



**RENCANA BISNIS  
PENDIRIAN USAHA  
“HOMEY RESIDENCE” DI KALIMALANG  
BEKASI BARAT**

FELANI PUSPITA ANDARI  
DRA. BERNADINE, M.COM  
INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE  
Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter - Jakarta 14350

**RINGKASAN EKSEKUTIF**

*Homey Residence* adalah sebuah bisnis tempat tinggal dalam bentuk rumah kost yang menyediakan tempat tinggal sementara khusus untuk wanita, baik untuk karyawan maupun mahasiswa, yang membutuhkan tempat tinggal sementara disaat mereka melakukan aktifitas, baik kuliah maupun bekerja di lingkungan yang jauh dari tempat tinggal mereka. Berbeda dengan rumah kost lain yang sudah ada, rumah kost ini berfokus pada kualitas pelayanan serta komunikasi yang baik dengan konsumen. *Homey Residence* akan selalu berusaha untuk mendengar masukan dan kritik dari konsumen demi pelayanan yang lebih baik serta mampu menghadirkan pelayanan yang sesuai dengan keinginan konsumen. Kelebihan yang ditawarkan oleh *Homey Residence* adalah menyediakan satu jenis tempat tinggal khusus wanita dengan fasilitas terkait lainnya yang dibutuhkan oleh konsumen sehingga konsumen merasa aman, nyaman, dan senang untuk tinggal di *Homey Residence*. Dalam segi pelayanan, *Homey Residence* menyediakan karyawan yang melayani konsumen secara *intens* sehingga konsumen dapat merasakan seperti dilayani selayaknya tamu istimewa dan disiapkan sejumlah fasilitas yang membuat hidup mereka semakin mudah. Kostan ini mengambil lokasi di Perumahan Bumi Satria Kencana Jl. Satria Raya No.147, Kayuringin Jaya, Kalimalang. Bekasi Barat.

Segmentasi yang dimiliki oleh *Homey Residence* diantaranya adalah berdasarkan faktor geografis, yaitu para pendatang dari luar Bekasi. Untuk faktor demografis *Homey Residence* membagi pasar berdasarkan variabel usia, jenis kelamin dan pendapatan. Berdasarkan usia *Homey Residence* ditujukan untuk usia berkisar antara 18-50 tahun. Berdasarkan jenis kelamin *Homey Residence* ditujukan untuk wanita. Sedangkan berdasarkan pendapatan *Homey Residence* berfokus kepada konsumen dengan penghasilan yang diperoleh dari orang tuanya dikarenakan belum bekerja dan penghasilan yang diperoleh dari gaji ditempat konsumen bekerja.

Proforma laporan *income statement* menunjukkan penjualan dan laba yang terus meningkat dalam kurun waktu lima tahun. Pada laporan proyeksi arus kas, dijelaskan mengenai kas masuk dan kas yang dikeluarkan, arus kas akhir selalu menunjukkan angka positif selama lima tahun. Penjualan perbulan yang dapat diperoleh adalah Rp 28.000.000,00. Penjualan diharapkan meningkat 10% setiap tahunnya.

Pendirian usaha *Homey Residence* membutuhkan dana awal sebesar Rp 1.000.000.000,00 dengan menggunakan 100% modal sendiri. Modal tersebut digunakan untuk biaya membeli tanah dan bangunan sebesar Rp 750.000.000,00, biaya renovasi bangunan sebesar Rp100.000.000,00, biaya pembelian peralatan Rp 111.646.000,00, biaya pembelian perlengkapan Rp8.619.000,00, dan biaya-biaya lainnya sebesar Rp 29.735.000,00.

Proyeksi laporan keuangan dilakukan untuk mengukur penilaian kinerja perusahaan. penilaian kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode penilaian investasi. Hasil analisa kelayakan membuktikan bahwa investasi *Homey Residence* layak untuk dijalankan terbukti dengan NPV positif sebesar Rp 143.727.981,00. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 1,191

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya.
  - 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.

dengan kesimpulan layak untuk dijalankan karena nilainya lebih dari satu ( $PI > 1$ ) dengan *Payback Period* dalam kurun waktu 3 tahun, 6 bulan, 21 hari. Analisis *Internal Rate of Return (IRR)* adalah sebesar 15,7% lebih dari 10% (*weight average of capital*) yang ditetapkan oleh Bank Indonesia ditambah dengan inflasi.

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

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.





## EXECUTIVE SUMMARY

Homey Residence is a residential business in the form of houses that provides temporary shelters exclusively for women, both for employees and female students who need temporary shelter as they engage in activities, whether studying or working in an environment far from where they live. Unlike other boarding houses that already exist, this boarding house focuses on quality of services and good communication with consumer. Homey Residence will always try to hear feedback and criticism from consumers for better services and able to deliver services in accordance with the wishes of consumers. The advantages offered by Homey Residence is to provide on type of women-only residence with other related facilities needed by consumers so that consumers feel safe, comfortable, and happy to stay at Homey Residence. In terms of service, Homey Residence provides employees who serve customers intensely so that consumers can feel like being served as special guests and prepared some facilities that make their lives easier. This boarding house took place in the Bumi Satria Kencana JL.Satria Raya No.147, Kayuringin Jaya, Kalimalang, West Bekasi.

Segmentation owned by Homey Residence among others is based on geographical factors, that is the immigrants from outside Bekasi. For demographic factors Homey Residence divides the market based on age, gender and income variables. Based on the age of Homey Residence is intended for ages ranged between 18-50 years. Based on gender Homey Residence is shown for women. While based on income Homey Residence focuses on the consumer with income earned from their parents due to not working and income earned from the salary in the place of consumers working. Proforma income statement report showing sales and profits that continue to increase in the next five years. In the statement of cash flow projection report, explained about the cash inflow and cash outflow, the final cash flows have always shows a positive numbers for five years. Monthly sales that can be obtained is Rp28.000.000,00. Sales are expected to increase by 10% annually.

Homey Residence business establishment requires an initial fund of Rp1.000.000.000,00 by using 100% of its own capital. The funds are used for the cost of buying land and building needs of Rp750.000.000,00, building renovation costs of Rp100.000.000,00, equipment purchase costs Rp111.646.000,00, equipment purchase costs Rp8.619.000,00 and other fees Rp29.735.000,00.

Projected financial statements conducted to measure the company's performance assessment. The business feasibility assessment uses several investment valuation methods. The results of feasibility analysis proves that Homey Residence investment feasible to run proven with positive NPV equal to Rp143.727.981,00. The company's investment valuation in generating profits is done by calculating the profitability index of 1,191 with a worthy conclusion to be executed because of the value of more than one ( $PI > 1$ ) with payback period within 3 years, 6 months, 21 days. The Internal Rate of Return (IRR) analysis is 15.7% more than 10% (weight average of capital) set by Bank Indonesia plus inflation.

1. (Larangan menyalin, mengutip, atau menggunakan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.)  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan 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.



## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Salah satu bisnis yang saat ini berkembang pesat di Bekasi adalah bisnis properti, perkembangannya semakin meningkat dari tahun ke tahun. Banyaknya gedung perkantoran, *mall*, perumahan, serta bangunan lainnya dapat menjadi salah satu bukti bahwa memang ada pangsa pasar yang cukup besar untuk bisnis ini. Kebutuhan akan properti terutama perumahan semakin meningkat secara signifikan.

Saat ini peluang usaha properti tidak hanya fokus membangun rumah dan menjualnya saja. Salah satu bisnis yang didukung oleh bisnis properti itu sendiri seperti bisnis kost juga memiliki prospek pasar yang cukup besar, karena setiap ada pembangunan rumah maka pasti ada fasilitas pendukung lain seperti kantor, sekolah, universitas serta gedung lainnya yang juga dibangun disekitar perumahan tersebut. Dengan demikian maka para pekerja yang ada di fasilitas pendukung diatas akan membutuhkan tempat tinggal yang tidak semahal harga sebuah rumah, namun tetap bisa memberikan kenyamanan dalam bertempat tinggal dengan fasilitas yang ada seperti dirumah sendiri.

### Data Perusahaan

a. Nama Perusahaan	:	<i>Homey Residence</i>
b. Alamat	:	Perumahan Bumi Satria Kencana JL. Satria Raya No. 147, Kayuringin Jaya, Kalimalang, Bekasi Barat 17123
c. Alamat E-mail	:	felanips@yahoo.com
d. Website	:	www.homeyresidence.co.id
e. Telepon	:	081232149759
f. Bank Pembayaran	:	Bank Central Asia
g. Jenis Jasa	:	Tempat Tinggal

### Biodata Pemilik

a. Nama	:	Felani Puspita Andari
b. Jabatan	:	Pemilik
c. Pendidikan	:	Sarjana Strata 1, Jurusan Manajemen, Konsentrasi Kewirusahaan
d. Tempat, Tanggal lahir:	:	Bekasi. 4 Juli 1994
e. Alamat	:	Perumahan SBS jl.krakatau 2 Blok BB1 No.3 RT03 RW07. Harapan Jaya. Bekasi Utara 17124
f. Telepon	:	081232149759
g. Alamat E-mail	:	felanips@yahoo.com

### Bidang Usaha

Homey Residence adalah sebuah bisnis penyewaan kamar kost khusus wanita, baik untuk pegawai maupun mahasiswa yang membutuhkan tempat tinggal sementara disaat mereka melakukan aktifitas, baik kuliah maupun bekerja di lingkungan yang jauh dengan tempat tinggal asal mereka. Berbeda dengan rumah kost lain yang sudah ada, Homey

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Residence ini berfokus pada menciptakan tempat tinggal yang berkualitas dan nyaman dengan menyediakan fasilitas memadai untuk setiap penghuni menjalankan hidup mereka agar mereka merasakan selayaknya tinggal dirumah sendiri.

Homey Residence menawarkan tempat tinggal yang menyediakan suatu jenis tempat tinggal khusus untuk wanita dengan berbagai hal pendukung lainnya yang dibutuhkan oleh penghuni. Hal ini ditujukan agar penghuni mendapatkan kenyamanan, keamanan, kemudahan dan kesenangan dalam tempat tinggal.

### **Pernyataan Kebutuhan Keuangan**

Kebutuhan keuangan yang dibutuhkan pemilik dalam membuka usaha *Homey Residence* ini adalah sebesar Rp 1.000.000.000,- rupiah. Dana tersebut pemilik peroleh dari modal pribadi yang pemilik dapatkan dari hasil warisan Keluarga.

## **ANALISIS INDUSTRI**

### **Gambaran Masa Depan, Visi, dan Misi**

Seorang wirausahawan haruslah mempunyai gambaran masa depan karena masa depan merupakan sebuah ramalan tentang kecenderungan-kecenderungan yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang. Gambaran masa depan sangatlah diperlukan agar dapat mengetahui bagaimana perkembangan usaha yang dibangun kelak di kemudian hari dengan mengikuti tren yang ada, tidak tertinggal oleh para pesaing, dan melihat berbagai peluang yang masih tersedia dan sebagai saran untuk meminimalisasi resiko yang terdapat dalam suatu usaha, sebagai salah satu usaha *preventif* menghadapi kemungkinan terburuk dalam suatu usaha yaitu mengalami kebangkrutan. Sehingga perlu dipelajari bagaimana perilaku konsumen, daya beli, dan hal-hal yang berhubungan dengan minat konsumen.

Pernyataan visi untuk menjawab pertanyaan Pemilik ingin menjadi seperti apa. Menurut Fred R. David (2011:82), pernyataan visi yang jelas menjadi dasar bagi pengembangan pernyataan visi yang komprehensif. Pernyataan visi haruslah singkat, diharapkan satu kalimat, dan sebanyak mungkin manajer diminta masukannya dalam proses pengembangan. Visi dari *Homey Residence* adalah menjadi kost-an pilihan utama di daerah Bekasi Barat.

Menurut Fred R. David (2011:84), pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting yaitu apakah bisnis Pemilik. Jadi secara umum pernyataan misi menggambarkan arah masa depan suatu organisasi. Misi dari *Homey Residence* adalah memberikan pelayanan yang professional dalam bidang usaha penyewaan kamar dengan fasilitas yang lengkap dan dengan harga yang terjangkau.

### **Analisis Pesaing**

#### *Competitive Profile Matrix*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



No.	Variabel	Homey Residence	Griya Kost Jelita	Kost Bunda Rizky	Indekost Masnaga
1	Lokasi	Strategis	Strategis	Kurang Strategis	Kurang Strategis
2	Harga	Terjangkau	Terjangkau	Terjangkau	Relatif Mahal
3	Fasilitas Kamar	Baik	Baik	Sedang	Kurang
4	Fasilitas Umum	Baik	Baik	Sedang	Sedang
5	Layanan Pelayan	Baik	Sedang	Baik	Sedang
6	Kondisi Kamar	Baik	Sedang	Sedang	Kurang
7	Keamanan	Sedang	Baik	Kurang	Sedang

Sumber : Homey Residence, Data Olahan 2016

**SWOT Matrix**

	<p><b>Opportunities (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Pendapatan pasif perbulan.</li> <li>Pertumbuhan pendatang baru yang meningkat setiap tahunnya.</li> <li>Menjamurnya tempat penyewaan kamar kost.</li> <li>Wilayah dan lingkungan yang strategis.</li> <li>Harga sesuai dengan fasilitas dan layanan yang diberikan.</li> <li>Berkembangnya wilayah bisnis di Kota Bekasi</li> </ol>	<p><b>Threats (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Lokasi rentan dengan banjir.</li> <li>Risiko kebakaran.</li> <li>Tingkat persaingan yang cukup tinggi</li> <li>Risiko kerusakan rumah kost</li> <li>Berdirinya apartemen-apartemen disekitar lokasi kost.</li> <li>Penyalahgunaan kamar kost oleh penghuni.</li> </ol>
<p><b>Strengths</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Lokasi yang strategis</li> <li>Harga yang terjangkau.</li> <li>Fasilitas dan kenyamanan kamar</li> <li>Fasilitas pendukung yang memadai.</li> <li>Layanan fokus pada kepuasan konsumen.</li> <li>Keamanan yang terjamin</li> </ol>	<p><b>Strategi S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Pengendalian terhadap fasilitas dan layanan (S3, S4, S5, O1, O5)</li> <li>Promosi yang agresif melalui brosur, website, dan sosial media dengan menekankan pada keunggulan fasilitas dan layanan (S1, S2, S3, S4, O4, O5, O6)</li> <li>Meningkatkan keamanan dengan menyediakan <i>security</i> (S5, S6, O4, O5)</li> </ol>	<p><b>Strategi S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Memanfaatkan keunggulan lokasi yang strategis (S1, T3)</li> <li>Menekankan keunggulan harga, fasilitas dan pelayanan (S2, S3, S4, S5, T3)</li> <li>Meningkatkan pengawasan terhadap fasilitas dan pelayanan (S5, S6, T2, T4, T6)</li> <li>Menyediakan transportasi banjir seperti perahu karet (S1, S4, S5, T1)</li> </ol>
<p><b>Weakness</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Homey Residence Belum begitu dikenal masyarakat.</li> <li>Homey Residence membutuhkan pemeliharaan yang intensif.</li> <li>Sistem layanan tenaga kerja yang masih belum disempurnakan</li> <li>Membutuhkan modal yang besar.</li> </ol>	<p><b>Strategi W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Melakukan pemeliharaan dan pengawasan yang intensif terhadap fasilitas dan layanan (W2, W3, O4, O5)</li> <li>Membangun usaha dari biaya keluarga agar terhindar dari hutang dan beban bunga bank (W4, O1, O6)</li> <li>Menyebarkan promosi secara lebih luas (W1, O2, O3, O6)</li> </ol>	<p><b>Strategi W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Memproteksi rumah kost pada perusahaan asuransi (W2, W4, T1, T2, T4)</li> <li>Meningkatkan pemeliharaan dan pengontrolan fasilitas serta layanan untuk mengungguli pesaing (W1, W2, W3, T3, T5)</li> <li>Menerapkan peraturan kepada setiap penghuni kost (W2, T4, T6)</li> </ol>

**Segmentasi Pasar**

Pasar terdiri dari banyak pembeli, dan pembeli berbeda dalam banyak hal baik dalam keinginan, sumber daya, lokasi, motif, perilaku, maupun kebiasaan pembelian.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IBI KKG (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.



Karena masing-masing memiliki kebutuhan dan keinginan yang unik, perbedaan tersebut menunjukkan bahwa pasar suatu produk tidak homogen tetapi heterogen. Hal inilah yang mendorong perusahaan melakukan segmentasi pasar. Dalam bisnis tidak mungkin dapat melayani seluruh pasar dengan karakteristik yang berbeda-beda tersebut. Karena itu segmentasi menjadi sangat penting dalam suatu usaha untuk dapat menentukan target pasar yang akan dimasuki oleh suatu usaha tersebut.

Segmentasi dari *Homey Residence* adalah sebagai berikut :

#### 1. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis (*geographic segmentation*) adalah tindakan pembagian pasar ke dalam unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, negara bagian atau provinsi, kabupaten, kota, atau wilayah lainnya. Alasan yang mendasari pembagian pasar berdasarkan wilayah geografis ini adalah bahwa orang-orang yang hidup di satu wilayah memiliki kebutuhan atau keinginan yang hampir sama dan kebutuhan atau keinginan itu berbeda dengan yang dimiliki oleh orang-orang dari wilayah geografis lainnya.

Berdasarkan segmentasi geografis, pasar yang akan dituju oleh *Homey Residence* adalah para pendatang dari luar Bekasi yang ingin tinggal di Kota Bekasi yang bertujuan untuk bekerja atau kuliah di daerah kota Bekasi dan sekitarnya.

#### 2. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis membagi pasar menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variabel-variabel demografis, yaitu :

- Usia dan tahap siklus hidup, yaitu membagi pasar ke dalam kelompok usia dan siklus hidup yang berbeda. Kebutuhan dan keinginan konsumen berubah seiring dengan perubahan usia.
- Jenis kelamin, yaitu membagi pasar ke sejumlah kelompok yang berbeda-beda menurut jenis kelamin.
- Pendapatan, yaitu membagi suatu pasar ke dalam sejumlah kelompok pendapatan yang berbeda-beda.

Berdasarkan segmentasi demografis, *Homey Residence* memfokuskan pada wanita berusia 18-50 tahun, baik pekerja dengan pendapatan di atas Rp 3.000.000 per bulan maupun mahasiswi yang penghasilan orang tuanya di atas Rp 5.000.000 per bulan.

#### Ramalan Industri dan Pasar

Menurut Kotler dan Keller (2012:87), “Peramalan pasar adalah permintaan pasar yang berhubungan dengan tingkat pengeluaran pemasaran yang sebenarnya akan terjadi”.

Peramalan pasar juga menunjukkan permintaan pasar yang diduga bukan permintaan pasar maksimum. Perusahaan mengasumsikan bahwa semakin rendah presentase produk, semakin tinggi potensi pasar. Tujuan melakukan ramalan industri adalah untuk membuat perkiraan permintaan terhadap suatu produk dan jasa dengan memperkirakan apa yang dibutuhkan oleh konsumen. Target pasar yang akan dituju oleh *Homey Residence* adalah di daerah Bekasi. Penduduk yang dimaksud adalah mencakup perempuan terutama pegawai dan mahasiswi.

Menurut bps.go.id, daerah yang memiliki jumlah penduduk 2.523.032 jiwa ini merupakan daerah yang sedang berkembang dengan pertumbuhan ekonomi dan pembangunan. Oleh karena itu, *Homey Residence* melihat peluang yang relatif besar untuk menyediakan kebutuhan kamar kost bagi kawasan ekonomi ini dan masyarakat di sekitarnya.

<https://bekasikota.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/3>



## GAMBARAN USAHA

### Jasa

*Homey Residence* menawarkan jasa penyewaan kamar kost khusus wanita. Kamar yang disewakan berjumlah 14 kamar dengan ukuran, desain, dan *furniture* yang sama, dan disetiap kamarnya disediakan kamar mandi yang menggunakan *shower* dengan ukuran kamar mandi masing-masing 1.5 x 1.5 meter. Setiap kamar berukuran 4 x 3 meter yang di dalamnya terdapat AC, satu buah ranjang, satu buah lemari pakaian, satu buah meja dan kursi kerja. Fasilitas umum yang tersedia adalah internet (*wifi*), *laundry*, TV, dispenser, kulkas, dan *security*. Selain itu tersedia ruang tamu, dapur yang bebas digunakan untuk memasak, meja makan yang dapat digunakan untuk makan bersama, dan tersedia parkir motor maupun mobil yang cukup memadai. Harga yang ditawarkan oleh *Homey Residence* untuk semua fasilitas di atas adalah Rp 2.200.000.

### Ukuran Usaha

*Homey Residence* tergolong dalam jenis perusahaan perseorangan dikarenakan kepemilikan bisnis dimiliki dan diawasi oleh satu orang, yaitu pemiliknya sendiri dan jenis usaha ini tidak berbadan hukum. Pemilik *Homey Residence* bertanggung jawab atas harta perusahaan, yang artinya harus menanggung seluruh kerugian apabila bisnis mengalami kerugian. Perusahaan perseorangan adalah perusahaan yang dikelola dan diawasi oleh satu orang. Di satu sisi pengelola perusahaan memperoleh semua keuntungan perusahaan, di sisi lain ia juga menanggung semua risiko yang timbul dalam kegiatan perusahaan.

### Peralatan, Perlengkapan, dan Tenaga Kerja

#### 1. Peralatan

Peralatan adalah segala benda yang memiliki umur ekonomis lebih dari satu tahun dan digunakan untuk menunjang kegiatan perusahaan, baik dalam hal operasional maupun kegiatan lainnya yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan.

#### 2. Perlengkapan

Perlengkapan adalah material penunjang kegiatan operasional yang akan habis masa pemakaiannya selama kurang dari satu tahun. *Homey Residence* memerlukan berbagai perlengkapan untuk kebutuhan operasional yang akan habis dalam waktu kurang dari satu tahun.

#### 3. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan penduduk yang berada dalam usia kerja. Menurut UU No. 13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Secara garis besar penduduk suatu Negara dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja. Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.





## Latar Belakang Pemilik

Nama : Felani Puspita Andari  
Tempat/ Tanggal Lahir : Bekasi, 4 Juli 1994  
Alamat : Perumahan SBS Jl.Krakatau 2 Blok BB1 no.3 RT03  
RW07. Harapan Jaya. Bekasi Utara 17124  
Nomor HP : 081232149759  
Email : [felanips@yahoo.com](mailto:felanips@yahoo.com)  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pendidikan Terakhir : S1 Manajemen Institut Bisnis dan Informatika  
Kwik Kian Gie.

Felani Puspita Andari, Lahir di Bekasi pada tanggal 4 Juli 1994, yang merupakan anak kedua dari pasangan Eddy Darwanto dan Dwi Ristyowati ini mulai tertarik untuk menjadi seorang entrepreneur karena dipengaruhi oleh rasa kagumnya terhadap anak muda jaman sekarang yang sudah mandiri dalam hal keuangan dan menjadi sukses dalam berbisnis apalagi dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang lain.

Felani Puspita Andari adalah salah satu mahasiswi di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie. Program studi yang di ambil adalah Manajemen dengan konsentrasi Kewirausahaan di mana sesuai dengan cita-cita dari Felani Puspita Andari untuk mendirikan suatu usaha. Pada tahun pertama dan kedua perkuliahan, Felani Puspita Andari memutuskan untuk tinggal di rumah kost di daerah Kelapa Gading yaitu dekat dengan kampus dikarenakan keadaan lalu lintas yang padat yang dapat mengganggu kegiatan untuk pergi ke tempat perkuliahan. Tahun pertama dan kedua perkuliahan selesai, Felani Puspita Andari memutuskan untuk tidak tinggal di rumah kost lagi dikarenakan aktifitas di perkuliahan yang sudah tidak terlalu padat seperti tahun pertama perkuliahan. Selama tinggal di rumah kost, Felani puspita Andari merasa sangat betah, nyaman dan juga mendapatkan banyak manfaat seperti tidak merasakan padatnya lalu lintas, mudahnya akses untuk ke kampus dan berbagai aktifitas di kampus pun tidak terganggu.

Felani Puspita Andari merupakan calon lulusan sarjana strata 1 konsentrasi Kewirausahaan dari Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie. Dengan pengalaman tersebut dan berbekal ilmu yang didapat selama perkuliahan dan jiwa berwirausaha yang kuat, maka Felani puspita Andari akan membangun Homey Residence. Homey Residence adalah sebuah bisnis usaha penyewaan kamar dan diharapkan dapat memenuhi kepuasan konsumen penyewa kamar. Felani Puspita Andari optimis bisnis usaha penyewaan kamar adalah peluang baik untuk memulai karir dan mewujudkan cita-cita sebagai seorang wirausahawan.

## Alur Jasa

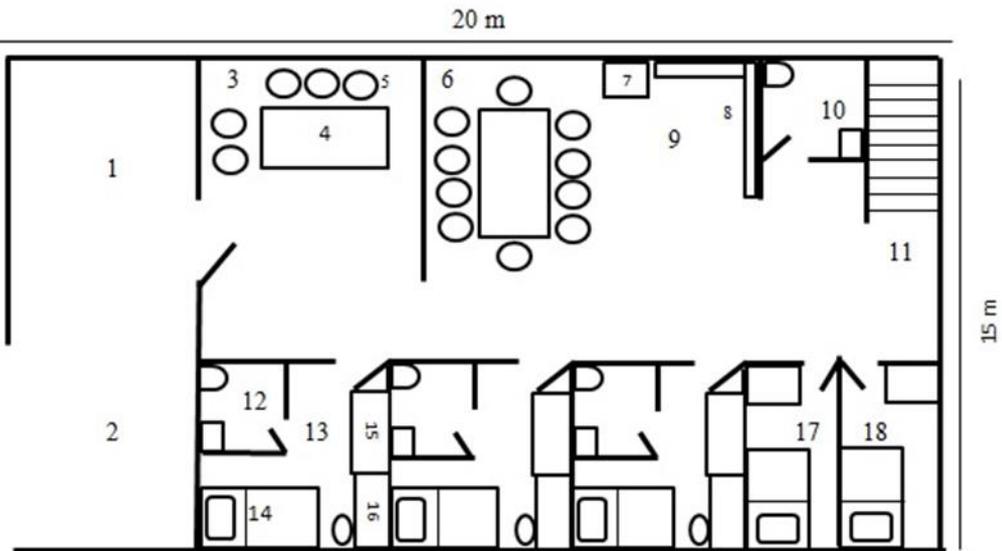
Proses pelayanan jasa yang diberikan oleh *Homey Residence* sama dengan kebanyakan penyewaan tempat kost pada umumnya, *Homey Residence* termasuk ke dalam saluran pemasaran langsung atau saluran tingkat nol karena pemberian jasa akan diberikan secara langsung kepada konsumen akhir.

## Desain Layout

Bangunan fisik dari *Homey Residence* berlokasi di Perumahan Bumi Satria Kencana JL. Satria Raya No.147, Kayuringin Jaya, Kalimalang. Bekasi Barat akan

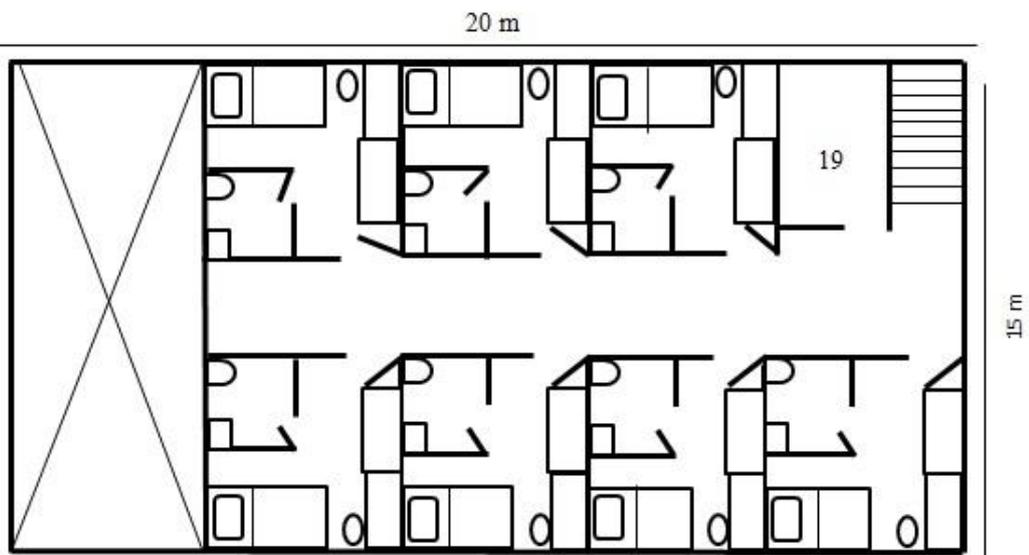
bertempatkan di sebidang tanah berukuran 300 meter<sup>2</sup> dengan lebar 15 meter, panjang 20 meter, dan bangunan terdiri dari 3 lantai dengan jumlah kamar sebanyak 14 kamar. Di bagian halaman depan rumah terdapat tempat parkir untuk kapasitas 8 motor dan 2 mobil. Di lantai 1 terdapat dapur, ruang tamu, 3 kamar tidur penghuni kost, 2 kamar tidur dan 1 kamar mandi untuk Satpam dan Karyawan dari *Homey Residence*. Di lantai 2 berisi 7 kamar tidur penghuni kost dan 1 ruang gudang. Di lantai 3 terdapat 4 kamar penghuni kost, 1 ruang *laundry* dan balkon untuk menjemur baju.

### Layout Bangunan Fisik lantai 1



Sumber : *Homey Residence*, 2016

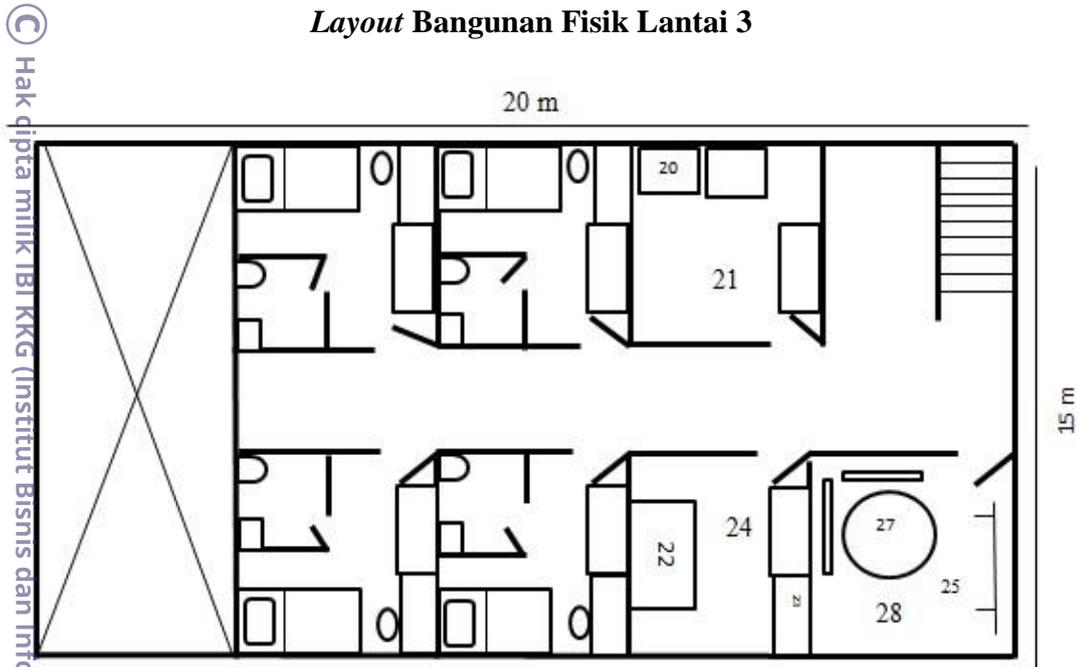
### Layout Bangunan Fisik Lantai 2



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.



### Layout Bangunan Fisik Lantai 3



Sumber: *Homey Residence, 2016*

#### Keterangan:

- |                                     |                                |
|-------------------------------------|--------------------------------|
| 1. Parkir Motor                     | 13. Kamar Penghuni             |
| 2. Parkir Mobil                     | 14. Kasur                      |
| 3. Ruang Tamu                       | 15. Lemari                     |
| 4. Meja                             | 16. Meja dan Kursi Kerja       |
| 5. Kursi                            | 17. Kamar Satpam               |
| 6. Ruang Makan                      | 18. Kamar Karyawan             |
| 7. Kulkas                           | 19. Gudang                     |
| 8. Meja dan Kompor                  | 20. Mesin cuci                 |
| 9. Dapur                            | 21. Ruang Laundry              |
| 10. Kamar Mandi Satpam dan Karyawan | 22. Keranjang Penyimpanan Baju |
| 11. Tangga                          | 23. Meja Setrika               |
| 12. Kamar Mandi Penghuni            | 24. Ruang Setrika Baju         |
|                                     | 25. Tempat Cuci Baju           |

#### Pemasok

Pemasok membentuk hubungan penting dalam keseluruhan sistem penghantaran nilai perusahaan karna menyediakan sumber daya yang diperlukan bagi perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa. Perkembangannya pemasok dapat secara serius mempengaruhi perkembangan pemasaran. Akan sangat menguntungkan bila pemasok memiliki kriteria menawarkan harga yang masuk akal yang merupakan

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



pertimbangan secara finansial, memberikan kualitas yang baik, pengiriman tepat waktu sehingga tidak menghambat kegiatan operasional usaha.



### Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan salah satu bagian terpenting dalam keputusan pendirian suatu usaha dan keputusan strategi pemasaran dalam pencapaian proyeksi yang ingin dicapai oleh perusahaan. Dengan banyaknya kantor, tempat pendidikan, dan pusat bisnis yang ada di wilayah Bekasi menjadikan jasa penyewaan kamar kost menjadi hal yang sangat dibutuhkan oleh para pegawai dan mahasiswi yang ada di wilayah ini sehingga diprediksi bahwa *Homey Residence* akan selalu terisi penuh oleh penyewa kamar kost.

### Pengendalian Pemasaran

Pengendalian menjadi hal penting untuk *Homey Residence* karena pengendalian berfungsi untuk mengukur hasil kinerja perusahaan. Pengendalian pemasaran yang akan dilakukan *Homey Residence* adalah sebagai berikut:

#### 1) Pengendalian Promosi

Pengendalian promosi yang dilakukan *Homey Residence* yaitu dengan menyesuaikan antara biaya promosi yang telah dikeluarkan dengan hasil yang sudah didapat. Jika hasil yang didapat sesuai dengan harapan, maka promosi akan dilanjutkan dengan cara yang sama. Namun, jika promosi yang dijalankan tidak efektif, maka akan dilakukan pencarian ide-ide promosi yang baru. Selain itu, *Homey Residence* juga membalas semua komentar-komentar dan pertanyaan seputar kamar kost yang diberikan konsumen di seluruh sosial media yang dimiliki *Homey Residence* agar konsumen mendapatkan informasi yang lebih akurat.

#### 2) *FeedBack*

*FeedBack* dilakukan untuk mengetahui tanggapan penghuni kamar terhadap jasa dan layanan yang telah diberikan oleh *Homey Residence*, sehingga pemilik dapat melakukan perbaikan dan meningkatkan kualitas dari rumah kost. Salah satu langkah yang dilakukan adalah dengan menyediakan kotak saran. Para penghuni bisa menuliskan tanggapan positif atau negatif mereka tentang *Homey Residence*, dengan demikian diharapkan penghuni tersebut merasa puas dengan pelayanan yang diberikan *Homey Residence*.

### Bentuk Kepemilikan

Usaha bisnis jasa yang dijalankan *Homey Residence* termasuk jenis usaha perseorangan. Modal yang digunakan untuk mendirikan dan menjalankan bisnis ini merupakan sepenuhnya adalah modal dari pemilik sendiri. Semua keuntungan dan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik. Pemilik juga memegang kendali dan bertanggung jawab atas perusahaan sepenuhnya. Keuntungan yang diperoleh merupakan keuntungan bersih tanpa pembagian keuntungan kepada investor melainkan bagi hasil dengan pemberi modal atau orang tua tetapi tidak mengikat.

### Struktur Organisasi

*Homey Residence* termasuk kedalam bentuk organisasi lini. Hal ini karena organisasi *Homey Residence* relatif kecil, karyawan relatif sedikit dan pucuk



pimpinan merupakan satu-satunya sumber kekuasaan, keputusan, dan kebijaksanaan dari organisasi.



### Kompensasi

Untuk meningkatkan semangat kerja, loyalitas, dan kinerja para karyawan *homey Residence* akan memberikan balas jasa. Balas jasa yang diberikan tersebut berupa gaji pokok yang akan diterima setiap bulannya, dan juga THR.

No	Jabatan	Jumlah (orang)	Total Gaji (bulan)	Gaji (tahun)	THR (tahun)	Total
1	Operasional	2	6.000.000	72.000.000	3.000.000	75.000.000
2	Keamanan	1	3.000.000	36.000.000	3.000.000	39.000.000
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>9.000.000</b>	<b>108.000.000</b>	<b>6.000.000</b>	<b>114.000.000</b>

Sumber: Data diolah

### Evaluasi Risiko

Berdasarkan analisis dan pengamatan yang telah dilakukan, kelemahan dari *Homey Residence* adalah :

1. Keamanan lingkungan luar dan lingkungan dalam kost yang sewaktu-waktu lengah.
2. Kinerja karyawan
3. Adanya penghuni kost yang keluar
4. Risiko persaingan

### Pengendalian Risiko

Adapun pengendalian risiko yang dilakukan oleh *Homey Residence* adalah :

1. Meningkatkan kualitas pelayanan dengan memberikan fasilitas keamanan
2. Melakukan pengawasan terhadap kinerja para karyawannya
3. Meningkatkan promosi penjualan
4. Menawarkan fasilitas yang lengkap dan memberikan pelayanan yang maksimal

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



## PERENCANAAN KEUANGAN

### Proforma *Income Statement*

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Penerimaan</b>	369.600.000	406.560.000	447.216.000	491.937.600	541.143.360
<b>Pengeluaran:</b>					
<b>Biaya Variabel</b>					
Biaya Listrik <sup>2)</sup>	10.064.583	10.567.812	11.096.203	11.651.013	12.233.564
Biaya Air <sup>3)</sup>	5.500.298	5.775.313	6.064.079	6.367.283	6.685.647
Biaya Internet <sup>4)</sup>	2.880.000	2.880.000	240.000	240.000	240.000
Biaya Perlengkapan <sup>5)</sup>	8.619.000	9.480.900	10.428.990	11.471.889	12.619.078
<b>Total Biaya Variabel</b>	27.063.881	28.704.025	27.829.272	29.730.185	31.778.289
<b>Margin Kontribusi</b>	342.536.119	377.855.975	419.386.728	462.207.415	509.365.071
<b>Biaya Tetap</b>					
Biaya Gaji <sup>6)</sup>	114.000.000	125.400.000	137.940.000	151.734.000	166.907.400
Biaya Pemasaran <sup>7)</sup>	1.525.000	525.000	400.000	400.000	400.000
Penyusutan Peralatan <sup>8)</sup>	22.329.200	22.329.200	22.329.200	22.329.200	22.329.200
Beban <i>Maintenance</i> <sup>9)</sup>	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
PBB <sup>10)</sup>	1.348.000	1.374.960	1.402.459	1.430.508	1.459.118
<b>Total Biaya Tetap</b>	140.402.200	150.949.160	163.523.659	177.490.908	192.852.638
<b>EBIT</b>	202.133.919	226.906.815	255.863.069	284.716.507	316.512.433
<b>Interest</b>	0	0	0	0	0
<b>EBT</b>	202.133.919	226.906.815	255.863.069	284.716.507	316.512.433
<b>Pajak (1% dari omset) <sup>11)</sup></b>	3.360.000	3.696.000	4.065.600	4.472.160	4.919.376
<b>EAT</b>	198.773.919	223.210.815	251.797.469	280.244.347	311.593.057

### Proforma *Cash Flow*

Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Arus Kas Masuk:</b>						
Modal Disetor	1.000.000.000	0	0	0	0	0
Penerimaan Tunai	0	369.600.000	406.560.000	447.216.000	491.937.600	541.143.360
<b>Total Arus Kas Masuk</b>	1.000.000.000	369.600.000	406.560.000	447.216.000	491.937.600	541.143.360
<b>Arus Kas Keluar:</b>						
Pembelian Tanah	750.000.000	0	0	0	0	0
Renovasi Bangunan	100.000.000	0	0	0	0	0
Peralatan	111.646.000	0	0	0	0	0
<b>Arus Kas Keluar Operasional:</b>						
Gaji Karyawan	0	114.000.000	125.400.000	137.940.000	151.734.000	166.907.400
PBB	0	1.348.000	1.374.960	1.402.459	1.430.508	1.459.118
Perlengkapan	8.619.000	0	9.480.900	10.428.990	11.471.889	12.619.078
Internet	0	2.880.000	2.880.000	2.880.000	2.880.000	2.880.000
Pemasaran	0	1.525.000	525.000	400.000	400.000	400.000
Listrik	0	10.064.583	10.567.812	11.096.203	11.651.013	12.233.564
Air	0	5.500.298	5.775.313	6.064.079	6.367.283	6.685.647
Maintenance	0	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
Pajak	0	3.360.000	3.696.000	4.065.600	4.472.160	4.919.376
<b>Total Arus Kas Keluar</b>	970.265.000	139.877.881	161.019.985	175.729.331	193.004.053	209.861.103
<b>Arus Kas Bersih</b>	0	229.722.119	245.540.015	271.486.669	298.933.547	331.282.257
<b>Saldo Kas Awal</b>	0	29.735.000	259.457.119	504.997.134	776.483.803	1.075.417.350
<b>Saldo Kas Akhir</b>	29.735.000	259.457.119	504.997.134	776.483.803	1.075.417.350	1.406.699.607

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) adalah lembaga pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan di bidang bisnis dan informatika. IBIKKG memiliki komitmen untuk menghasilkan lulusan yang berkualitas, profesional, dan berprestasi. IBIKKG juga memiliki komitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada mahasiswa. IBIKKG juga memiliki komitmen untuk memberikan kontribusi yang positif bagi masyarakat. IBIKKG juga memiliki komitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada mahasiswa. IBIKKG juga memiliki komitmen untuk memberikan kontribusi yang positif bagi masyarakat.



**Proforma Balance Sheet**

Keterangan	Per 1 Jan 2017	Per 31 Des 2017	2018	2019	2020	2021
<b>Aktiva</b>						
<b>Aktiva Lancar:</b>						
Kas <sup>1)</sup>	29.735.000	225.857.119	434.437.134	665.267.803	919.479.750	1.201.556.247
Perlengkapan <sup>2)</sup>	8.619.000	0	9.480.900	10.428.990	11.471.889	12.619.078
<b>Aktiva Tetap:</b>						
Tanah <sup>3)</sup>	750.000.000	750.000.000	750.000.000	750.000.000	750.000.000	750.000.000
Bangunan <sup>4)</sup>	100.000.000	100.000.000	96.000.000	92.000.000	88.000.000	84.000.000
Penyusutan Bangunan <sup>5)</sup>	0	( 4.000.000)	(4.000.000)	( 4.000.000)	(4.000.000)	(4.000.000)
Bangunan Setelah Penyusutan	100.000.000	96.000.000	92.000.000	88.000.000	84.000.000	80.000.000
Peralatan <sup>6)</sup>	111.646.000	111.646.000	89.316.800	66.987.600	44.658.400	22.329.200
Penyusutan Peralatan <sup>7)</sup>	0	(22.329.200)	(22.329.200)	(22.329.200)	(22.329.200)	(22.329.200)
Peralatan Setelah Penyusutan	111.646.000	89.316.800	66.987.600	44.658.400	22.329.200	0
<b>Total Aktiva</b>	<b>750.000.000</b>	<b>911.173.919</b>	<b>1.352.905.634</b>	<b>1.558.355.193</b>	<b>1.537.280.839</b>	<b>2.044.175.325</b>
<b>Passiva:</b>						
Hutang Lancar	0	0	0	0	0	0
<b>Modal</b>						
Modal Usaha <sup>8)</sup>	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000
Laba Ditahan		161.173.919	352.905.634	558.355.193	787.280.839	1.044.175.325
<b>Total Passiva</b>	<b>1.000.000.000</b>	<b>1.161.173.919</b>	<b>1.352.905.634</b>	<b>1.558.355.193</b>	<b>1.787.280.839</b>	<b>2.044.175.325</b>

**Analisis Kelayakan  
NPV (Net Present Value)**

Dengan *rate of return* sebesar 7%, usulan investasi sebesar Rp 1.000.000.000 dapat menghasilkan PV dari *proceeds* yang lebih besar daripada PV pengeluaran modalnya sehingga NPV-nya positif, maka usulan investasi *Homey Residence* dapat diterima.

**Payback Periode**

Berdasarkan perhitungan *Payback Period*, *Homey Residence* diproyeksikan bahwa investasi sebesar Rp 1.000.000.000,- akan diperoleh kembali dalam waktu 3 tahun 4 bulan 11 hari. Maka usaha *Homey Residence* layak untuk dijalankan karena periode pengembalian masih kurang dari 5 tahun.

**Break Event Point**

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Penerimaan	BEP
2017	140.402.200	27.063.881	369.600.000	151.495.420
2018	150.949.160	28.704.025	406.560.000	162.416.092
2019	163.523.659	27.829.272	447.216.000	174.374.609
2020	177.490.908	29.730.185	491.937.600	188.907.509
2021	192.852.638	31.778.289	541.143.360	204.884.335

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

© Hak cipta dilindungi IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie).  
 Seluruh isi dan gambar yang terdapat di dalamnya adalah hak milik IBIKKG. Penyalinan, penjiplakan, atau penyalinan sebagian atau seluruhnya tanpa izin IBIKKG adalah tindakan yang melanggar hukum dan akan dikenakan sanksi pidana.



### **Profitability Index**

Berikut ini adalah perhitungan *Profitability Index* (PI) dari *Homey Residence* :

$$PI = \frac{1.113.787.112}{1.000.000.000} = 1,114$$

*Homey Residence* mempunyai *Profitability Index* lebih besar daripada 1 yang berarti rencana investasi tersebut memiliki nilai *Net Present Value* positif dan rencana investasi *homey Residence* dapat diterima.

### **Internal Rate of Return**

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa *Internal Rate Of Return* atas usaha *Homey Residence* adalah sebesar 24,06%. Sedangkan tingkat bunga yang diharapkan adalah 7%, maka dapat disimpulkan bahwa investasi ini menguntungkan atau layak untuk dijalankan karena  $IRR > Rate\ Of\ Return$

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.