



RENCANA PENDIRIAN GERAI MINUMAN “YOJUICE” DI MALL KELAPA GADING, JAKARTA UTARA

Andreas

Mahasiswa S1 Ilmu Administrasi Bisnis
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jalan Laksamana Yos Sudarso Kav. 87
Sunter, Jakarta Utara
1Joseandreas@gmail.com

Drs. Wiwin Prastio, MM

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

ABSTRAK

YoJuice adalah gerai jus yang terletak di mall Kelapa Gading, Jakarta Utara yang menjual jus buah-buahan segar yang dicampur dengan Yogurt. Teknologi yang digunakan berupa Freezer, Juicer, dan mesin pembuat yogurt. Pasar yang dituju adalah segmen kelas menengah ke atas yang juga sudah sadar akan pentingnya hidup sehat. Promosi yang dilakukan berupa *Social Media*, brosur, Free Juice, dan *Free tester*. Struktur organisasi yang digunakan adalah struktur sederhana dengan jumlah 5 orang; meliputi 1 manajer, 2 staf produksi dan 2 kasir yang memiliki shift secara bergantian untuk mencukupi jam kerja dari jam 7 pagi sampai 10 malam. Resiko-resiko yang diperkirakan muncul seperti pengiriman bahan baku dari *supplier* yang terlambat, kerusakan buah dari *supplier*, keterbatasan jumlah *supplier*, persaingan yang ketat, keluhan konsumen, *loading dock* penuh, stok buah habis, dan adanya *event sale* di mall.

Keywords: Gerai Minuman, Pengolahan, Buah Segar, *Yogurt*

ABSTRACT

YoJuice is a juice outlet located in Kelapa Gading Mall, North Jakarta, which sells fresh fruit juices mixed with Yogurt. Technology used by YoJuice includes, Freezer, Juicer, and yogurt maker machine. Targetted market is middle to high class segment whom have already realized the importance of living healthily. Promotions will be used with *Social Media*, brochures, Free Juice, and Free tester. Organizational structure used by YoJuice is the simple structure which includes 5 person; 1 manager, 1 production staff and 2 cashiers that have been assigned to shifts to cover all the working hours from 7AM to 10PM. Possible risk are late delivery from suppliers, blemished fruit from supplier, limited number of suppliers, intense competition, consumer complaints, full loading dock, stock runs out, and sale event at mall.

Keywords: Juice Outlets, Processing, Fresh Fruits, *Yogurt*



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



PENDAHULUAN

Ide Bisnis dan Besarnya Peluang Usaha

Pada era saat ini masyarakat cenderung mengikuti trend gaya hidup yang selalu berkembang, yang sangat mempengaruhi kehidupan masyarakat. Masyarakat pun mulai sadar akan kesehatan yang perlu dijaga, terutama dalam pola makan yang sehat dan olah raga untuk menjaga kebugaran tubuh.

Dalam hal konsumsi makanan dan minuman, pengeluaran masyarakat mengalami kenaikan setiap tahunnya. Angka konsumsi makanan dan minuman tersebut dapat dilihat pada data dari BPS yang menunjukkan, tingkat pengeluaran rata-rata masyarakat dalam konsumsi makanan dan minuman jadi pada tahun 2012 hingga tahun 2015 mengalami peningkatan.

Pada era sekarang masyarakat mulai sadar pentingnya buah untuk menjaga kesehatan, karena buah memiliki kandungan vitamin yang tinggi. Dari hasil survey yang telah dilakukan penulis, 65 dari 67 responden masyarakat Indonesia sudah sadar pentingnya mengkonsumsi buah untuk kesehatan mereka. Namun masyarakat terkadang ada yang sulit mengkonsumsi buah buahan secara utuh, terutama anak muda yang cenderung sulit memakan buah buahan secara langsung, namun anak muda sekarang lebih mudah mengkonsumsinya dalam bentuk jus yang mudah dikonsumsi.

Dengan adanya trend hidup sehat dan pola konsumsi yang terus meningkat, maka trend hidup sehat ini dimanfaatkan oleh penulis untuk memenuhi kebutuhan masyarakat untuk hidup sehat dengan menyediakan jus buah yang sehat untuk dapat dikonsumsi masyarakat.

Nama yang dipilih untuk usaha ini yaitu YoJuice yang berasal dari kata Yogurt dan Juice yang disederhanakan menjadi YoJuice. Sehingga dengan menggunakan nama ini, maka dalam benak masyarakat tau bahwa juice yang disediakan memiliki keunikan dengan menggunakan Yogurt dalam jus buahnya.

Lokasi yang dipilih yaitu terletak di daerah kelapa gading, letaknya berada di dalam Mall Kelapa Gading yang berupa stand yang berada di tempat makan Mall Kelapa Gading.

Visi dan Misi

Visi merupakan pernyataan singkat dan jelas yang diungkapkan oleh suatu perusahaan yang merupakan suatu sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan

Visi merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan penulis, dalam menjalankan usaha ini, sehingga dengan adanya visi maka tujuan yang ingin dicapai dapat berjalan dengan baik.

Visi dari YoJuice yaitu : Menjadi usaha yang menyediakan juice buah segar yang unik dan menyehatkan terbaik di Jakarta.

Setelah Visi telah ditetapkan, maka perusahaan perlu memiliki misi sebagai pendukung dalam mencapai sebuah visi tersebut.

Menurut Fred R. David (2012:16) Pernyataan misi adalah “pernyataan tujuan yang secara jelas membedakan satu bisnis dari perusahaan-perusahaan lain yang sejenis. Mengembangkan sebuah pernyataan misi memaksa para penyusun strategi untuk berpikir mengenai hakikat dan cakupan operasi saat ini dan menilai potensi pasar dan aktivitas di masa yang akan datang. Pernyataan misi secara umum menggambarkan arah masa depan suatu organisasi. Dengan adanya pertimbangan di atas, maka misi merupakan hal yang perlu dipertimbangkan dengan sangat matang, sehingga dalam proses usaha, tujuan utama perusahaan dapat didukung dengan adanya misi perusahaan.

Misi dari YoJuice yaitu: Memberikan pelayanan terbaik dan menyediakan juice segar yang berkualitas dan menyehatkan bagi masyarakat Jakarta.

Besar Kebutuhan Modal

Besarnya kebutuhan modal adalah 214.527.760 rupiah, yang digunakan untuk peralatan sebesar 43.605.760 rupiah, renovasi 20.000.000 rupiah, sewa stand 40.000.000 rupiah, bahan baku 154.149.000 rupiah, rekrutmen dan seleksi karyawan 3.000.000 rupiah, perlengkapan 67.068.000 rupiah dan cadangan kas 30.000.000 rupiah

RENCANA PRODUK/JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL , DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk atau Jasa

Alur produk menjelaskan bagaimana sebuah produk dapat sampai pada konsumen. Alur produk YoJuice dimulai dari konsumen datang ke toko YoJuice dan konsumen memilih menu yang telah disediakan. Kemudian konsumen melakukan pemesanan kepada pegawai YoJuice. Setelah itu pegawai akan mencatat pesanan dan memberikan harga untuk dibayar kemudian membuat pesanan yang dipesan oleh konsumen dan setelah selesai akan diberikan pada konsumen.

Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Alur pembelian bahan baku menjelaskan bagaimana cara yang dilakukan untuk mendapatkan bahan baku yang dibutuhkan oleh YoJuice dalam proses operasinya. Alur pembelian YoJuice dimulai dari melihat daftar harga bahan baku yang diberikan oleh supplier, kemudian memilih bahan baku yang dibutuhkan oleh YoJuice. Kemudian YoJuice melakukan pesanan bahan baku pada supplier dan kemudian supplier akan menerima pesanan dan mengirimkan bahan baku yang telah dipesan. Kemudian setelah bahan baku diterima, maka akan dilakukan pengecekan terhadap bahan baku, jika bahan baku yang diterima tidak sesuai, maka akan dilaporkan pada supplier untuk melakukan retur.

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Kebutuhan teknologi dan peralatan yang digunakan oleh *YoJuice* adalah sebagai berikut:

1. Mesin kasir dengan kemampuan touch screen beserta sistem operasi yang digunakan, sehingga mempermudah proses pelayanan, pada saat konsumen membeli pesanan.
2. Freezer adalah alat pendingin yang akan digunakan untuk membekukan buah buah yang akan digunakan untuk pembuatan jus, sehingga ketahanan buah akan terjaga dengan baik.
3. Juicer adalah blender dengan teknologi yang tidak merusak kandungan nutrisi yang ada pada buah, dan memiliki kekuatan yang cukup baik dan cepat dalam memproses pembuatan jus.
4. Mesin pembuat Yogurt adalah mesin yang digunakan untuk mengolah susu menjadi Yogurt dingin, yang nantinya akan digunakan sebagai bahan baku yang akan digunakan dalam produksi jus buah.

STRATEGI BISNIS

Segmentation

Segmentation membagi sebuah pasar menjadi segmen-segmen yang lebih kecil dengan kebutuhan yang berbeda, karakteristik, dan perilaku tertentu, yang mungkin membutuhkan strategi atau bauran pemasaran yang berbeda. Segmentasi dibagi menjadi beberapa jenis yaitu:

- a. Segmentasi geografis, yaitu membagi pasar ke dalam unit geografis yang berbeda-beda seperti negara, daerah, dan kota.
- b. Segmentasi demografis yaitu membagi pasar ke dalam segmen berdasarkan variabel seperti umur, jenis kelamin, ukuran keluarga, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, dan kewarganegaraan.
- c. Segmentasi psikografis, membagi pasar ke dalam segmen berdasarkan kelas sosial, gaya hidup, atau karakteristik seseorang.
- d. Segmentasi perilaku, membagi pasar ke dalam segmen berdasarkan pengetahuan, perilaku, kebutuhan, atau respon atas produk.
- e. Segmentasi manfaat, yaitu membagi pasar ke dalam segmen berdasarkan perbedaan manfaat yang konsumen lihat dari sebuah produk. Segmen konsumen Fruit Storage adalah orang-orang yang berada di Jakarta Utara, terutama di Kelapa Gading dalam segala usia, jenis kelamin dan pekerjaan, yang menyadari pentingnya memiliki gaya hidup yang sehat.





Segmen pasar YoJuice adalah konsumen dengan segala usia dan jenis kelamin terutama yang berada di daerah Jakarta, dan juga konsumen yang menyadari pentingnya konsumsi buah bagi kesehatan mereka.

Targeting

Targeting adalah proses mengevaluasi sebuah segmen dan memilih satu segmen atau lebih untuk dimasuki oleh perusahaan. 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, 2013)

YoJuice menggunakan metode *Undifferentiated Marketing* yaitu *YoJuice* menghasilkan produk yang dapat diterima oleh konsumen dalam segala usia dan jenis kelamin, terutama yang sadar akan pentingnya buah bagi kesehatan mereka.

Positioning

Positioning adalah menempati pikiran konsumen dengan sesuatu yang jelas, berbeda, dan menimbulkan keinginan jika dibandingkan dengan pesaing. (Kotler dan Armstrong, 2013)

Positioning YoJuice pada benak konsumen yaitu sebagai gerai jus buah-buahan segar yang memberikan olahan jus buah dengan Yogurt, sehingga memberikan rasa yang unik dan juga menyehatkan.

Product

Produk utama dari *YoJuice* adalah minuman olahan buah-buahan segar yang dipadukan dengan *Yogurt* sebagai bahan pembuatannya, sehingga memberikan cita rasa yang unik dan berbeda dengan jus buah pada umumnya.

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)

Harga *YoJuice* menggunakan *Perceived Value Pricing*, yaitu dengan mempertimbangkan tingkat kepuasan konsumen terhadap suatu produk yang dijual. *YoJuice* menggunakan metode tersebut karena *YoJuice* memberikan produk dengan harga yang murah dan variasi jus buah yang berbeda dari pesaingnya.

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

Lokasi dari *YoJuice* terletak di dalam mall Kelapa Gading, dengan saluran distribusi *direct marketing channel*. Karena *YoJuice* tidak menggunakan perantara lain untuk mendistribusikan produknya, melainkan menggunakan stand sebagai tempat terjadinya proses transaksi antara *YoJuice* dan konsumen.

Promotion

Berikut merupakan promosi yang dilakukan oleh *YoJuice*:

1. Media sosial merupakan sarana promosi yang sangat mudah dan cepat untuk dilakukan. Karena media sosial dapat menjangkau konsumen secara luas dengan cepat. Oleh karena itu *YoJuice* memiliki media sosial seperti *Instagram* dan *facebook* untuk memberikan informasi dan promosi yang dilakukan oleh *YoJuice*.
2. Free tester: *Tester* disediakan dalam rangka untuk mengenalkan produk *YoJuice* pada konsumen, *tester* yang diberikan akan bervariasi, sehingga konsumen dapat merasakan variasi produk yang dimiliki *YoJuice*.



3. *YoJuice Card* dibuat untuk memberikan kemudahan bagi konsumen, dengan memiliki *YoJuice Card*, maka konsumen akan mendapatkan keuntungan, seperti poin yang nantinya dapat ditukarkan dengan jus. Untuk perhitungan poin, setiap konsumen membeli 1 produk *YoJuice* maka akan mendapatkan poin, untuk produk regular sebesar 1 poin dan untuk produk large 2 poin, setelah mengumpulkan 10 poin, maka dapat ditukarkan oleh 1 produk *YoJuice* ukuran *regular*. Diasumsikan dalam setahun ada 1200 *free juice* dan akan meningkat sebesar 7% setiap tahunnya.
4. Brosur digunakan untuk mempromosikan variasi produk yang dimiliki *YoJuice* serta memberikan informasi tentang promosi dan lokasi untuk membeli produk *YoJuice*.

Rencana Organisasi

Proses bisnis dapat berjalan dengan baik apabila suatu perusahaan memiliki tenaga kerja yang terampil dan berkompoten. Menurut Gary Dessler (2015 : 158), perencanaan angkatan kerja atau pekerjaan adalah proses untuk memutuskan posisi apakah dalam perusahaan yang harus diisi dan bagaimana cara mengisinya. Perencanaan ini mencakup semua posisi di masa depan mulai dari karyawan hingga manajer. *YoJuice* akan berfokus dalam pencarian tenaga kerja yang terampil dan kompeten melalui perekrutan, seleksi dan training, sehingga tenaga kerja yang didapat akan sesuai dengan standar yang diinginkan dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Kebutuhan sumber daya manusia *YoJuice* adalah berjumlah 5 orang, dengan 1 orang sebagai manajer, 2 orang sebagai staf produksi dan 2 orang sebagai kasir, dimana penjaga toko dan kasir akan memiliki shift yang bergantian sehingga dapat memenuhi seluruh jam kerja *YoJuice* yaitu jam 7 pagi sampai 10 malam.

Kompensasi yang diberikan kepada manajer adalah 5.000.000/bulan, staf produksi sebesar 3.800.000 rupiah, dan kasir sebesar 4.250.000 rupiah.

Rencana Keuangan

Sumber kebutuhan dana *Fruit Storage* berasal dari modal sendiri sebesar 214.527.760 rupiah, yang terdiri dari peralatan, renovasi, sewa ruko, bahan baku, rekrutmen dan seleksi, dan perlengkapan.

Dari proyeksi *Income Statement*, didapatkan laba bersih setelah pajak *YoJuice* dari tahun pertama sampai ke lima secara berturut-turut adalah, -32.735.066, 156.797.353, 205.298.181, 262.069.756, 328.328.950

Saldo kas akhir didapatkan dari proyeksi *Cashflow Statement*, dari tahun pertama sampai kelima secara berturut-turut adalah, 146.908.086, 312.426.591, 526.445.924, 797.236.832, 1.134.286.933.

Total aktiva dan passiva yang didapatkan dari proyeksi *Balance Sheet* dari tahun pertama sampai ke lima secara berturut-turut adalah, 181.792.694, 338.590.047, 543.888.228, 805.957.984, 1.134.286.933.

Break Even Point setiap tahunnya sudah layak, dari tahun pertama nilai penjualan 571.148.514 dengan BEP senilai 621.644.161,52, tahun ke-2 dengan penjualan 786.126.276 dengan BEP sebesar 528.300.037,61, tahun ke-3 dengan penjualan 885.826.765 dengan BEP sebesar 559.798.594,59, tahun ke-4 dengan penjualan sebesar 998.171.771 dengan BEP sebesar 594.635.715,02, dan tahun ke-5 dengan penjualan sebesar 1.124.764.936 dengan BEP sebesar 633.052.782,10.

Net Present Value dihitung dengan suku bunga sebesar 11,36% 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 377.026.739 rupiah sehingga dapat dikatakan layak karena lebih dari 0.

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)

Hasil perhitungan IRR *YoJuice* adalah 48,55% sehingga lebih besar dari biaya modal yaitu sebesar 11,36%, sehingga dikatakan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.



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 perhitungan *Payback Period* dari *YoJuice* adalah 2 tahun 5 bulan dan 16 hari, sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan karena dapat mengembalikan investasi awal kurang dari 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 *YoJuice* didapatkan PI dengan nilai 2,75747297 maka lebih besar dari 1 dan menjadi layak untuk dijalankan.

Pengendalian Resiko

Berikut ini adalah resiko-resiko yang muncul untuk bisnis *YoJuice*:

a. Pengiriman bahan baku dari Supplier yang terlambat

Pengiriman dari supplier yang terlambat dapat membuat kekurangan stok barang yang akan dijual bagi *YoJuice*, pengiriman bahan baku dari supplier yang terlambat dapat mempengaruhi ketersediaan produk yang ada di *YoJuice*, sehingga konsumen beralih ke produk pengganti lainnya.

Yaitu dengan membuat perjanjian untuk mengirim bahan baku tepat waktu, atau dengan melakukan pemesanan bahan baku berdasarkan kebutuhan stok bahan baku yang tersedia di *YoJuice*.

b. Kerusakan Buah dari Supplier

Buah-Buahan yang diterima dari Supplier memiliki kemungkinan untuk rusak atau tidak layak untuk diproduksi, oleh karena itu perlu dilakukan kontrol terhadap kualitas buah dari para supplier, agar kualitas selalu terjamin.

Yaitu dengan melakukan perjanjian, dengan memberikan batasan wajar buah rusak yang dikirim oleh supplier. Jika buah yang rusak terhitung sangat banyak, maka buah tersebut akan di retur untuk meminta penggantian buah pada supplier.

c. Keterbatasan jumlah Supplier

Keterbatasan supplier juga menjadi suatu ancaman bagi *Yojuce* karena dengan adanya keterbatasan tersebut, *YoJuice* menjadi ketergantungan terhadap satu supplier tertentu, sehingga ketika ada masalah terhadap supplier tersebut, maka stok bahan baku *YoJuice* akan berdampak pada kekosongan stok.

Untuk mengantisipasi hal ini, maka sebaiknya *YoJuice* melakukan pencarian supplier cadangan yang dapat memasok, kebutuhan bahan baku yang diperlukan *YoJuice*, jika ada supplier lain yang bermasalah.

d. Persaingan yang ketat

YoJuice memiliki pesaing yang sudah lebih dulu, masuk dalam industri minuman, seperti chatime yang telah lama ada di pasar. Dengan persaingan yang ketat, maka itu menjadi ancaman yang besar bagi *YoJuice* untuk bersaing di pasar.

YoJuice harus dapat melihat respon para pesaing, dengan masuknya *YoJuice* sebagai pesaing mereka. Sehingga dengan adanya analisis persaingan berkala, maka *YoJuice* dapat membentuk strategi untuk bersaing di pasar.

e. Keluhan konsumen

Konsumen yang mendapat keluhan dari produk maupun layanan *YoJuice* dapat menjadi ancaman yang besar. Karena dengan adanya keluhan konsumen, maka keluhan tersebut dapat menyebar luas dan menurunkan citra merek *YoJuice*, yang berakibat sepinya konsumen yang akan membeli produk *YoJuice*.

Untuk mengatasi masalah tersebut, maka ketika terjadi komplain konsumen, makan *YoJuice* harus merespon dengan cepat keluhan konsumen dan ketika terjadi masalah terhadap produk *YoJuice*, maka harus memberikan ganti rugi dengan pemberian produk *YoJuice* secara gratis untuk menjaga hubungan baik dengan konsumen.

f. Loading dock penuh



Karena YoJuice memiliki lokasi usaha yang berada di dalam mall, maka untuk melakukan stok bahan baku, akan dilakukan melalui loading dock. Masalah yang dihadapi yaitu, ketika loading dock mengalami kepadatan yang mengakibatkan antri dalam melakukan stok bahan baku. Hal ini dapat menghambat proses operasi YoJuice karena keterlambatan bahan baku.

Untuk mengatasi masalah tersebut, maka YoJuice melakukan kerja sama dengan supplier dalam proses pengiriman stok barang. Proses stok yang dilakukan YoJuice yaitu dengan mengatur jadwal pengisian stok bahan baku, sehingga saat melakukan stok bahan baku, pengambilan stok di loading dock dapat dilakukan dengan cepat dan tidak memakan waktu yang lama.

Stok buah habis

Stok buah yang disediakan supplier bias saja mengalami kekurangan stok akibat kendala-kendala yang dihadapi oleh supplier itu sendiri, sehingga memunculkan resiko, yang mengakibatkan suplai buah akan menjadi terhambat.

Stok buah yang habis, dapat menjadi masalah serius, karena produk YoJuice yang berbahan dasar buah. Oleh karena itu, untuk mengantisipasi stok buah yang habis, YoJuice melakukan pencarian supplier cadangan, untuk melakukan stok, ketika supplier yang lain kehabisan stok buah. Selain itu YoJuice juga menjaga stok buah dengan melakukan pembelian stok cadangan buah untuk keperluan mendesak dan disimpan dalam freezer, sehingga ketahanan buah dapat terjaga dan stok buah akan tetap tersedia.

Adanya event sale di mall

Adanya event tertentu di mall, mengharuskan jam kerja operasional bertambah, sehingga memerlukan waktu lembur bagi karyawan untuk melakukan pekerjaan extra.

Adanya event di mall menjadikan jam kerja harus ditambah, oleh karena itu YoJuice akan selalu mengingatkan karyawan untuk dapat bekerja secara fleksibel dan memberikan bonus bagi para karyawan. Selain itu YoJuice juga akan melakukan koordinasi dengan pihak mall, agar dapat mengetahui jadwal event mall jauh, sebelum event itu dimulai, sehingga dapat melakukan koordinasi pada karyawan dengan baik.

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.



DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R (2012), *Strategic Management: Konsep*, Edisi 12, New Jersey: Pearson Education, Inc. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Dessler, Gary (2015), *Human Resource Management*, Edisi 14, Harlow: Pearson Education Limited
- Gitman, Lawrence (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Boston: Pearson Education Limited.
- Husnan, Suad & Suwarsono Muhammad (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi Lima, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Kotler, Philip., Gary Armstrong (2013), *Principles of Marketing Global Edition*. Edisi 15 Pearson Education Limited
- Kotler, Philip., Kevin Lane Keller (2012), *Marketing Management*, Edisi 14, New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Republik Indonesia. 2008. *Undang – Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.
- Republik Indonesia. 2013. *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013 Tentang Penerbitan Durat 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.
- Weygandt, Jerry J., Donald E. Kieso, Paul D. Kimmel (2016), *Accounting Principles*, Edisi 12, New York: John Wiley & Sons, Inc.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian 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.

Website

http://jakarta.bps.go.id/backend/pdf_publicasi/Jakarta-Dalam-Angka-2016.pdf (diakses 10 Maret 2017)

http://jakarta.bps.go.id/backend/pdf_publicasi/Jakarta-Dalam-Angka-2015.pdf (diakses 10 Maret 2017)

<http://bisnis.liputan6.com/read/2637688/dki-jakarta-tetapkan-ump-2017-sebesar-rp-335-juta> (diakses 2 Mei 2017)

<https://pajak.go.id> (diakses 2 Mei 2017)

<http://ga-j.com/upah-minimum-provinsi-ump-dki-jakarta-tahun-2016/> (diakses 31 Mei 2017)

<http://ga-j.com/upah-minimum-provinsi-ump-dki-jakarta-tahun-2017-rp-3-355-750/> (diakses 31 Mei 2017)



- 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.



LAMPIRAN

Kebutuhan Modal YoJuice 1 tahun

Perincian	Biaya
Biaya Aktiva Tetap	
Peralatan	43.605.760
Renovasi	20.000.000
Sewa stand 1 tahun	40.000.000
Total Biaya Aktiva Tetap	Rp103.605.760
Kebutuhan Dana Untuk Modal Kerja	
Bahan baku (1 bulan)	10.854.000
Rekrutmen dan seleksi karyawan	3.000.000
Perlengkapan	67.068.000
Total Kebutuhan Dana Untuk Modal Kerja	Rp80.922.000
Cadangan Kas	30.000.000
Total	Rp214.527.760

Peralatan YoJuice 1 tahun

No.	Nama Alat	Jumlah	Harga (Rupiah)	Total (Rupiah)
1	Philips Blender – HR 2096	4	1.945.000	7.780.000
2	Gea Chest CF-330 Freezer	1	3.455.760	3.455.760
3	Mesin pembuat yogurt Pro-Taylor	1	11.573.000	11.573.000
4	Mesin pembuat yogurt ohfu	1	8.986.000	8.986.000
5	Dispenser Cosmos CWD1310	1	399.000	399.000
6	Gelas Stainless 9CM	2	19.000	38.000
7	Gelas Stainless set 4 170ml	1	65.000	65.000
8	Talenan Plastik	2	25.000	50.000
9	Mesin pengatur gula cair	1	2.700.000	2.700.000
10	Kursi plastik	4	25.000	100.000
11	Sapu dan Pengki	1	50.000	50.000
12	Pel magic cleaner sponge	1	64.000	64.000
13	Ember	1	15.000	15.000
14	Pisau set	1	150.000	150.000
15	Mesin kasir lenovo c200 AIO	1	3.200.000	3.200.000
16	Seragam	8	50.000	400.000
17	Kitchen sink	1	1.455.000	1.455.000
18	Lampu Led Philips 7 watt @4	2	112.500	225.000
19	Handphone	1	2.900.000	2.900.000
	Total			43.605.760

C

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

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.



Perlengkapan YoJuice 1 tahun

No.	Nama Perlengkapan	Jumlah	Harga (Rupiah)	Total (Rupiah)
1	Gelas plastik 22 oz	13000	1.800	23.400.000
2	Gelas plastik 16 oz	13000	1.600	20.800.000
3	Gelas plastik 60ml	43200	185	7.992.000
4	Sedotan	26000	235	6.110.000
5	Kantong plastik @1000	15	35.000	525.000
6	Pulpen standard AE7 @12	2	16.000	32.000
7	Sunlight jeruk nipis	6	13.000	78.000
8	Sponge cuci	24	4.000	96.000
9	Polybag @11	33	10.000	330.000
10	Celemek	4	30.000	120.000
11	Mangkok plastik	750	1.300	975.000
12	Tissue 1000Gram	180	20.000	3.600.000
13	Kartu Free Juice @100	120	18.900	2.268.000
14	Cap	1	100.000	100.000
15	Tinta	6	7.000	42.000
16	Ketas kasir	100	6.000	600.000
	Total			67.068.000

Kebutuhan Bahan Baku YoJuice 1 tahun

No.	Bahan Baku	Jumlah	Harga (Rupiah)	Total (Rupiah)
1	Apel @1kg	303	33.500	10.150.500
2	jeruk @1kg	446	20.000	8.920.000
3	Nanas @1kg	167	45.000	7.515.000
4	Mangga @1kg	478	45.000	21.510.000
5	Anggur @1kg	135	63.000	8.505.000
6	Leci @1kg	135	45.000	6.075.000
7	Sirsak @1kg	203	35.000	7.105.000
8	Durian @1kg	135	50.000	6.750.000
9	Markisa @1kg	135	15.500	2.092.500
10	Pisang @1kg	216	16.000	3.456.000

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan 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.



11	Lemon @1kg	203	17.000	3.451.000
12	Kelapa @1kg	135	42.000	5.670.000
13	Tomat @1kg	135	5.000	675.000
14	Buah Naga @1kg	203	18.000	3.654.000
15	Kiwi @1kg	135	35.000	4.725.000
16	Alpukat @1kg	271	13.000	3.523.000
17	Stroberi @1kg	271	45.000	12.195.000
18	Melon @1kg	271	11.000	2.981.000
19	Semangka @1kg	271	7.500	2.032.500
20	Jambu @1kg	271	12.000	3.252.000
21	Susu murni @1ltr	4.065	6.000	24.390.000
22	Gula pasir@5kg	54	79.000	4.266.000
23	Aqua galon	81	15.500	1.255.500
	Total			154.149.000

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

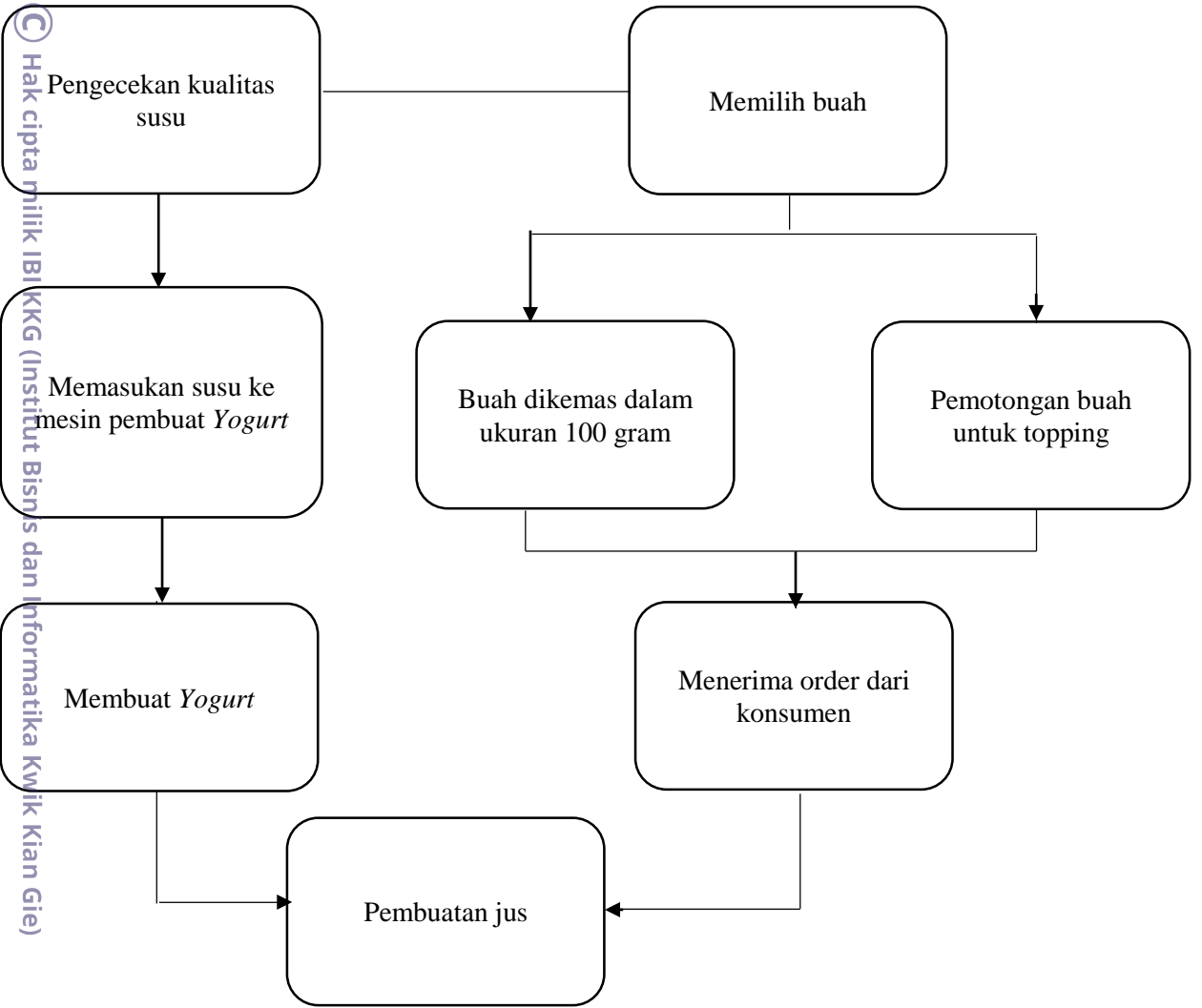
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

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

Proses Operasi YoJuice



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

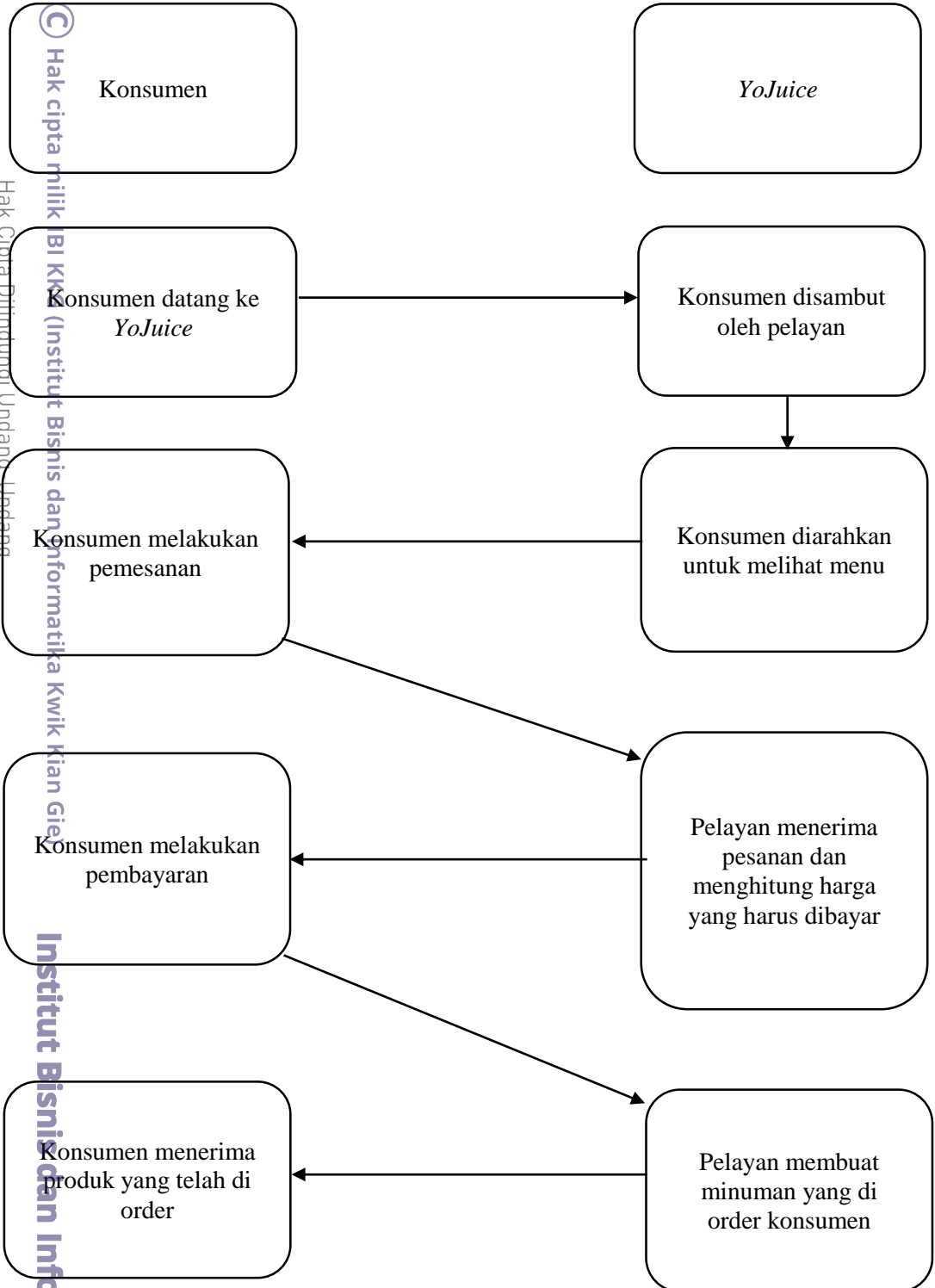
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



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 Produk YoJoice



©

Hak cipta milik

BI KIAN

(Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Konsumen melakukan pemesanan

Konsumen melakukan pembayaran

Konsumen menerima produk yang telah di order

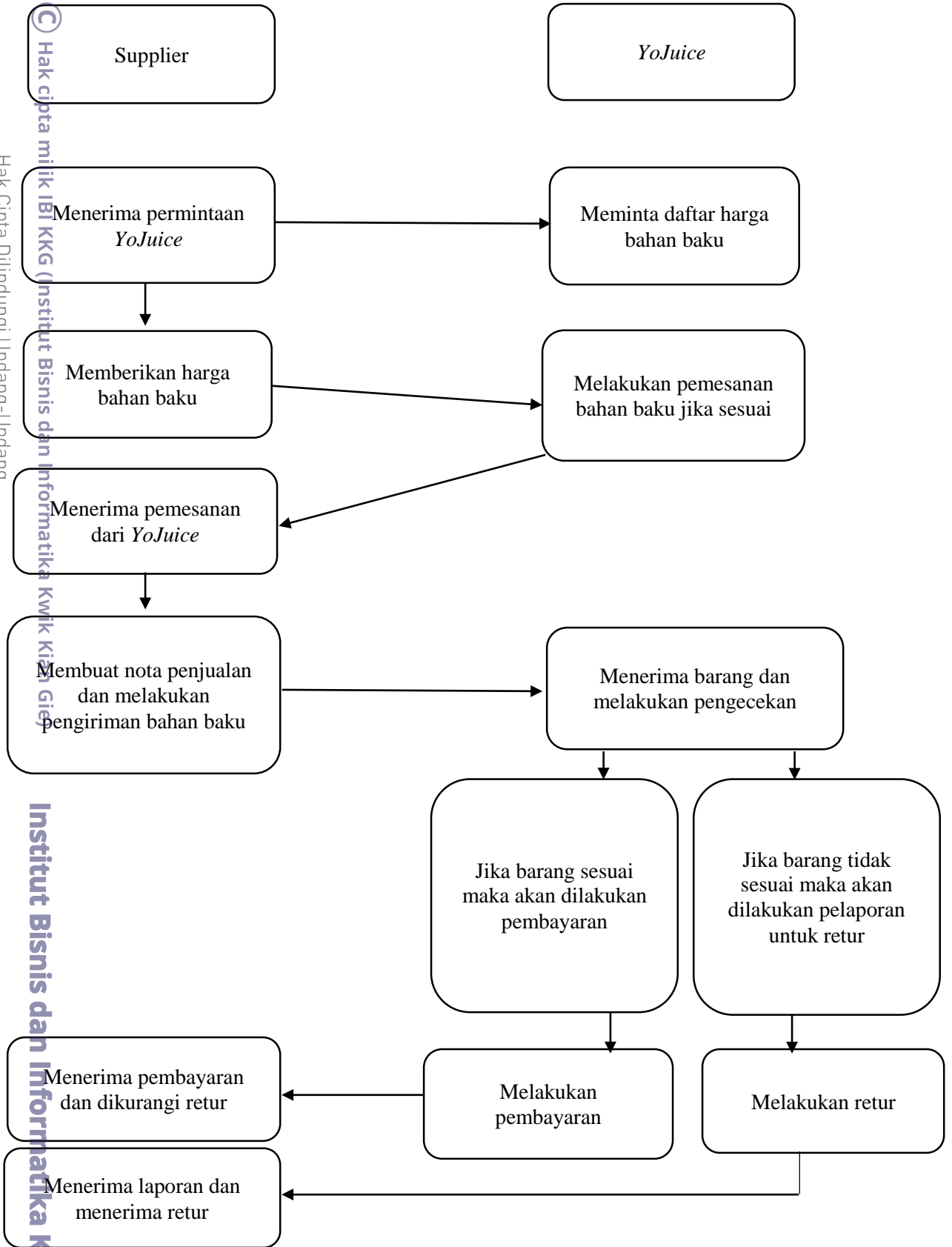
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



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 Pembelian YoJuice



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



Biaya Kebutuhan Promosi *YoJuice* 1 tahun

Kebutuhan Promosi	Unit	Harga (Rupiah)	Total Harga (Rupiah)
Free <i>tester</i>	4.320	5.900	25.488.000
Gelas Plastik 60ml	43.200	185	7.992.000
Brosur 30cm x 15cm	1.000	210	210.000
Kartu Free Juice @100	120	18.900	2.268.000
Total			35.958.000

Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan *YoJuice*

No	Jabatan	Jumlah	Gaji/bulan	Gaji/Tahun	THR	Total
1	Manajer	1	5.000.000,00	60.000.000,00	4.500.000,00	64.500.000,00
2	Staff Produksi	2	3.800.000,00	91.200.000,00	7.600.000,00	98.800.000,00
3	Kasir	2	4.250.000,00	51.000.000,00	8.500.000,00	59.500.000,00
	Total	5	13.050.000,00	202.200.000,00	20.600.000,00	222.800.000,00

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



Income Statement YoJuice 2018-2022 (Rupiah)

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Penjualan	571.148.514	786.126.276	885.826.765	998.171.771	1.124.764.936
Harga Pokok Produksi					
Biaya Bahan Baku	154.149.000	164.939.430	176.485.190	188.839.153	202.057.894
Biaya Air	12.000.000	12.840.000	13.738.800	14.700.516	15.729.552
Biaya Listrik	29.871.943	31.962.979	34.200.387	36.594.414	39.156.023
Harga Pokok Produksi	196.020.943	209.742.409	224.424.377	240.134.084	256.943.470
Laba Kotor	375.127.571	576.383.868	661.402.388	758.037.687	867.821.467
Biaya-Biaya					
Biaya Tetap					
Biaya Gaji	222.800.000	245.080.000	269.588.000	296.546.800	326.201.480
Biaya Sewa	40.000.000	42.800.000	45.796.000	49.001.720	52.431.840
Renovasi	20.000.000				
Biaya Pemasaran	35.958.000	38.475.060	41.168.314	44.050.096	47.133.603
Depresiasi Peralatan	8.721.152	8.721.152	8.721.152	8.721.152	8.721.152
Administrasi dan Umum	204.000	218.280	233.560	249.909	267.402
Pereliharaan	2.000.000	2.100.000	2.205.000	2.315.250	2.431.013
Rekrutmen dan Seleksi Karyawan	3.000.000				
Total Biaya Tetap	332.683.152	337.394.492	367.712.026	400.884.927	437.186.490
Biaya Variabel					
Perlengkapan	67.068.000	71.762.760	76.786.153	82.161.184	87.912.467
Telepon	2.400.000	2.568.000	2.747.760	2.940.103	3.145.910
Total Biaya Variabel	69.468.000	74.330.760	79.533.913	85.101.287	91.058.377
Total Biaya	402.151.152	411.725.252	447.245.939	485.986.214	528.244.867
Laba sebelum pajak	-27.023.581	164.658.616	214.156.449	272.051.473	339.576.599
Pajak (1% dari Omzet PP 46 Tahun 2013)	5.711.485	7.861.263	8.858.268	9.981.718	11.247.649
EAT	-32.735.066	156.797.353	205.298.181	262.069.756	328.328.950

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, pemuasan 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 YoJuice (Rupiah)

Akun	Sep-17	Sep-18	Sep-19	Sep-20	Sep-21	Sep-22
Aliran Kas Masuk						
Modal Disetor	214.527.760					
Penjualan		571.148.514	786.126.276	885.826.765	998.171.771	1.124.764.936
Total Arus Kas Masuk	214.527.760	571.148.514	786.126.276	885.826.765	998.171.771	1.124.764.936
Aliran Kas Keluar						
Peralatan	43.605.760					
Renovasi	20.000.000					
Motor	0					
Mobil	0					
Rekrutmen dan Seleksi	3.000.000					
Sewa Bangunan di Muka	40.000.000		42.800.000	45.796.000	49.001.720	52.431.840
Kompensasi/Balas Jasa		222.800.000	245.080.000	269.588.000	296.546.800	326.201.480
Pemasaran		35.958.000	38.475.060	41.168.314	44.050.096	47.133.603
Administrasi dan Umum		204.000	218.280	233.560	249.909	267.402
Pemeliharaan		2.000.000	2.100.000	2.205.000	2.315.250	2.431.013
Perlengkapan	67.068.000		71.762.760	76.786.153	82.161.184	87.912.467
Listrik		29.871.943	31.962.979	34.200.387	36.594.414	39.156.023
Air		12.000.000	12.840.000	13.738.800	14.700.516	15.729.552
Telepon		2.400.000	2.568.000	2.747.760	2.940.103	3.145.910
Bahan Baku	10.854.000	143.295.000	164.939.430	176.485.190	188.839.153	202.057.894
Internet		0	0	0	0	0
Pajak		5.711.485	7.861.263	8.858.268	9.981.718	11.247.649
Total Arus Kas Keluar	184.527.760	454.240.428	620.607.771	671.807.432	727.380.863	787.714.834
Arus Kas Bersih	30.000.000	116.908.086	165.518.505	214.019.333	270.790.908	337.050.102
Saldo Kas Awal		30.000.000	146.908.086	312.426.591	526.445.924	797.236.832
Saldo Kas Akhir	30.000.000	146.908.086	312.426.591	526.445.924	797.236.832	1.134.286.933

Proyeksi Neraca YoJuice (Rupiah)

Akun	Sep-17	2018	2019	2020	2021	2022
Aktiva						
Aktiva Lancar						
Kas	30.000.000	146.908.086	312.426.591	526.445.924	797.236.832	1.134.286.933
Bahan Baku	10.854.000					

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

g. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

© Hakrisa Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



Pelengkapan	67.068.000					
Renovasi	20.000.000					
Rekrutmen dan Seleksi Karyawan	3.000.000	0	0	0	0	0
Jumlah Aktiva Lancar	130.922.000	146.908.086	312.426.591	526.445.924	797.236.832	1.134.286.933
Aktiva Tetap						
Sewa Gedung	40.000.000					
Peralatan	43.605.760	43.605.760	43.605.760	43.605.760	43.605.760	43.605.760
Akumulasi Penyusutan Peralatan		8.721.152	17.442.304	26.163.456	34.884.608	43.605.760
Nilai buku peralatan setelah penyusutan	43.605.760	34.884.608	26.163.456	17.442.304	8.721.152	0
Total Aktiva Tetap	83.605.760	34.884.608	26.163.456	17.442.304	8.721.152	0
Total Aktiva	214.527.760	181.792.694	338.590.047	543.888.228	805.957.984	1.134.286.933
PASSIVA						
Hutang lancar						
Total Hutang lancar						
Hutang Jangka Panjang						
Ekuitas						
Modal sendiri	214.527.760	214.527.760	181.792.694	338.590.047	543.888.228	805.957.984
Laba Tahun Berjalan	0	-32.735.066	156.797.353	205.298.181	262.069.756	328.328.950
Total Passiva	214.527.760	181.792.694	338.590.047	543.888.228	805.957.984	1.134.286.933

BEP YoJuice

Tahun	Fixed Cost	Total Variable Cost	Sales	Break Even Point	1-(Total Variable Cost/Sales)
2018	332.683.152	265.488.943	571.148.514	621.644.161,52	0,535166535
2019	337.394.492	284.073.169	786.126.276	528.300.037,61	0,63864181
2020	367.712.026	303.958.290	885.826.765	559.798.594,59	0,656864861
2021	400.884.927	325.235.371	998.171.771	594.635.715,02	0,674168935
2022	437.186.490	348.001.847	1.124.764.936	633.052.782,10	0,690600377

NCF YoJuice 5 tahun (rupiah)

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
EAT Penyusutan Peralatan	-32.735.066	156.797.353	205.298.181	262.069.756	328.328.950
	8.721.152	8.721.152	8.721.152	8.721.152	8.721.152
NET Cash Flow	-24.013.914	148.076.201	196.577.029	253.348.604	319.607.798

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

g. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

Institut Bisnis dan Matematika Kwik Kian



NPV YoJuice

Tahun	NCF	$(1/(1+i))^n$	PV of NCF
2018	-24.013.914	0,897988506	-21564219
2019	148.076.201	0,806383356	119406184
2020	196.577.029	0,724122985	142345945
2021	253.348.604	0,650254118	164740973
2022	319.607.798	0,583920723	186625616
		PV of NCF	591554499
		Initial Investment	214.527.760
		NPV	377.026.739

IRR YoJuice

Tahun	NCF	$(1/(1+i))^n$ DF 11,36%	PV of NCF	$(1/(1+i))^n$ DF 48%	PV of NCF
2018	-24.013.914	0,897988506	-21564218,67	0,675675676	16225617,51
2019	148.076.201	0,806383356	119406183,9	0,456537619	67602356,13
2020	196.577.029	0,724122985	142345945,1	0,308471364	60638384,28
2021	253.348.604	0,650254118	164740972,7	0,208426597	52804587,38
2022	319.607.798	0,583920723	186625616,5	0,140828782	45009976,86
		PV of NCF	591554499,5	PV of NCF	209829687,1
		Initial Investments	Rp214.527.760,00	Initial Investment	214.527.760
		NPV	Rp377.026.739,45	NPV	-4.698.073
		IRR=	47,55%		

Payback Period YoJuice

Tahun	Net Cash Flow	Initial
Sep 2017		214.527.760
2018	-24.013.914	238.541.674
2019	148.076.201	90.465.473
2020	196.577.029	
2021	253.348.604	
2022	319.607.798	

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau melakukan penjiplakan dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, pemertihan, pemertihan 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.