



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA RUMAH MAKAN PEMPEK 707 DI TELUK BETUNG , BANDAR LAMPUNG

Deo Carlo Franata

Mahasiswa S1 Ilmu Administrasi Bisnis
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jalan Laksamana Yos Sudarso Kav. 87
Sunter, Jakarta Utara
Deocarlof@gmail.com

Muhammad Fuad, S.E.,M.P.
Pembimbing I

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jalan Laksama Yos Sudarso Kav. 87
Sunter, Jakarta Utara
Telp: 6530-7062

ABSTRAK

Pempek 707 adalah rumah makan yang terletak di Teluk Betung, Bandar Lampung yang menjual berbagai jenis makanan daerah dengan jumlah variasi 15 pempek yang populer di masyarakat, serta menjual berbagai minuman seperti teh buah, es kelapa jeruk, es kacang merah serta, es alpukat. Pasar yang dituju adalah segmen menengah ke atas yang sadar akan pentingnya hidup sehat. Promosi yang dilakukan berupa, *banner, flyer, internet marketing*. Struktur organisasi yang digunakan adalah struktur sederhana dengan jumlah 7 orang meliputi 1 manajer, 3 bagian produksi serta, 1 bagian keuangan dan 2 bagian pemasaran. Usaha ini buka dari pukul 07.00 hingga pukul 19.00. Resiko yang mungkin timbul adalah konsistensi citra rasa produk tergantung dari kualitas bahan bakunya, *brand* yang belum dikenal masyarakat, permasalahan dengan pemasok, serta datangnya pesaing baru.

Keywords: Rumah Makan, Makanan Daerah, *Brand*, Pesaing, Pempek.

ABSTRACT

Pempek 707 is the pempek house located in Teluk Betung, Bandar Lampung which sells a few domestic foods product that sums up to 15 pempek variant that are popular in the society, and sells drink like fruit tea, coconut orange ice, red beans ice, and also avocado ice. The target market of this business is middle until high class segment whom already relized the importance of living healthily. The Promotion is using banner, flyer, and internet marketing. Organizational structure used by this business is simple structure which include 7 persons: 1 manager, 3 man powers in production, 1 man for finance, and 2 assistance for marketing. This Business open from 7 A.M until 7 P.M. Unfortunately, this business also has a risk: the consistency of product taste depends on the ingredient's quality, The brand which is unknown for society, the suppliers problem, the new competitor.

Keywords: Pempek House, Domestic Foods, Brand, Competitor, Pempek.

© 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.



PENDAHULUAN

Ide Bisnis dan Besarnya Peluang Usaha

Saat ini banyak sekali tempat kuliner maupun makanan di luar sana yang menyajikan makanan lezat, serta dengan harga yang hemat, maka dari itu tempat usaha ini yaitu “Pempek 707” akan menyajikan berbagai makanan dengan kualitas mutu yang segar serta baik untuk dikonsumsi setiap hari tanpa penyedap rasa, maupun dengan pengawet yang berbahaya bagi kesehatan tubuh.

Kesibukan yang dihadapi masyarakat modern ini juga makin meningkat, seperti banyaknya tugas, acara jalan bersama keluarga serta, pekerjaan kantor maupun kegiatan usaha lainnya membuat orang semakin malas untuk membuat makanan sendiri karena mereka lebih banyak menghabiskan waktu di luar rumah. Hal-hal inilah yang membuat penulis berpikiran bahwa, akan membuka tempat makan yang nyaman untuk berkumpulnya individu satu dengan yang lainnya, dari kalangan muda hingga kalangan dewasa, dengan taraf ekonomi menengah hingga atas.

Banyak individu yang mencari makanan hanya karena mengikuti tren pasar yang ada tanpa mengetahui kandungan makanan yang terdapat di dalamnya, serta banyaknya jumlah penduduk di Lampung yang makin semakin bertambah tiap tahunnya membuat penulis yakin bahwa konsep bisnis yang ditawarkan ini akan berjalan serta berkembang hingga dapat bertahan kedepannya.

Produk ini mengandalkan makanan khas daerah dari beberapa wilayah yang ada di Indonesia khususnya makanan daerah lokal yaitu Lampung dan Palembang, penulis yakin bisa membuat pengunjung akan semakin penasaran untuk datang lagi setiap harinya untuk mencoba beberapa jajanan, serta dengan terus berinovasi agar dapat mengikuti tren pasar yang ada maka diusahakan agar usaha ini dapat berkembang hingga memiliki nilai lebih dimata masyarakat luas. Makanan serta minuman yang disediakan antara lain mengandung banyak manfaat bagi tubuh serta praktis untuk dikonsumsi. Sehingga orang tidak perlu menghabiskan uang banyak untuk mengkonsumsi makanan yang hemat, sehat serta nikmat.

Visi dan Misi

Visi dari usaha ini adalah adalah menjadi salah satu tempat favorit masyarakat di Bandar Lampung dengan memiliki keunikan bisnis kreatif tersendiri. Misi dari perusahaan ini adalah memberikan kualitas pelayanan yang terbaik kepada konsumen, menjadikan usaha kuliner ini sebagai tempat favorit dengan memberikan dasar pemikiran pempek kreatif di kalangan konsumen sebagai *brand image* untuk wilayah Bandar Lampung dan sekitarnya. Tujuan yang ingin dicapai untuk kedepannya antara lain seperti mencapai target yang telah ditentukan tiap bulannya. Berusaha menjadikan tempat ini sebagai favorit untuk semua kalangan yang berkunjung, seperti dari segi usia di Bandar Lampung. Menjadi tempat usaha yang efektif dan efisien dalam setiap kegiatan bisnisnya. Dapat melakukan ekspansi bisnis ke wilayah lainnya. Mendapatkan penghasilan yang selalu bertambah, dari pangsa pasar yang luas, karena kekuatan *brand* yang dimiliki. Menjadikan bisnis ini kuat dalam posisi perusahaan sebagai *competitor* usaha sejenis. Memiliki para pekerja yang *professional* dalam menjalankan bisnis ini, serta memiliki pelanggan tetap yang banyak jumlahnya. Perusahaan ini yakin bahwa semua tujuan-tujuan tersebut dapat terlaksana dan tercapai kedepannya.

Besar Kebutuhan Modal

Besarnya kebutuhan modal untuk perusahaan ini adalah 479.054.533 rupiah, sedangkan untuk peralatan usaha ini membutuhkan 42.969.800, biaya bahan baku sebesar 238.459.233, perlengkapan 12.625.500 selama setahun, biaya sewa selama 5 tahun sebesar 175.000.000 rupiah. Cadangan kas yang dimiliki oleh usaha ini adalah sebesar 10.000.000 rupiah.

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.



RENCANA PRODUK/ JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL , DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk atau Jasa

Alur produk atau jasa yang disediakan oleh rumah makan pempek 707 dimulai saat konsumen datang lalu memesan makanan ataupun minuman kepada *waiters* yang ada. Setelah pencatatan menu dilakukan maka pesanan konsumen akan diteruskan ke bagian dapur untuk diproses lebih lanjut.

Setelah makanan dan minuman maupun *snack* yang dipesan sudah siap dihidangkan ke konsumen, pelayan akan mengantar makanan tersebut ke meja pemesan. Konsumen juga dapat mengambil langsung makanan *snack* yang ada disana dengan mencatat apa yang diambil kedalam catatan pesanan.

Ketika konsumen selesai memakan makanan yang dihidangkan maka konsumen dapat membawa catatan pesanan untuk selanjutnya di proses oleh bagian kasir.

Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Pertama kali lebih dulu yang perlu dilakukan adalah menentukan kebutuhan bahan baku. Hal tersebut akan dilakukan oleh bagian produksi dengan mencatat semua barang barang yang diperlukan. Setelah menentukan kebutuhan, lalu akan dilakukan pembelian bahan baku yang standarnya akan disesuaikan sesuai kualitas yang diinginkan. Pembelian ini akan dilaksanakan dengan menggunakan motor pekerja yang semua biayanya akan ditanggung oleh usaha ini. Setelah selesai melakukan pembelian maka bahan baku akan disimpan dengan menggunakan metode pembekuan agar kandungan yang ada didalam bahan baku tetap terjaga. Penyimpanan ini maksimal 7 hari dari pembelian bahan baku. Proses terakhir dari alur bahan baku ini adalah penggunaan bahan baku. Hal tersebut sangat berkaitan erat dengan penyimpanan bahan baku yang baik sehingga hasil dari produk ini juga mengandung kualitas yang baik. Tahap penggunaan bahan baku ini akan dibagi kedalam 2 bagian yaitu operasi produksi makanan serta minuman. Berikut proses penggunaan bahan bakunya:

1. Pengolahan bahan baku dari produk pempek ikan tenggiri yang telah digiling dagingnya, lalu dicampurkan dengan bahan-bahan seperti sagu, terigu, air, garam, bawang putih. Warna akan ditambahkan jika dibutuhkan.
2. Pembagian beberapa tahap proses pembuatan dalam pembentukannya.
3. Memasukan bahan baku seperti keju, sosis, telur ke dalam pempek, sedangkan untuk pempek adaan dan lenjer tidak memerlukan proses serupa sehingga langsung ketahap pembentukan.
4. Pemisahan cara memasak produk terjadi pada bagian ini, di mana pempek adaan akan langsung digoreng sedangkan yang lainnya hanya akan direbus.
5. Pempek akan disimpan di bagian dapur yang selanjutnya akan diberikan pada konsumen.

Sedangkan untuk alur penggunaan bahan persediaan minuman antara lain:

1. Bahan bahan baku seperti kacang merah, buah jeruk, kelapa, alpukat akan dibeli pada tahap ini.
2. Pada tahap ini terjadi proses seperti pemotongan kulit buah, serta pencucian kacang merah dilakukan agar. Selanjutnya kacang merah akan diberikan sedikit air gula.
3. Khusus untuk dua produk es alpukat dan es kacang merah membutuhkan pemberian susu pada tiap produknya, sedangkan untuk es kelapa jeruk hanya membutuhkan es.
4. Penggunaan alat parutan es diperlukan sehingga es terasa nikmat dengan es yang *crunchy/garing* saat dikonsumsi.



Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

- Kebutuhan teknologi dan peralatan yang digunakan oleh usaha ini antara lain sebagai berikut:
1. Internet digunakan untuk melakukan operasi *marketing*, agar pemasaran berjalan efektif. Menggunakan *facebook*, *instagram* sebagai media promosi. Menjual barang melalui situs belanja online seperti *tokopedia*, *bukalapak*, dan lainnya untuk memperluas pangsa pasar.
 2. *Smartphone* dalam mengelola internet dibutuhkan teknologi ponsel pintar untuk mendukung kegiatan pemasaran maupun penjualan.
 3. Mesin *cashier* untuk memudahkan dalam menghitung harga jual ke konsumen.
 4. Menggunakan lampu *LED* untuk menghemat listrik akan tetapi mengeluarkan cahaya yang terang.
 5. *Freezer* (pendingin) digunakan untuk mengawetkan bahan baku agar tidak cepat rusak dan kesegaran masih terjaga.
 6. *Ice Shaver* (parutan es) untuk membuat es dalam menu digunakan alat ini sehingga menghemat waktu dalam memarut es.

STRATEGI BISNIS

Segmentation

Segmentation membagi sebuah pasar menjadi segmen yang lebih kecil dengan kebutuhan, karakteristik, dan perilaku yang berbeda-beda, yang mungkin membutuhkan strategi atau bauran pemasaran yang berbeda juga, dapat dibagi menjadi geografis, demografis, psikografis dan perilaku (Kotler dan Armstrong, 2014).

Segmentasi rumah makan ini dikelompokkan menjadi beberapa bagian, secara geografis terletak di wilayah perkotaan Bandar Lampung, secara psikografis ditujukan untuk masyarakat yang sering berkumpul untuk megkonsumsi kuliner daerah. Secara demografis dapat dikonsumsi oleh seluruh kalangan dengan tingkat ekonomi menengah hingga atas. *Targetingnya* sendiri menggunakan *Undifferentiated/ Mass marketing strategy*. Posisi usaha ini di benak masyarakat adalah memiliki nilai yang lebih dari makanan khas yang lainnya karena penggunaan bahan alami dalam produksinya, serta memiliki varian isi yang baik bagi tubuh.

Targeting

Targeting adalah proses mengevaluasi keatraktifan sebuah segmen dan memilih satu segmen atau lebih untuk dimasuki. *Market Targeting* dapat dilakukan dalam tingkat yang berbeda-beda dari lebar sampai yang sempit yaitu *Undifferentiated Marketing*, *Differentiated Marketing*, *Concentrated Marketing*, dan *Micromarketing* (Kotler dan Armstrong, 2014).

Usaha ini menggunakan diterima oleh segala usia, jenis kelamin dan juga pekerjaan karena buah-buahan merupakan bahan makanan yang dibutuhkan oleh semua orang.

Positioning

Positioning adalah menempati pikiran konsumen dengan sesuatu yang jelas, berbeda, dan menimbulkan keinginan jika dibandingkan dengan pesaing. (Kotler dan Armstrong, 2014). Posisi usaha ini di benak masyarakat adalah memiliki nilai yang lebih dari makanan khas yang lainnya karena penggunaan bahan alami dalam produksinya, serta memiliki varian isi yang baik bagi tubuh.

Product

Produk rumah makan ini adalah makanan daerah Palembang seperti berbagai jenis pempek, kapal selam, dan makanan khas lampung seperti keripik pisang maupun minuman segar.

Price

Penetapan harga dapat dilakukan dengan 6 metode: *markup pricing*, *target return pricing*, *perceived value pricing*, *value pricing*, *going rate pricing* dan *auction pricing* (Kotler dan Keller, 2012). Rumah makan ini menggunakan metode *perceived value pricing* untuk menentukan harga produk yang dijualnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Hak Cipta milik IBIKKG (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.



Place

Terdapat 2 jenis saluran distribusi, yaitu *direct marketing channel* dan *indirect marketing channel*, dimana *direct* tidak memiliki perantara dan menjual produknya langsung ke konsumen, dan *indirect* memiliki satu atau lebih perantara Kotler dan Armstrong, 2013).

Lokasi usaha rumah makan ini terletak di ruko yang berada di tengah perkotaan Bandar Lampung dimana menjual produknya secara langsung ke konsumen.

Promotion

Promosi yang dilakukan antara lain dengan cara menyebarkan selebaran kepada *target market* di tempat publik, serta mempromosikan keunikan bisnis yang dimiliki dengan menjelaskan bahan baku yang digunakan dari bahan alami serta khasiat yang dihasilkan. Contohnya seperti buah bit yang mengandung nitrat yang berguna untuk mengurangi tekanan darah, serta pigmen merah betacyanin dalam bit bisa melindungi tubuh dari berkembangnya sel kanker (sumber alodokter.com). Sayur kailan memiliki kandungan manfaat antioksidan alami seperti vitamin C dan vitamin E. Kandungan ini sangat berperan penting dalam menjaga kesehatan kulit serta mendorong produksi kolagen guna mencegah timbulnya keriput. Zat besi pada tinta cumi penting untuk memproduksi *hemoglobin* dan *myoglobin*, dua protein yang ditemukan dalam sel darah merah untuk membantu mengantarkan oksigen ke seluruh tubuh. Cara yang lainnya adalah menggunakan *internet marketing* yang menghabiskan dana sebesar 6.000.000 rupiah selama satu tahunnya.

Rencana Organisasi

Perencanaan sumber daya manusia adalah proses menganalisis dan mengidentifikasi kebutuhan dan ketersediaan sumber daya manusia agar perusahaan dapat mencapai tujuan. Fokus dari perencanaan SDM adalah memastikan organisasi memiliki jumlah pekerja yang cukup, dengan kapabilitas yang benar di dalam waktu dan tempat yang tepat (Mathis dan Jackson, 2011).

Kebutuhan sumber daya manusia dari usaha ini antara lain 1 manajer, 3 bagian produksi serta, 1 bagian keuangan dan 2 bagian pemasaran sehingga total sumber daya manusianya adalah 7 orang. Kompensasi yang diberikan kepada manajer adalah 5.000.000/bulan, gaji bagian produksi sebesar 1.900.000, bagian keuangan sebesar 2.000.000, bagian pemasaran sebesar 1.800.000 sedangkan bagian *part-time* sebesar 625.000/ bulan

Rencana Keuangan

Sumber kebutuhan dana usaha rumah makan ini sebesar 479.054.533 rupiah terdiri dari cadangan kas, peralatan, perlengkapan, kebutuhan bahan baku serta biaya sewa.

Dari proyeksi *Income Statement*, didapatkan laba bersih setelah pajak rumah makan ini dari tahun pertama hingga tahun ke lima adalah sebesar 172.713.202, 196.132.518, 220.105.165, 244.849.077, 275.481.982.

Saldo kas akhir didapatkan dari proyeksi *Cashflow Statement*, dari tahun pertama sampai kelima secara berturut-turut adalah 617.391.895, 822.118.372, 1.050.817.498, 1.304.260.535, 1.588.336.477.

Total aktiva dan passiva yang didapatkan dari proyeksi *Balance Sheet* dari tahun pertama sampai ke lima secara berturut-turut adalah 651.767.735, 847.900.252, 1.068.005.418, 1.312.854.495, 1.588.336.477

Penjualan yang dicapai selama 5 tahun adalah sejumlah 701.005.548, 771.106.103, 848.216.713, 933.038.384, 1.026.342.223. *Break Even Point* yang harus dicapai selama lima tahun adalah 410.957.000, 443.357.574, 480.684.106, 523.209.313, 566.908.395, berdasarkan hasil tersebut maka bisnis ini dapat dinyatakan layak.

Net Present Value dihitung dengan suku bunga sebesar 11,35% yang didapatkan dari kredit investasi bank komersial, didapatkan dengan cara mengurangi arus kas masuk saat ini dengan tingkat diskonto sesuai dengan biaya modal (Gitman dan Zutter, 2015), dengan nilai NPV sebesar 345.354.344 rupiah lebih dari 0 maka bisnis dinyatakan layak untuk dijalankan.

Internal Rate of Return adalah tingkat diskonto yang menyamakan NPV dari sebuah peluang investasi dengan nilai 0, IRR dapat dikatakan layak jika melebihi dari biaya modal. (Gitman dan



Zutter, 2015). *Internal Rate of Return* dari usaha ini adalah sebesar 35,02% lebih dari 11,35%, sehingga bisnis ini dinyatakan layak.

Payback Period adalah waktu yang dibutuhkan untuk perusahaan agar dapat mengembalikan investasi awal dalam sebuah proyek, yang dihitung dari arus kas masuk. Jika *payback period* kurang dari 5 tahun maka bisnis layak dijalankan (Gitman dan Zutter, 2015). Hasil *payback period* dari usaha ini adalah selama 2 tahun 4 bulan 26 hari yang berada dibawah batas kelayakan , yaitu selama 5 tahun.

Profitability Index dihitung dengan nilai arus kas masuk saat ini dibagi dengan investasi awal, jika lebih besar dari 1 maka layak. Hasil perhitungan usaha rumah makan ini adalah sebesar 1,720908207.

Pengendalian Resiko

Berikut resiko yang mungkin muncul dari bisnis ini:

1. Kesegaran Bahan Baku.

Kerugian akan muncul ketika target penjualan tidak tercapai dikarenakan bahan baku yang akan diproduksi oleh suatu usaha yang bergerak dibidang pengolahan makanan dan minuman memiliki batas waktu.

2. *Brand* yang Masih Belum dikenal Masyarakat.

Ketika memulai usaha baru, kesulitan yang dialami pebisnis di awal bulan salah satunya adalah sedikitnya pelanggan. Berkaitan dengan hal tersebut akan dipastikan akan mempengaruhi tingkat penjualannya.

3. Kualitas Produk.

Suatu usaha harus menjaga konsistensi kualitas dari produknya, maka dari itu hal ini merupakan suatu permasalahan yang akan terjadi. Contohnya ketika bagian produksi memasukan bahan baku yang akan diolah tidak sesuai dengan panduannya. Hal tersebut akan menyebabkan perbedaan pada hasil tekstur, rasa makanan yang dihasilkan, sehingga membuat pelanggan bingung dengan citra rasa yang dihasilkan.

4. Masalah Dengan Pemasok.

Permasalahan ini timbul ketika bagian produksi ingin membuat suatu produk, akan tetapi salah satu bahan baku yang ingin dihasilkan mengalami kekurangan pasokan maupun tidak segar. Hal ini bisa saja disebabkan pihak internal yang kurang teliti membeli bahan baku, maupun kecurangan yang dilakukan pihak eksternal dalam melakukan penjualan produknya .

5. Datangnya Pesaing Baru.

Ketika pebisnis membuat suatu usaha tidak memungkinkan akan ada peluang bahwa pesaing akan muncul. Kedatangannya pesaing baru dapat menyebabkan berkurangnya pangsa pasar suatu usaha. Strategi yang tepat harus segera dilakukan untuk mengatasi datangnya pesaing.



Daftar Pustaka

- David, Fred, R. 2012. *Strategic Management Manajemen Strategi Konsep*, Edisi 12, Salemba Empat, Jakarta.
- Dessler, Gary (2015), *Human Resource Management*, Edisi 14, Boston: Pearson Education Limited.
- Gitman, J. Lawrence (2012), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 13, Boston: Pearson Education Limited.
- Gitman, J. Lawrence (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Boston: Pearson Education Limited.
- Heizer, Jay., Barry Render (2015), *Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan*, Edisi Sebelas, Terjemahan oleh Hirson Kurnia, Ratna Saraswati, David Wijaya, Penerbit Salemba Empat.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygant, and Terry D. Warfield, 2015. *Intermediate Accounting, Second Edition*. New York: John Wiley & Sons.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygant, and Terry D. Warfield, 2016. *Intermediate Accounting, Second Edition*. New York: John Wiley & Sons.
- Kotler, Philip., Kevin Lane Keller (2012), *Marketing Management*. Edisi 14e, Edition, USA: Pearson International Edition Global.
- Kotler, Philip., Gary Armstrong (2013), *Principles of Marketing*. Edisi 14, , Edition, USA: Pearson International Edition Global.
- Kotler, Philip. dan Gary Armstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15e, Edition, USA : Pearson International Edition Global.
- Kotler, Philip., Gary Armstrong (2014), *Principles of Marketing*. Edisi 15, , Edition, USA: Pearson International Edition Global.
- Mattis, L Robert & John H. Jackson (2011), *Human Resource Management*. Edisi 13. Natorp Boulevard Mason: Cengage Learning.
- Republik Indonesia. 1995. *Undang – Undang No 1 Tahun 1995 Tentang Badan Usaha Milik Negara*.
- Republik Indonesia. 2003. *Undang – Undang No 19 Tahun 2003 Tentang Badan Usaha Milik Negara*.
- Republik Indonesia. 2008. *Undang – Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.



Republik Indonesia. 2008. *Undang – Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.*

Republik Indonesia. 2013. *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013 Tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan Dan Tanda Daftar Perusahaan Secara Simultan Bagi Usaha Perdagangan.*

Robbins, Stephen P & Mary Coulter (2016), *Management*, Edisi 13, New York: Pearson Education Limited.

Tim Kwik Kian Gie School of Business (2012), *Pengantar Bisnis*. Edisi Pertama, Indonesia: CV. Kelompok Kerja Grafika.

Hisrich, Robert D., Michael P Peters and Dean A. Shepherd, 2013. *Entrepreneurship*, Ninth Edition. New York: The McGraw-Hill Companies.

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.

Website

(GDP Lampung) [Http://lampung.bps.go.id/](http://lampung.bps.go.id/) (10 oktober 2016)

(Jumlah Dan Laju Pertumbuhan Penduduk Daerah Lampung)
[Http://lampung.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/471](http://lampung.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/471). (10 oktober 2016)

(Pembayaran Pajak Pendirian Usaha) [Http://www.bappenas.go.id/id/data-dan-informasi-utama/publikasi/paket-kebijakan-ekonomi](http://www.bappenas.go.id/id/data-dan-informasi-utama/publikasi/paket-kebijakan-ekonomi). (15 oktober 2016)

(Pendaftaran NPWP) [Http://www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id). (8 desember 2016)

(Rekomendasi Tempat Wisata) [Http://www.foursquare.com](http://www.foursquare.com) (23 november 2016)

(Tarif Listrik) [Http://www.pln.co.id/wp-content/uploads/2016/12/TA-Januari-2017.jpg](http://www.pln.co.id/wp-content/uploads/2016/12/TA-Januari-2017.jpg) (4 Januari 2017)

(Tingkat Bunga Bank) [Http://www.bi.go.id/seki/tabel/TABEL1_26.pdf](http://www.bi.go.id/seki/tabel/TABEL1_26.pdf) (5 Januari 2017)

(Tren industri kuliner lampung) [Http://www.tripadvisor.co.id/](http://www.tripadvisor.co.id/) (27 november 2016)

(Upah Minimum Regional) [Http://www.jdih.lampungprov.go.id](http://www.jdih.lampungprov.go.id) (2 desember 2016)

(Harga Perlengkapan dan Peralatan) [Http://www.tokopedia.com](http://www.tokopedia.com) (22 oktober 2016)

(Harga Perlengkapan dan Peralatan) [Http://www.lazada.co.id](http://www.lazada.co.id) (22 oktober 2016)

(Informasi Kandungan Bahan baku) [Http://www.alodokter.com](http://www.alodokter.com) (18 Desember 2016)





LAMPIRAN

**Kebutuhan Modal
Pempek 707**

Keterangan	Harga (Rp)
Cadangan Kas	10.000.000,00
Biaya bahan baku (1 tahun)	238.459.233,00
Biaya perlengkapan (1 tahun)	12.625.500,00
Biaya peralatan	42.969.800,00
Biaya sewa (5 tahun)	175.000.000,00
Total	479.054.533,00

**Kebutuhan Peralatan
Pempek 707**

NO	Peralatan	Jumlah Unit	Harga Satuan(Rp)	Total Harga Satuan(Rp)
1	Mesin Kasir	1	3.750.000	3.750.000
2	Freezer AB 396 TX GEA kapasitas 386 liter	3	5.320.000	15.960.000
3	Etalase Pempek & <i>Snack</i>	1	1.700.000	2.000.000
4	Tabung gas	2	390.000	780.000
5	Kompor	2	400.000	800.000
6	Meja	6	500.000	3.000.000
7	Kursi	12	500.000	6.000.000
8	Plang Usaha 1	1	2.700.000	2.700.000
9	Tempat Sampah 12 liter	2	244.900	489.800
10	Serutan Es Besi	1	400.000	400.000
11	Kulkas Lemari Es Sharp SJ-195 MD	1	2.400.000	2.400.000
12	Panci OXONE 40 Liter Stainless	2	1.400.000	2.800.000
13	Kipas Angin Plafon / Ceiling Panasonic F-EY1511	3	630.000	1.890.000
			Jumlah	42.969.800

© 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

**Kebutuhan Perlengkapan
Pempek 707**

	Perlengkapan	Jumlah Unit	Harga Satuan (Rupiah)	Total Harga (Rupiah)
1	Kertas mesin kasir per rol	2	13.000	26.000
2	Tisu 4 kg	6	29.000	174.000
3	<i>Styrofoam</i> 500	500	700	350.000
4	Plastik kuah 1 kg	10	36.000	360.000
5	Kantong kresek 1 isi 20 lembar	10	14.000	140.000
6	Pulpen	2	9.000	18.000
7	Gas (refill)	2	120.000	240.000
8	Kain lap	3	4.500	13.500
9	Pengki	1	8.000	8.000
10	Sabun cuci piring	3	2.000	6.000
11	Sabun cuci tangan	2	12.000	24.000
12	Sabun pel	3	15.000	45.000
13	Sendok & garpu	12	20.000	240.000
14	Gelas & piring	12	25.000	300.000
15	Talenan	4	45.000	180.000
16	Lampu LED 15 watt	12	15.000	180.000
17	Sapu	1	50.000	50.000
18	Pel	1	50.000	50.000
19	Pembersih Kaca	2	25.000	50.000
20	Pisau	2	150.000	300.000
21	Wajan	2	300.000	600.000
22	Spatula	2	120.000	240.000
			Jumlah	3.594.500

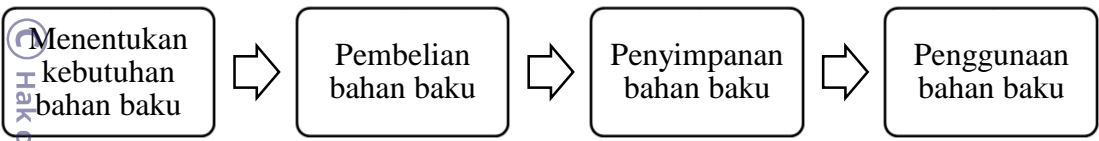
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



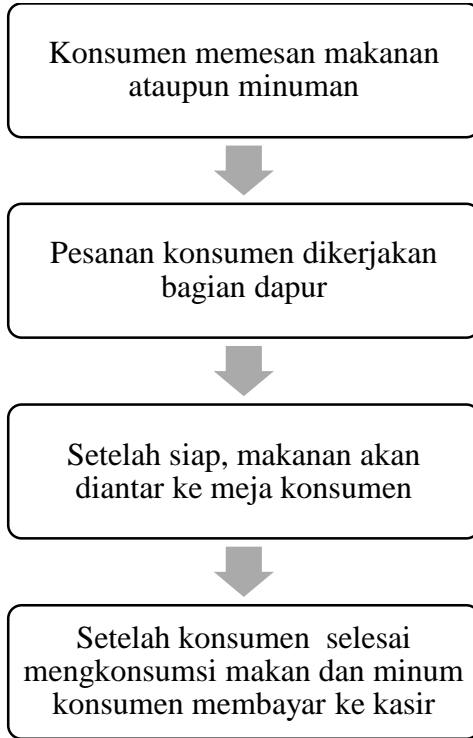
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Alur Bahan Baku Pempek 707



Alur Jasa Rumah Makan Pempek 707



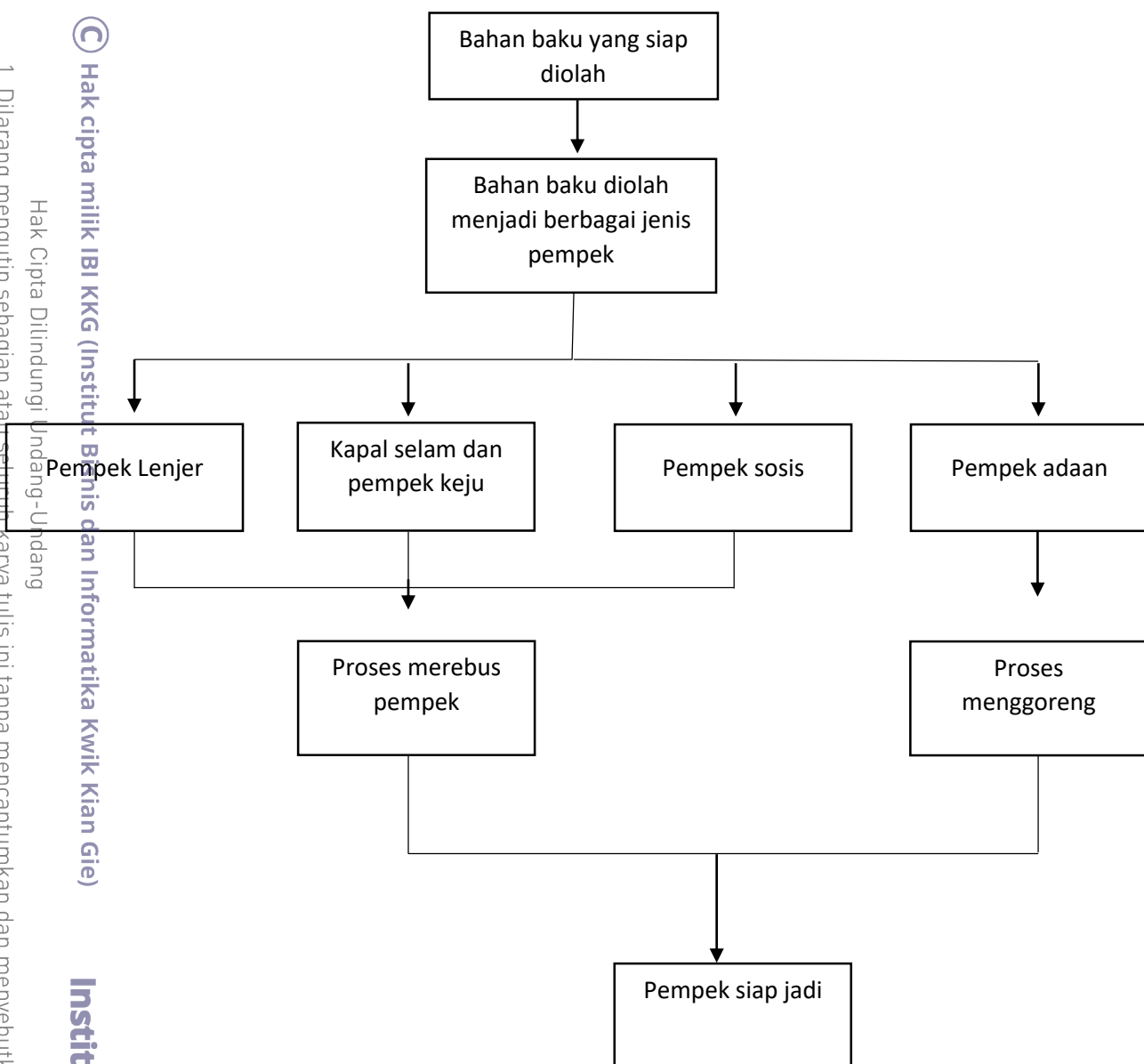
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Alur Proses Produksi Penyediaan Jasa Makanan Pempek



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

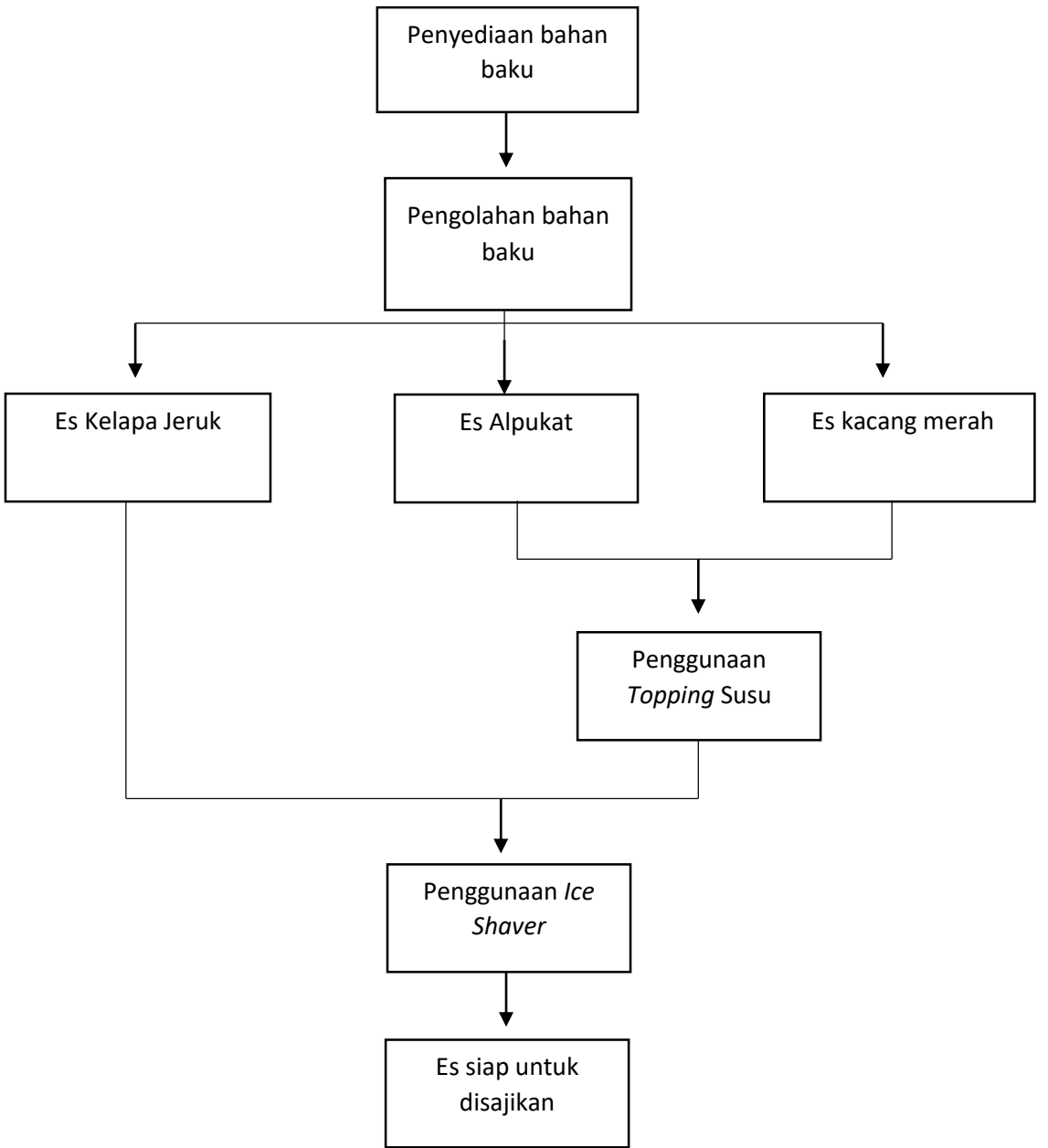
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



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.

Alur Proses Produksi Penyediaan Jasa Minuman Es



© 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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Perhitungan Biaya Gaji Karyawan Pada Tahun 2018 (Dalam Rupiah)

No	Jabatan	Jumlah	Gaji/Bulan	Gaji/ Tahun	THR	Total
1	Manajer	1	5.000.000	60.000.000	5.000.000	65.000.000
2	Staf produksi	3	1.900.000	68.400.000	5.700.000	74.100.000
3	Pemasaran	1	1.800.000	21.600.000	1.800.000	23.400.000
4	Staf <i>Part-Time</i>	1	625.000	7.500.000	-	7.500.000
5	Kasir	1	2.000.000	24.000.000	2.000.000	26.000.000

Laporan Laba Rugi Pempek 707 (Dalam Rupiah)

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Penjualan	701.005.548	771.106.103	848.216.713	933.038.384	1.026.342.223
Biaya Variabel					
Perengkapan	12.625.500	12.099.450	13.309.395	16.266.335	16.104.368
Telepon	2.340.000	2.574.000	2.831.400	3.114.540	3.425.994
Biaya Bahan Baku	238.459.233	262.305.156	288.535.672	317.389.239	349.128.163
Biaya Listrik	11.197.198	12.316.918	13.548.610	14.903.471	16.393.818
Biaya Air	909.600	1.000.560	1.100.616	1.210.678	1.331.745
Biaya Bensin	1.108.800	1.219.680	1.341.648	1.475.813	1.623.394
Total biaya variabel	266.640.331	291.515.764	320.667.341	354.360.075	388.007.482
Marjin Kontribusi	434.365.217	479.590.339	527.549.372	578.678.309	638.334.741
Biaya Tetap					
Biaya Gaji	196.000.000	215.600.000	237.160.000	260.876.000	286.963.600
Biaya Sewa	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000
Biaya Pemasaran	13.968.000	15.364.800	16.901.280	18.591.408	20.450.549
Depresiasi Peralatan	8.593.960	8.593.960	8.593.960	8.593.960	8.593.960
Administrasi dan Umum	180.000	198.000	217.800	239.580	263.538
Pemeliharaan	900.000	990.000	1.089.000	1.197.900	1.317.690
Total Biaya Tetap	254.641.960	275.746.760	298.962.040	324.498.848	352.589.337
Labanya sebelum pajak	179.723.257	203.843.579	228.587.332	254.179.461	285.745.404
Total Pajak (1%)	7.010.055	7.711.061	8.482.167	9.330.384	10.263.422
EAT	172.713.202	196.132.518	220.105.165	244.849.077	275.481.982

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
 Hak Dipeka Dilindungi Undang-Undang

1. Ditaring 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.



Proyeksi Arus Kas Pempek 707 (Dalam Rupiah)

Akun	2018	2019	2020	2021	2022
Aliran Kas Masuk					
Modal Disetor	479.054.533				
Penjualan	701.005.548	771.106.103	848.216.713	933.038.384	1.026.342.223
Total Arus Kas Masuk	1.180.060.081	771.106.103	848.216.713	933.038.384	1.026.342.223
Aliran Kas Keluar					
Peralatan	42.969.800				
Sewa Bangunan di Muka	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000
Kompensasi/Balas Jasa	196.000.000	215.600.000	237.160.000	260.876.000	286.963.600
Pemasaran	13.968.000	15.364.800	16.901.280	18.591.408	20.450.549
Administrasi dan Umum	180.000	198.000	217.800	239.580	263.538
Pemeliharaan	900.000	990.000	1.089.000	1.197.900	1.317.690
Perlengkapan	12.625.500	12.099.450	13.309.395	16.266.335	16.104.368
Listrik	11.197.198	12.316.918	13.548.610	14.903.471	16.393.818
Air	909.600	1.000.560	1.100.616	1.210.678	1.331.745
Telepon	2.340.000	2.574.000	2.831.400	3.114.540	3.425.994
Bahan Baku	238.459.233	262.305.156	288.535.672	317.389.239	349.128.163
Bensin	1.108.800	1.219.680	1.341.648	1.475.813	1.623.394
Pajak	7.010.055	7.711.061	8.482.167	9.330.384	10.263.422
Total Arus Kas Keluar	562.668.186	566.379.625	619.517.588	679.595.347	742.266.281
Arus Operasi	617.391.895	204.726.478	228.699.125	253.443.037	284.075.942
Saldo Kas Awal	-	617.391.895	822.118.372	1.050.817.498	1.304.260.535
Saldo Kas Akhir	617.391.895	822.118.372	1.050.817.498	1.304.260.535	1.588.336.477

1. Ditanya 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.



Proyeksi Neraca Pempek 707 (Dalam Rupiah)

Akun	2018	2019	2020	2021	2022
Aktiva					
Aktiva Lancar					
Kas	617.391.895	822.118.372	1.050.817.498	1.304.260.535	1.588.336.477
Persediaan bahan baku	-	-	-	-	-
Perlengkapan	-	-	-	-	-
Jumlah Aktiva Lancar	617.391.895	822.118.372	1.050.817.498	1.304.260.535	1.588.336.477
Aktiva Tetap					
Peralatan	42.969.800	42.969.800	42.969.800	42.969.800	42.969.800
Akumulasi Penyusutan Peralatan	8.593.960	17.187.920	25.781.880	34.375.840	42.969.800
Nilai buku peralatan setelah penyusutan	34.375.840	25.781.880	17.187.920	8.593.960	-
Total Aktiva Tetap	34.375.840	25.781.880	17.187.920	8.593.960	0
Total Aktiva	651.767.735	847.900.252	1.068.005.418	1.312.854.495	1.588.336.477
PASSIVA					
Hutang lancar	-	-	-	-	-
Total Hutang lancar	-	-	-	-	-
Hutang Jangka Panjang	-	-	-	-	-
Ekuitas					
Modal sendiri	409.054.533	651.767.735	847.900.252	1.068.005.418	1.312.854.495
Laba Ditahan	242.713.202	196.132.518	220.105.165	244.849.077	275.481.982
Total Passiva	651.767.735	847.900.252	1.068.005.418	1.312.854.495	1.588.336.477

Laba Ditahan Pempek 707 (Dalam Rupiah)

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Laba Ditahan Awal		172.713.202	369.154.699	644.604.563	908.332.808
Laba / Rugi	172.713.202	196.132.518	220.105.165	244.849.077	275.481.982
Laba Ditahan Akhir	172.713.202	369.154.699	589.259.865	889.453.640	1.183.814.789

Break Even Point (Dalam Rupiah)

Tahun	Fixed Cost	Total Variable Cost	Sales	Break Even Point	1-(Total Variable Cost/Sales)
2018	254.641.960	266.640.331	701.005.548	410.957.000,53	0,619631639
2019	275.746.760	291.515.764	771.106.103	443.357.574,80	0,621951165
2020	298.962.040	320.667.341	848.216.713	480.684.106,72	0,621951165
2021	324.498.848	354.360.075	933.038.384	523.209.313,35	0,620208471
2022	352.589.337	388.007.482	1.026.342.223	566.908.395,50	0,621951165

1. Ditaring 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.

Net Cash Flow (Dalam Rupiah)

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
EAT	172.713.202	196.132.518	220.105.165	244.849.077	275.481.982
Penyusutan Peralatan	8.593.960	8.593.960	8.593.960	8.593.960	8.593.960
Net Cash Flow	181.307.162	204.726.478	228.699.125	253.443.037	284.075.942

Tabel 7.20
Net Present Value (Dalam Rupiah)

Tahun	Kas Bersih	Tingkat Diskonto	Present Value
2018	181.307.162	0,898069151	162.826.369
2019	204.726.478	0,806528201	165.117.678
2020	228.699.125	0,724318097	165.650.915
2021	253.443.037	0,650487738	164.861.588
2022	284.075.942	0,584182971	165.952.328
		Present Value	824.408.877
		Investasi Awal	479.054.533
		NPV	345.354.344

Internal Rate of Return (Dalam Rupiah)

Tahun	Arus Kas Bersih	DF 35%	PV of NCF	DF 36%	PV of NCF
2018	128.120.962	0,740740741	134.301.601	0,735294118	133.314.089
2019	258.221.658	0,548696845	112.332.772	0,540657439	110.686.893
2020	284.043.823	0,406442107	92.952.955	0,397542235	90.917.561
2021	272.322.205	0,301068228	76.303.646	0,292310467	74.084.053
2022	301.343.026	0,223013502	63.352.771	0,214934167	61.057.626
		PV of NCF	479.243.745	PV of NCF	470.060.222
		Initial Investments	479.054.533,00	Initial Investment	479.054.533
		NPV	189.211,74	NPV	-8.994.311
		IRR	35,02%		

Perhitungan Payback Period (Dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	Initial Investment	Saldo Payback
2018	181.307.162	(479.054.533)	(297.747.371)
2019	204.726.478		(93.020.894)
2020	228.699.125		135.678.232
2021	253.443.037		389.121.269
2022	284.075.942		673.197.211



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.