398.078
Biaya Depresiasi	44.922.400	44.922.400	44.922.400	44.922.400	44.922.400
Biaya Lain - lain	13.200.000				
Total Biaya Tetap	**404.183.400**	**412.347.000**	**437.026.960**	**464.172.416**	**494.029.918**
Laba Sebelum Pajak	137.879.775	183.922.493	218.869.482	257.313.670	299.604.777
Beban Pajak	5.725.670	6.298.237	6.928.061	7.620.867	8.382.953
Laba Setelah Pajak	**132.154.105**	**177.624.256**	**211.941.421**	**249.692.803**	**291.221.823**

Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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 Laporan Arus Kas *Barbell Addicts Gym* Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah)

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Arus Kas Masuk					
Modal Awal	580.601.825				
Pendapatan	572.567.000	629.823.700	692.806.070	762.086.677	838.295.345
Total Arus Kas Masuk	**1.153.168.825**	**629.823.700**	**692.806.070**	**762.086.677**	**838.295.345**
Arus Kas Keluar					
Sewa Bangunan	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000
Peralatan	224.612.000				
Perlengkapan	3.617.000	3.978.700	4.376.570	4.814.227	5.295.650
Biaya Gaji	218.400.000	240.240.000	264.264.000	290.690.400	319.759.440
Pembelian Minuman	12.975.000	14.272.500	15.699.750	17.269.725	18.996.698
Biaya Maintenance	-	500.000	500.000	500.000	500.000
Biaya Listrik	8.031.825	8.835.008	9.718.508	10.690.359	11.759.395
Biaya Air	5.880.000	6.468.000	7.114.800	7.826.280	8.608.908
Biaya Pemasaran	1.925.000	375.000	400.000	425.000	450.000
Biaya Internet. TV. dan Telepon	5.736.000	6.309.600	6.940.560	7.634.616	8.398.078
Biaya Lain - Lain	13.200.000				
Pajak	5.725.670	6.298.237	6.928.061	7.620.867	8.382.953
Total Arus Kas Keluar	**620.102.495**	**407.277.045**	**435.942.249**	**467.471.474**	**502.151.121**
Arus Kas Bersih	**533.066.330**	**222.546.656**	**256.863.821**	**294.615.203**	**336.144.223**
Beginning Balance		**533.066.330**	**755.612.986**	**1.012.476.807**	**1.307.092.010**
Ending Balance	**533.066.330**	**755.612.986**	**1.012.476.807**	**1.307.092.010**	**1.643.236.233**

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

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Proyeksi Neraca *Barbell Addicts Gym* Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah)

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Aktiva					
Aktiva Lancar					
Kas	533.066.330	755.612.986	1.012.476.807	1.307.092.010	1.643.236.233
Total Aktiva lancar	**533.066.330**	**755.612.986**	**1.012.476.807**	**1.307.092.010**	**1.643.236.233**
Aktiva Tetap					
Peralatan setelah penyusutan	179.689.600	134.767.200	89.844.800	44.922.400	0
Total Aktiva Tetap	**179.689.600**	**134.767.200**	**89.844.800**	**44.922.400**	**0**
Total Aktiva	**712.755.930**	**890.380.186**	**1.102.321.607**	**1.352.014.410**	**1.643.236.233**
Passiva					
Modal					
Modal Usaha	580.601.825	580.601.825	580.601.825	580.601.825	580.601.825
Laba ditahan	132.154.105	309.778.361	521.719.782	771.412.585	1.062.634.408
Total Modal	**712.755.930**	**890.380.186**	**1.102.321.607**	**1.352.014.410**	**1.643.236.233**
Total Passiva	**712.755.930**	**890.380.186**	**1.102.321.607**	**1.352.014.410**	**1.643.236.233**

***Break Even Point* (dalam Rupiah)**

Tahun	FC	1-(VC/Sales)	BEP
2018	404.183.400	0,9467244	426.928.239
2019	412.347.000	0,9467244	435.551.234
2020	437.026.960	0,9467244	461.620.023
2021	464.172.416	0,9467244	490.293.051
2022	494.029.918	0,9467244	521.830.740

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

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 KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Cash In Flow **(dalam Rupiah)**

Tahun	Laba Setelah Pajak	Penyusutan Bangunan	CIF
2018	132.154.105	44.922.400	177.076.505
2019	177.624.256	44.922.400	222.546.656
2020	211.941.421	44.922.400	256.863.821
2021	249.692.803	44.922.400	294.615.203
2022	291.221.823	44.922.400	336.144.223

Net Present Value **(dalam Rupiah)**

Tahun	CIF	DF	PV factor	PV of CIF
2018	177.076.505	17,5%	0,85106383	150.703.409
2019	222.546.656	17,5%	0,724309642	161.192.688
2020	256.863.821	17,5%	0,616433738	158.339.525
2021	294.615.203	17,5%	0,524624458	154.562.341
2022	336.144.223	17,5%	0,4464889	150.084.665
Total PV				**774.882.628**
Initial Investment				**580.601.825**
Net Present Value				**194.280.803**

Internal Rate of Return **(dalam Rupiah)**

Tahun	CIF	17,5%	PV of CIF	30%	PV of CIF
2018	177.076.505	0,85106383	150.703.409	0,769230769	136.212.696
2019	222.546.656	0,724309642	161.192.688	0,591715976	131.684.412
2020	256.863.821	0,616433738	158.339.525	0,455166136	116.915.713
2021	294.615.203	0,524624458	154.562.341	0,350127797	103.152.972
2022	336.144.223	0,4464889	150.084.665	0,269329074	90.533.413
Total PV of CIF			**774.882.628**		**578.499.205**
Initial Investment			**580.601.825**		**580.601.825**
NPV			**194.280.803**		**(2.102.620)**

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 KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

$$IRR = 17{,}5\% + \frac{Rp\ 194.280.803}{Rp\ 194.280.803 + (Rp\ 2.102.620)} \times (30\% - 17{,}5\%) = 29{,}8\%$$

Payback Period (dalam Rupiah)

Tahun	*Net Cash Flow*	*Initial Investment*	Saldo *Payback*
2018	177.076.505	(580.601.825)	(403.525.320)
2019	222.546.656		(180.978.665)
2020	256.863.821		75.885.157
2021	294.615.203		370.500.360
2022	336.144.223		706.644.583

$$\textit{Payback Period} = 3 \text{ Tahun} + \frac{75.885.157}{256.863.821} \times 12 \text{ bulan}$$

= 3 Tahun + 3 Bulan + (0,545154317 x 30 hari)

= 3 Tahun + 3 Bulan + 16 Hari

Ringkasan Analisis Usaha *Barbell Addicts Gym*

Instrumen Analisis	Hasil Analisis	Batasan	Keterangan
Break Even Point (BEP)	Penjualan > *BEP*	*BEP*	Layak
Net Present Value	Rp 194.280.803,-	0	Layak
Internal Rate of Return	29,8%	17,5%	Layak
Payback Period	3 tahun 3 bulan dan 16 hari	5 tahun	Layak

Data pada tabel di atas dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa dalam menentukan kelayakan suatu bisnis dapat dilakukan melalui analisis yang ada di atas. *Break Even Point* digunakan untuk melihat tingkat penjualan yang tidak menghasilkan keuntungan. Apabila penjualan di bawah *Break Even Point*, maka perusahaan mengalami kerugian, sebaliknya jika penjualan di atas *Break Even Point*, maka perusahaan mendapatkan keuntungan pada tahun berjalan. Dalam proyek 5 tahun yang dijalani *Barbell Addicts Gym*, hampir setiap tahun tingkat penjualannya menghasilkan keuntungan.

Net Present Value merupakan metode untuk menilai uang berdasarkan nilai waktu *(time value)*, karena nilai uang pada masa depan belum tentu sama dengan nilai uang saat ini. Oleh karena itu, *Net Present Value* membantu para pebisnis untuk mengetahui berapa nilai keuntungan masa depan bila dinilai dari waktu saat ini. Apabila *Net Present Value* positif maka usaha layak dijalankan. *Barbell Addicts Gym* diproyeksikan meraup keuntungan sebesar Rp 194.280.803,- yang dinilai pada waktu saat ini. Keuntungan tersebut menunjukkan bahwa usaha layak dijalankan.

Internal Rate of Return menunjukkan tingkat pengembalian yang dihasilkan oleh *Barbell Addicts Gym* yang dinyatakan dalam persentase. Kemudian tingkat pengembalian tersebut dibandingkan dengan suku bunga yang ditawarkan oleh bank. Apabila lebih tingkat pengembalian lebih rendah, maka usaha sebaiknya tidak dijalankan karena lebih menguntungkan untuk berinvestasi di bank dan juga usaha yang dijalankan akan menunjukkan pendapatan yang tidak efisien. *IRR Barbell Addicts Gym* adalah sebesar 29,8%, sementara tingkat suku bunga investasi yang ditawarkan oleh bank sebesar 17,5%, maka usaha layak dijalankan karena mampu memberikan keuntungan yang lebih tinggi.

Payback Period memerhatikan waktu pengembalian hingga usaha mencapai titik impas investasi. Apabila periode pengembalian lebih cepat dibanding lamanya proyek usaha, maka usaha tersebut layak dijalankan. Waktu pengembalian usaha tersebut adalah 3 tahun 3 bulan dan 16 hari, artinya pendapatan yang dihasilkan dalam sisa waktu kurang lebih 3 tahun sudah menjadi keuntungan untuk *Barbell Addicts Gym.*

Pengendalian Resiko

Evaluasi Kelemahan dan Pengendalian Risiko Bisnis yang Dihadapi

1. Posisi dalam Pasar

Posisi *Barbell Addicts Gym* dalam pasar, melalui perspektif siklus hidup produk, berada pada fase pengenalan. Pada fase ini perusahaan mengeluarkan biaya investasi yang besar, namun belum diimbangi dengan pemasukan. Terdapat risiko kegagalan yang tinggi mengingat posisi keuangan yang belum stabil dan masyarakat yang belum mengenal *Barbell Addicts Gym*.

2. Persaingan yang cukup ketat

Barbell Addicts Gym memiliki beberapa pesaing yang begerak di bidang usaha *gym*, hal tersebut dapat menjadi ancaman karena target market yang dituju sama.

3. Kontrak sewa bangunan

Bangunan *Barbell Addicts Gym* adalah bangunan yang disewa. Terdapat beberapa risiko yang mungkin muncul dari kondisi menyewa bangunan ini. Apabila usaha tidak berjalan sesuai dengan target yang akan dicapai, maka biaya sewa harus tetap dibayarkan sesuai klausul. Risiko lainnya yang mungkin muncul adalah ketika usaha sudah menghasilkan keuntungan dan kontrak sewa sudah habis, terdapat risiko terjadinya kenaikan nilai kontrak yang tidak wajar untuk biaya sewa bangunan tersebut.

Rencana Pengendalian Risiko

1. Posisi dalam pasar

Menyiapkan strategi pemasaran yang matang dapat membantu *Barbell Addicts Gym* untuk mengambil posisi dalam pasar. Strategi pemasaran ini ditujukan agar usaha *gym* ini dapat dikenal dengan luas oleh masyarakat. Strategi pemasaran awal adalah memberikan diskon untuk masyarakat agar mengunjungi *Barbell Addicts Gym*, tidak

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

masalah mengeluarkan biaya promosi demi mendapatkan pelanggan dan mampu memberikan keuntungan.

2. Persaingan yang cukup ketat

Barbell Addicts Gym akan terus mempertahankan kualitas pelayanan kepada konsumen untuk mengatasi persaingan yang cukup ketat dari pesaing utama. *Barbell Addicts Gym* tetap gencar dalam mengiklankan *gym*nya melalui penyebaran brosur dan media sosial agar konsumen dapat mengetahui lebih jelas tentang *Barbell Addicts Gym*. Cara lain untuk menghadapi persaingan yang ketat adalah dengan memberikan promosi seperti diskon untuk harga *membership* yang dapat menarik perhatian konsumen dengan cepat, karena dengan harga yang terjangkau dan fasilitas yang masih baru akan membuat konsumen tertarik untuk mencoba *gym*, dimana hal tersebut pada akhirnya mungkin dapat membuat konsumen menjadi member tetap bagi *Barbell Addicts Gym*.

3. Kontrak sewa bangunan

Kontrak sewa bangunan sudah disepakati untuk jangka waktu tertentu, namun apabila selama proses kontrak perusahaan hanya mampu menghasilkan keuntungan yang dapat menutupi biaya sewa, maka pilihan terbaik adalah tetap menjalankan usahanya. Hal ini lebih baik karena masih ada pendapatan yang masih bisa diterima. Untuk kenaikan harga sewa merupakan hal yang wajar terjadi, namun apabila tingkat kenaikan sudah terlalu drastis, maka diperlukan perencanaan keuangan kembali. Apakah dengan kenaikan harga tersebut perusahaan masih dapat beroperasi dan menghasilkan keuntungan tanpa memberatkan konsumen.

Ucapan Terima Kasih

Penelitian ini dapat peneliti kerjakan dan selesaikan dengan bantuan dari banyak pihak dan peneliti sangat berterima kasih kepada mereka yang sangat membantu peneliti baik secara langsung dan tidak langsung, terutama adalah Tuhan Yang Maha Esa, orang tua dan keluarga peneliti, Bpk. Muhammad Fuad sebagai dosen pembimbing selama peneliti mengerjakan penelitian, para dosen dan para karyawan Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, dan sahabat-sahabat peneliti.

Daftar Pustaka

Aaker, David A. dan Damien Mcloughlin (2011), ***Strategic Market Management***: Spain: Grafos SA.

Blocher, Edward J.,David E. Stout dan Gary Cokins (2010), ***Cost Management***, Fifth Edition, Singapore: The McGraw-Hill Company, Inc.

David, Fred R (2009), ***Strategic Management***, Edisi Kedua belas, Jakarta: Salemba Empat.

Dessler, Gary (2015), ***Manajemen Sumber Daya Manusia***, Edisi Empatbelas, Jakarta: Salemba Empat.

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

Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), ***Principles Of Marketing***, Fourteenth Edition, Kendallville: Pearson Education Limited.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2012), ***Marketing Management***, Fourteenth Edition, New Jersey: Pearson Education, Inc.

Nickels, William G., James M. McHugh dan Susan M. McHugh (2010), ***Pengantar Bisnis***, Edisi Kedelapan, Jakarta: Salemba Empat.

Weygandt, Jerry J., Paul D. Kimmel dan Donald E. Kieso (2016), ***Accounting Principles***, Twelfth Edition, Asia: John Wiley & Sons

Website

Masyarakat Indonesia Mulai Sadar Makanan Sehat, http://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20160909050532-255-157172/survei-masyarakat-indonesia-mulai-sadar-makanan-sehat/ (diakses tanggal 8 November 2016)

Pengertian *Fitness*, http://sehateasy.com/pengertian-fitness-for-use-menurut-para-ahli-kesehatan/ (diakses tanggal 8 November 2016)

Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), http://bum-ukm.com/berita/17/Kriteria-Usaha-Mikro,-Kecil-dan-menengah(UMKM).html (diakses tanggal 10 November 2016)

Suku Bunga Bank, http://www.bi.go.id/id/perbankan/suku-bunga-dasar/Default.aspx (diakses tanggal 13 April 2017)

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 KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie