



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA BARU

© Hak cipta milik IBI KKG. Untuk keperluan akademik dan penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, dan penerbitan publikasi ilmiah, diperbolehkan dengan syarat tidak diperjualbelikan dan tidak merugikan hak-hak cipta yang bersangkutan.

MELISSIOUS CAFE DI KELAPA GADING JAKARTA UTARA

Melissa Myrna Jennifer Masiruw
Drs. Joko Sangaji, M.Si
INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
JAKARTA 2016

ABSTRAK

Karya ilmiah yang penulis susun ini, merupakan sebuah perencanaan pendirian usaha baru di Kelapa Gading dalam bidang penjualan makanan dan minuman yang diberi nama Melissious Cafe. Melissious Cafe mengutamakan hidangan yang disediakan adalah makanan Eropa (Belanda dan Itali) khususnya makanan Belanda, Poffertjes dengan cita rasa asli dalam satu tempat dengan konsep desain urban-european style.

Target pasar yang dituju adalah pasar menengah dan menengah keatas untuk segala usia. Tidak lupa juga, Melissious Cafe telah menyiapkan berbagai macam promosi yang cukup untuk menarik perhatian konsumen dan menampilkan keunikan tersendiri dari pesaing-pesaing yang lain.

Sebagai pendatang baru dalam bidang kuliner di wilayah Kelapa Gading, Melissious Cafe menggunakan media promosi lewat mulut ke mulut ke keluarga, teman-teman serta kerabat dekat dan promosi langsung. Tidak lupa juga, Melissious Cafe menggunakan media sosial untuk memperkenalkan Melissious Cafe lebih jauh, seperti *Facebook* dan *Instagram*.

Modal awal yaitu sebesar Rp 420.000.000 yang akan digunakan untuk membayar segala kebutuhan Melissious Cafe yaitu dari sewa ruko, kebutuhan bahan baku, biaya perlengkapan, biaya peralatan, biaya dekorasi, biaya pembukaan (*grand opening*) dan kas usaha. Modal yang digunakan adalah pinjaman dari orang tua dan penghasilan mengikuti *bazaar*.

Setelah dilakukan perhitungan Proyeksi Penjualan, Anggaran Penjualan, *Income Statement*, *Cash Flow* dan *Balance Sheet*, maka perhitungan selanjutnya adalah analisis kelayakan usaha. Melissious Cafe menggunakan perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR), untuk menentukan apakah Melissious Cafe layak untuk didirikan. Berdasarkan dari perhitungan NPV sebesar $412.446.064 > 0$, maka usaha Melissious Cafe layak untuk didirikan. Nilai PI sebesar $1,98 > 1$, maka investasi Melissious Cafe layak untuk dijalankan. Perhitungan PP dikalikan bahwa pengembalian modal yang didapatkan pada 2 Tahun, 4 Bulan dan 13 Hari. Yang terakhir adalah perhitungan IRR yang didapatkan adalah sebesar 38.6%, usaha ini layak karena memiliki IRR yang lebih besar daripada tingkat DF (*Discount Factor*) yang ditetapkan sebesar 10,75%. Berdasarkan dari perhitungan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.

ABSTRACT

The scientific work that the author of this stacking, is a plan for a new business establishment in Kelapa Gading in the sale of food and beverages named Melissious Cafe. Melissious Cafe priority is food dishes provided Europe (Netherlands and Italy), in particular the Dutch food, Poffertjes with original flavors in one place with the urban design concept European style.

The intended target market is the middle and upper middle market and for all ages. Not to forget also, Melissious Cafe has prepared various kinds of promotional enough to attract the attention of consumers and display the uniqueness of the other competitors.

As a newcomer in the culinary field in the area of Kelapa Gading, Melissious Cafe using a media campaign through word of mouth to family, friends and relatives near and promotions directly. Not to

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



forget also, Melissious Cafe uses social media to introduce further Melissious Cafe, such as Facebook and Instagram.

The initial capital in the amount of 420 million Rupiah, which will be used to pay all the needs Melissious Cafe namely from rental shop, raw material supplies, equipment costs, equipment costs, decorating costs, the cost of opening (grand opening) and cash businesses. Capital employed is a loan from the parent and earnings following the bazaar.

After calculating Projected Sales, Sales Budget, Income Statement, Cash Flow and Balance Sheet, the calculation is further feasibility analysis. Melissious Cafe using the calculation of Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PP), Internal Rate of Return (IRR), to determine whether Melissious Cafe feasible to set. Based on the calculation of NPV of 412.446.064 > 0, then the effect Melissious Cafe feasible to set. PI value of 1,98 > 1, then the investment Melissious Cafe feasible. Calculations PP said that the return on capital obtained at 2 Year, 4 Months and 13 Days. The latter is the IRR calculation obtained amounted to 38.6%, the business is feasible because it has an IRR greater than the rate of DF (Discount Factor) is set at 10.75%. Based on these calculations, it can be concluded that the business is feasible to run.

PENDAHULUAN

Jakarta seperti yang kita ketahui adalah kota metropolitan dan ibukota terbesar di Indonesia. Tidak hanya kota yang besar namun beragam makanan dan minuman, mulai dari tradisional sampai dengan menjamurnya modern di Jakarta, semakin masyarakat tertarik untuk mencoba. Bisnis kuliner di era sekarang semakin banyak, tumbuh, berkembang dan unik. Keunikan itu sendiri, timbul rasa penasaran dan ketertarikan di benak konsumen. Bisnis pada umumnya, tidak selalu bisnis besar yang menyangkut pembangunan sebuah perusahaan baru, namun bisnis juga bisa menyangkut bisnis kecil yang menyediakan penjualan produk ataupun jasa. Di era globalisasi dengan teknologi yang canggih, masyarakat sekarang dapat mengakses segala informasi dengan mudah dalam *smartphone* mereka, bergabung dalam aplikasi *social media*. Dalam sekejap, informasi tersebar luas dengan cepat dari orang sekitarnya. Konsep yang diinginkan masyarakat di era sekarang adalah sebuah tempat yang nyaman dan menarik yang menyajikan makanan dan minuman dengan kualitas yang baik dan pelayanan yang prima.

Bisnis pada umumnya adalah merupakan suatu organisasi atau usaha yang menjual barang ataupun jasa kepada konsumen, untuk memperoleh hasil keuntungan dari penjualan dan meningkatkan kemakmuran bagi pemiliknya. Bisnis kuliner adalah bisnis yang paling banyak diminati saat ini, terutama di Jakarta.

Penulis ingin membuat tempat baru di Kelapa Gading, Jakarta Utara bahwa makanan Eropa sudah sering kita temui dan dicicipi. Menurut pengamatan penulis, makanan Belanda paling sering ditemui di daerah Jakarta Selatan, jika dan daerah Puncak. Keinginan penulis adalah tidak hanya di daerah Kemang ataupun Puncak saja perkembangannya, namun di daerah Jakarta Utara, seperti Kelapa Gading, sehingga masyarakat tidak perlu jauh-jauh untuk bisa merasakan dan mencicipinya makanan yang penulis akan hidangkan.

Penulis membuka bisnis di daerah Kelapa Gading karena terkenal dengan beraneka ragam kuliner, masyarakat daerah ini sangat menyukai makanan unik dan enak. Membangun bisnis ini, pasti akan ada pesaing-pesaing lain, penulis akan berusaha memberikan yang terbaik dan memberikan menu *speciality* Melissious Cafe dan menghadirkan dua menu makanan dalam satu tempat, yang membedakan cafe Melissious dari cafe yang lain.

Nama dan Alamat Usaha

Nama Usaha	: Melissious Cafe
Slogan Usaha	: <i>Delicious Everyday!</i>
Alamat Usaha	: Jalan Boulevard Raya Blok WB2 No. 5, Kelapa Gading.
Jenis Usaha	: <i>Food and Beverages</i>



Instagram : @melissiouscafe
 Facebook : Melissious Cafe
 Email : melissiouscafe@yahoo.com
 Perencanaan Mulai Berdiri : 2017

Nama dan Alamat Pemilik Usaha

Nama Pemilik : Melissa Myrna Jennifer Masiruw
 Tempat / Tanggal lahir : Jakarta, 17 Juni 1992
 Alamat : Jalan Satria Raya No. 6
 Email : melissamyrnajennifer@yahoo.com

Tujuan dan Bidang Usaha

Tujuan prioritas Melissious Cafe yaitu mengutamakan kepuasan pelanggan, oleh sebab itu cita rasa dan pelayanan karyawan pada para konsumen diutamakan setelah itu diikuti konsep tempat sampai tampilan hidangan.
 Pembukaan akan direncanakan pada awal tahun 2017. Melissious Cafe adalah bisnis kuliner yaitu cafe dengan ciri khas konsep desain urban yang lebih mengutamakan hidangan *speciality* yaitu makanan Eropa yaitu *Poffertjes* dengan pilihan es krim dan bisa menambah *topping sauce* olahan sendiri (*Chocolate / White Chocolate*), *Pannekoek* dengan isi (*Strawberry / Apple Cinnamon*) dan Pasta. Sedangkan minuman *speciality Ice pinkco* dan *Creamy coffee jelly*.

Kebutuhan Dana

Dana modal awal Melissious Cafe adalah Rp 420.000.000,-. Dana ini pinjaman orangtua, penghasilan dari jualan mengikuti setiap kali *event bazaar* yang diadakan serta sebagian dari tabungan. Dana tersebut di gunakan untuk sebagai berikut :

Tabel 1.1
Daftar Kebutuhan Dana Melissious Cafe

Kebutuhan Dana	Harga
Kas usaha	56.184.700
Biaya sewa ruko	180.000.000
Biaya izin usaha	5.000.000
Biaya dekorasi	100.000.000
Biaya peralatan	54.926.000
Total biaya perlengkapan	10.506.300
Total biaya bahan baku	8.383.000
Biaya pembukaan cafe	5.000.000
Total	420.000.000

Sumber : Melissious Cafe

ANALISIS INDUSTRI

Gambaran Masa Depan

Sebelum memulai sebuah bisnis tidak bisa langsung beroperasi tanpa adanya rencana/strategi yang belum tersusun, sebagai calon pemimpin masa depan dalam membuat rencana bisnis harus memiliki visi dan disertai misi dalam pengembangannya. Gambaran masa depan merupakan hal yang penting bagi penulis untuk bisa memprediksikan kondisi yang akan terjadi. Dengan adanya analisis industri, membuat seseorang lebih peka dengan strategi-strategi yang telah disusun dengan baik pada gambaran masa depan, agar dapat mencapai tujuan (*goals*) dalam pembangunan rencana bisnis. Untuk

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



mencapai *goals*, tentu didukung dengan cita rasa, ide kreatif untuk menarik perhatian para konsumen dan juga memberikan variasi yang inovatif.

Perkembangan teknologi semakin canggih dan memudahkan dalam mengakses informasi di aplikasi media sosial, membuat masyarakat semakin mudah mengakses maka dengan itu, perilaku konsumen, daya beli, persaingan harus diamati agar dapat memprediksi yang mungkin bisa terjadi. Sebagai calon *entrepreneur* masa depan bisa berjaga-jaga dan mencegah hal-hal yang dapat menghambat kinerja / operasi dalam bisnis serta memprioritaskan cita rasa dan kepuasan para konsumen.

Bisnis kuliner di Jakarta khususnya di Kelapa Gading yang saat ini kita ketahui, terdapat banyak sekali usaha seperti cafe, restoran, rumah makan, kedai, warung maupun tenda, sama-sama menawarkan cita rasa yaitu makanan dan minuman. Menawarkan suasana, kenikmatan, keunikan terhadap makanan dan minuman yang dihidangkan, fasilitas yang memadai, memuaskan konsumen dan ingin datang kembali.

Sebelum resmi dalam pembukaan Melissious Cafe, penulis membuka lowongan pekerjaan bagi calon-calon karyawan yang sedang mencari pekerjaan. Yang diutamakan adalah karyawan yang jujur, rajin dapat bekerja dengan baik dalam segi etika dan tata krama, konsisten dalam segala hal, layak mendapat pekerjaan. Selain itu, harga yang ditawarkan cukup terjangkau dan saya menggunakan bahan yang *fresh* dan berkualitas. Target saya, saya ingin menghadirkan makanan Eropa (Belanda dan Itali) dengan harga terjangkau, memberikan cita rasa yang berbeda kepada konsumen. Gambaran masa depan dilihat dari visi dan misinya sebagai berikut :

1. **Visi :**
Menurut David (2009:82), untuk dapat merumuskan visi perusahaan harus bisa menjawab pertanyaan dasar, “Ingin menjadi seperti apakah kita?”. Sebuah pernyataan visi jelas menjadi dasar bagi pengembangan pernyataan visi yang komprehensif. Pernyataan visi haruslah singkat, diharapkan satu kalimat, dan sebanyak mungkin manajer diminta masukannya dalam proses pengembangannya. Dengan demikian, visi Melissious Cafe adalah menjadi cafe yang menyajikan hidangan utama yaitu Belanda dan Itali yang sukses dan terkenal di daerah Kelapa Gading.

2. **Misi :**
Menurut David (2009:83), misi adalah sebuah deklarasi tentang “alasan keberadaan” suatu organisasi. Pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting, “Apakah bisnis kita?”. Pernyataan misi yang jelas sangat penting untuk menetapkan tujuan dan merumuskan strategi. Dengan demikian, misi Melissious Cafe adalah memberikan kepuasan, menyediakan hidangan dengan cita rasa yang lezat, bahan *fresh* berkualitas, harga terjangkau dan memberikan tempat nyaman dengan suasana konsep urban *European style* dari Melissious Cafe.

Berdasarkan informasi para pesaing yang didapatkan, maka dapat dibandingkan kekuatan dan kelemahan antara para pesaing, yang dapat dilihat dalam tabel 2.1 berikut:

Tabel 2.1
Perbandingan Persaingan

Kategori	Warung Pasta	Melissious Cafe	Restoran HEMA
Cita Rasa	Baik	Sangat Baik	Sangat Baik
Kualitas Produk	Baik	Baik	Baik
Pelayanan	Baik	Baik	Baik
Fasilitas	Baik	Baik	Baik
Harga	Terjangkau	Terjangkau	Relatif Mahal
Desain Tempat	Baik	Sangat Baik	Sangat Baik
Lokasi	Sangat Baik	Sangat Baik	Sangat Baik
Promosi	Sangat Baik	Sangat Baik	Baik
Loyalitas Pelanggan	Sangat Baik	Kurang Baik	Sangat Baik

Sumber : Hasil Pengamatan, April 2016

Berikut Tabel 2.2 mengenai analisis CPM (*Competitive Profile Matrix*) Melissious Cafe :



Tabel 2.2
CPM (Competitive Profile Matrix) Melissious Cafe

Faktor Penentu Keberhasilan	Bobot	Warung Pasta		Melissious Cafe		Restoran HEMA	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
Cita Rasa	0,3	3	0,9	4	1,2	4	1,2
Kualitas Produk	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Pelayanan	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Fasilitas	0,05	3	0,15	3	0,15	3	0,15
Harga	0,05	3	0,15	3	0,15	2	0,1
Desain Tempat	0,1	3	0,3	4	0,4	4	0,4
Lokasi	0,2	4	0,8	4	0,8	4	0,8
Promosi	0,05	4	0,2	4	0,2	3	0,15
Loyalitas Pelanggan	0,05	4	0,2	1	0,05	4	0,2
Total	1		3,3		3,55		3,6

Sumber : Pengamatan Penulis, April 2016

Tabel 2.3
Matriks SWOT Melissious Cafe

	<p>Kekuatan - Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> Cita rasa makanan Belanda dan Itali Tersedia fasilitas Tempat yang nyaman Kualitas pelayanan 	<p>Kelemahan - Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> Produk masih baru dipasaran dan belum dikenal masyarakat Pengalaman manajemen yang masih terbatas Belum memiliki reputasi yang baik 	
	<p>Peluang - Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> Selera Perkembangan teknologi pada media sosial Suasana baru Perbedaan dari tempat makan yang lain 	<p>S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> Memberikan cita rasa yaitu hidangan Eropa (Belanda dan Itali) dengan harga terjangkau. Diharapkan dapat diterima dan menarik perhatian konsumen. Masyarakat khususnya Kelapa Gading yang sudah familiar dengan 2 hidangan ini sehingga penulis percaya ini sudah menjadi selera masyarakat Kelapa Gading. (S1-O1) Adanya fasilitas <i>Wi-Fi</i>, TV dan <i>stereo</i>. Dengan mempermudah promosi tanpa harus mengeluarkan biaya, dengan <i>Facebook</i> dan <i>Instagram</i>. (S2-O2) Tempat nyaman dan menampilkan konsep urban campur dengan nuansa eropa (Belanda dan Itali) yang dapat menarik semua umur dan kalangan. (S3-O3) Pelayan diseleksi dan dilatih dengan baik(S4-O4) 	<p>W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> Melakukan strategi promosi melalui spanduk, brosur dan media sosial (<i>facebook</i>, <i>Instagram</i>), sebelum dan sesudah <i>grand opening</i> (W1-O2) Tetap konsisten terhadap semua jenis makanan, melakukan inovasi terhadap makanan tertentu dan memperkenalkannya pada konsumen (W3-O1) Memprioritaskan kenyamanan pada suasana serta kepuasan konsumen. (W3-O4)
	<p>Ancaman - Threat (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> Pesaing akan meniru kompetitor yang lebih berpengalaman 	<p>S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> Bahan baku yang didapat harus segar, untuk mendapatkan cita rasa yang pas, keunikan masakan buatan Melissious Cafe, sehingga tidak mudah ditiru. (S1-T1) Menampilkan keunikan tempat makan, memberikan menu andalan tempat makan dan pelayanan yang baik yang akan diberikan (S1,S2,S3,S4,T2) 	<p>W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> Melakukan promosi secara gencar untuk menarik semua umur dan kalangan dengan cepat. (W1-T2) Memberikan hidangan yang konsisten (W1-T1) Menjalin hubungan baik dengan konsumen baru / pelanggan dan supplier bahan baku. (W2,W3,T1)

Sumber : Analisis Penulis

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
- Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis 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.



GAMBARAN USAHA

Gambaran merupakan sebuah perkiraan perencanaan yang jelas sampai terperinci, segala yang akan terjadi dalam membangun bisnisnya. Hal ini penting bagi seorang calon pembisnis yang ingin membuka bisnis yang diminatinya. Di dalam gambaran usaha terdapat informasi-informasi yang penting untuk di analisa dan diteliti, sehingga kedepannya strategi yang dibuat oleh bisnis ini dapat bertahan melalui semua pesaing-pesaing dan dapat berjalan dengan baik di masa depan.

Produk (Product)

Produk disini dimaksudkan adalah Melissious Cafe mengutamakan hidangan poffertjes sebagai menu utama khas Melissious Cafe dan makanan pasta untuk hidangan kedua. Berikut dijelaskan pada Tabel 3.1 mengenai tabel menu makanan Melissious Cafe dan Tabel 3.2 mengenai tabel menu minuman Melissious Cafe :

Tabel 3.1
Tabel Menu Makanan Melissious Cafe

Menu Makanan	Harga
Belanda	
<i>Poffertjes Original Ice Cream Choices : Chocolate / Vanilla</i>	25.000
<i>Add Topping Choices for Poffertjes: Chocolate / White Chocolate</i>	5.000
<i>Pannekoek (strawberry / apel cinnamon)</i>	20.000
Itali	
<i>Pasta Salmon</i>	27.000
<i>Pasta Carbonara Fungi</i>	25.000
<i>Pasta Tuna</i>	27.000

Sumber: Melissious Cafe

Tabel 3.2
Tabel Menu Minuman Melissious Cafe

Menu Minuman	Harga
<i>Mineral Water</i>	7.000
<i>Creamy Coffee Jelly</i>	15.000
<i>Ice Pinkco</i>	17.000
<i>Ice / hot tea</i>	5.000
<i>Ice / hot sweet tea</i>	5.500

Sumber: Melissious Cafe

Jasa (Service)

Jasa yang diberikan Melissious Cafe adalah memberikan pelayanan yang sebaik mungkin kepada setiap konsumen yang datang. Sistem pelayanan yang ramah, sopan dan cepat ditetapkan kedalam Melissious Cafe. Prioritas Melissious Cafe adalah mengutamakan kepuasan konsumen maupun tetap konsisten pada hidangan yang disajikan kepada pelanggan tetap.

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.



Ukuran Bisnis

Menurut kriteria usaha yang dijelaskan di atas, Melissious Cafe termasuk pada kriteria Usaha Kecil yang memiliki aset di atas Rp 50.000.000,00 dan omset per tahun antara Rp 300.000.000,00 sampai dengan Rp 2.500.000.000,00.

Menurut bentuk struktur bisnis dan organisasi, Melissious Cafe merupakan perusahaan dengan bentuk badan usaha perseorangan. Pemilik Melissious Cafe berhak atas semua aset bisnis. Disatu sisi, pengelola bisnis ini memperoleh semua keuntungan dan disisi lain pula, juga harus menanggung semua resiko yang timbul didalam kegiatan bisnis.

RENCANA JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL DAN MANAJEMEN

Deskripsi Rencana Operasi

Perencanaan operasi menjelaskan langkah demi langkah, rencana awal hingga pembukaan Melissious Cafe. Melissious Cafe akan beroperasi dari hari Selasa sampai dengan Minggu, Hari Senin diliburkan untuk persiapan membuat bumbu-bumbu dan pemenuhan bahan-bahan baku. Jam operasional Melissious Cafe yaitu Jam 10.00 s/d 22.00.

Gambar 4.1 menunjukkan jadwal kegiatan operasional Melissious Cafe :

Tabel 4.1
Jadwal Kegiatan Operasional Melissious Cafe

No	Kegiatan	Periode Tahun 2016				
		Agustus	September	Oktober	November	Desember
1.	Membuat daftar belanja dan perhitungan harga	✓				
2.	Mencari pemasok bahan baku	✓				
3.	Merancang akun media sosial	✓				
4.	Pendaftaran NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)		✓			
5.	Pendaftaran SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)		✓			
6.	Mendaftarkan Perusahaan / tempat usaha		✓			
7.	Menyewa dan Mendekorasi Melissious Cafe			✓		
8.	Melakukan pembelian peralatan, perlengkapan dan bahan baku yang dibutuhkan Melissious Cafe			✓		
9.	Mencari, merekrut dan melatih tenaga kerja				✓	
10.	Melakukan perencanaan operasional, keuangan dan produksi				✓	
11.	Melakukan promosi					✓
12.	Persiapan dan Pembukaan Melissious Cafe di tahun 2017					✓

Sumber : Melissious Cafe 2016

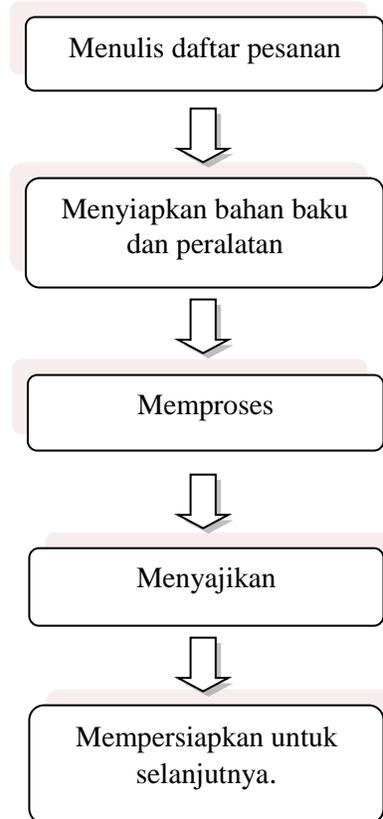
- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan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



Proses Produksi (*Process*)

Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti pelanggan jasa akan senang merasakan sistem penyerahan jasa sebagai jasa itu sendiri. Berikut proses produksi di Melissious Cafe yaitu :

Gambar 4.1
Proses Produksi Melissious Cafe



(Sumber : Melissious Cafe)

Keterangan :

1. Pelayan menulis daftar pesanan konsumen dan memberikan daftar pesanan kepada koki.
2. Koki mulai menyiapkan bahan baku dan peralatan yang dibutuhkan.
3. Koki memulai memproses makanan dan minuman pesanan konsumen.
4. Koki menyajikan makanan dan minuman pesanan konsumen, lalu pelayan akan mengurus dan menyajikan ke meja konsumen.
5. Koki mempersiapkan bahan-bahan untuk pemesanan selanjutnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.



Nama Pemasok

Tabel 4.2
Daftar Pemasok Melissious Cafe

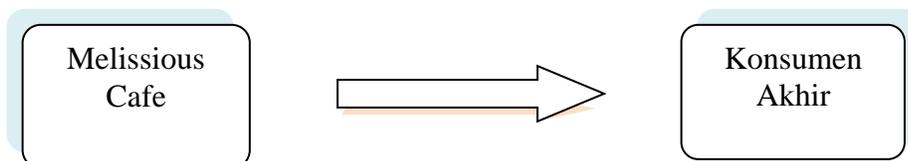
No	Nama Pemasok	Alamat & Telepon	Kategori
1	Diamond Supermarket	Mal Artha Gading Lantai B, Jl Artha Gading Sel. No. 1, Kota Jkt Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Telepon 021-4531406	Supermarket yang menyediakan barang-barang maupun kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau.
2	Lotte Mart Wholesale	Jl. Boulevard Barat. Raya, RT.18/RW.8, Klp. Gading Barat Klp Gading, Kota Jkt Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Telepon 021-4523811	Supermarket yang bisa membeli barang / bahan-bahan dalam jumlah besar.
3	Titan Bakery	Kelapa Gading Square B17. Mal Of Indonesia. Kelapa Gading. Jakarta Utara 14340. Telepon 021-45869850	Toko yang menyediakan alat-alat baking / masak, bahan-bahan masak / baking dan juga kursus baking.
4	Iwan Meat Supplier	Jl. Kelapa Nias Raya Blok LB 20 No.3 Pegangsaan Dua, Jakarta Utara. Telepon 021-4502961	Menyediakan Fresh Meat
5	Healthy Hygiene Ice Cube	Jl. Kebun Jeruk Raya No. 12, Jakarta Barat, Kota Jakarta Barat, DKI Jakarta. Telepon 021-71023618	Pemasok es batu higienis dan sehat
6	Transmart Carrefour	Jl. Jend. A. Yani No 83, Cempaka Putih, DKI Jakarta. Telepon 021-4263888	Supermarket yang menyediakan barang-barang maupun kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau.

Sumber : Melissious Cafe

RENCANA DAN STRATEGI PEMASARAN

Gambar 5.1

Saluran Distribusi Melissious Cafe



Sumber : Melissious Cafe

Proses pendistribusian yang dipilih Melissious Cafe adalah pada saluran tingkat nol (*Zero level channel*) atau saluran pemasaran langsung. Sebagai bisnis yang bergerak di bidang makanan & minuman, Melissious Cafe tidak memiliki perantara untuk menyampaikan produk kepada konsumen.

© Hak Cipta milik IBKKG (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 IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Cafe ini melakukan penyaluran produk langsung ke konsumen akhir. Jalur pendistribusian yang ada di Melissious Cafe akan diseleksi secara ketat, karena Melissious Cafe harus mendapatkan bahan baku yang masih segar, apabila tidak segar maka akan mempengaruhi penjualan dan citra Melissious Cafe.

Promosi (Promotion)

Promosi sangat penting dalam sebuah usaha. Promosi lebih tertuju pada produk yang diberikan serta identitas pengenalan sebuah usaha. Promosi bisa dilakukan dengan langsung ataupun tidak langsung. Dengan adanya promosi, bisa menarik perhatian konsumen.

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menyampaikan komunikasi kepada publik adalah pesan yang jelas, singkat, konsisten, menarik perhatian dan berpengaruh kuat terhadap organisasi dan produk atau jasanya.

Kegiatan promosi yang akan dilakukan oleh Melissious Cafe adalah sebagai berikut:

1. **Lampu Neon *Box* dan umbul-umbul**
Untuk memperkenalkan Melissious Cafe, akan dilakukan pemasangan lampu neon *box* di depan cafe dan umbul-umbul pada jalan raya sekitar Melissious Cafe. Hal ini bertujuan untuk menarik perhatian konsumen setiap kali melewatinya sehingga membuat konsumen penasaran dengan hidangan baru, ingin mendatangi dan membeli produk di Melissious Cafe.
2. **Promosi penjualan**
Promosi Pada *grand opening* dalam batas waktu sebulan, akan diberikan 10% diskon dalam pembayaran
3. **Seragam Karyawan**
Setiap karyawan diwajibkan menggunakan seragam saat melayani konsumen. Selain memberikan efek *trust* kepada konsumen, seragam dapat digunakan juga sebagai media promosi.
4. **Brosur dan Spanduk X Banner**
Menggunakan brosur untuk melakukan promosi dengan membagikannya di *supermarket* atau pusat keramaian terdekat dan spanduk x banner ditempatkan di luar samping pintu masuk Melissious Cafe. Dengan adanya brosur dan spanduk x banner ini diharapkan dapat meningkatkan *brand awareness* terhadap produk-produk yang dijual oleh Melissious Cafe.
5. **Situs media sosial di internet**
Melissious Cafe akan menggunakan internet sebagai media pemasaran, karena saat ini media internet merupakan sarana yang paling mudah dan paling cepat dalam memasarkan suatu produk. Dalam hal ini, penulis menggunakan media sosial *Facebook*, *Instagram* sebagai sarana pemasaran. Salah satu fakta terbaru mengenai *Instagram* yaitu berdasarkan data yang diungkapkan oleh *Brand Development Lead APAC Instagram Paul Webster*, negara Indonesia memiliki 22 Juta pengguna *Instagram* dan rata-rata penggunaannya menghabiskan waktu 21 Menit per hari untuk membuka aplikasi ini. (Sumber :<https://www.instagram.com/p/BHdsMJPjqcR/>) (diakses 7 Juli 2016).
6. ***Personal communication***
Salah satu bentuk promosi yang paling efektif, mudah tanpa biaya dalam *personal communication* adalah *word of mouth promotion*. Media promosi ini pertama kali ditujukan kepada keluarga, teman-teman maupun rekan-rekan terdekat, setelah itu akan tersebar dengan sendirinya ke orang-orang lain melalui penyampaian pesan dari mulut ke mulut, pesan tersebut dapat tertanam dalam pikiran seseorang bahwa Melissious Cafe menyediakan 2 sajian yang dihidangkan dalam satu tempat yang berkualitas dengan cita rasa yang berbeda di Kelapa Gading. Setelah mencoba hidangan Melissious Cafe, para konsumen yang telah datang mencoba dan memiliki *smartphone*, mereka akan mem-*posting* ke media sosial mereka.
7. **Kartu nama**
Mungkin sebagian kalangan sekarang, menganggap kartu nama kurang bermanfaat karena sudah terwakili dengan adanya *smartphone*. Namun sebagiannya lainnya, untuk mempersingkat waktu,

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.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

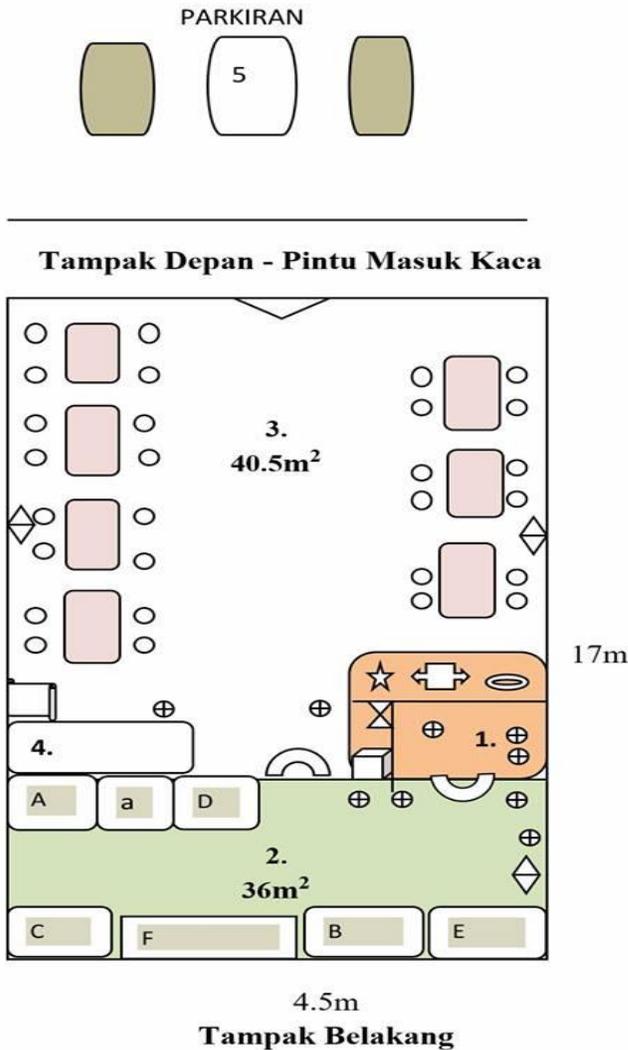
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

dalam hal bisnis yang mendadak tanpa harus menulis / mengetiknya di *smartphone*. Arti kartu nama adalah untuk kesan yang baik ataupun kepercayaan profesionalisme dibandingkan hanya menyebut nomor telepon sebagai contohnya terkadang masih salah dalam menulis karena menyebut dengan cepat, dikejar waktu. Dengan begitu, dengan adanya kartu nama, dapat menghindari kesalahan dalam pengejaan. Oleh sebab itu, gunanya kartu nama adalah sebagai tanda pengenal / identitas usaha maupun seseorang yang memiliki bisnis yang berisi informasi penting seperti nama, nomor telepon, situs media sosial hingga alamat yang jelas dan singkat yang berbentuk kartu berbahan kertas kecil yang praktis.

Bukti Fisik (Physical Evidence)

Alamat Bangunan	: Jalan Boulevard Raya Blok WB2 No. 5. Kelapa Gading, Jakarta Utara.
Bangunan Fisik	: 2 Lantai
Luas	: 76,5m ² (4.5m x 17m)
Konsep Desain	: Urban-Eropean style.

Gambar 5.11
Layout Tempat Usaha Melissious Cafe
Lantai Dasar

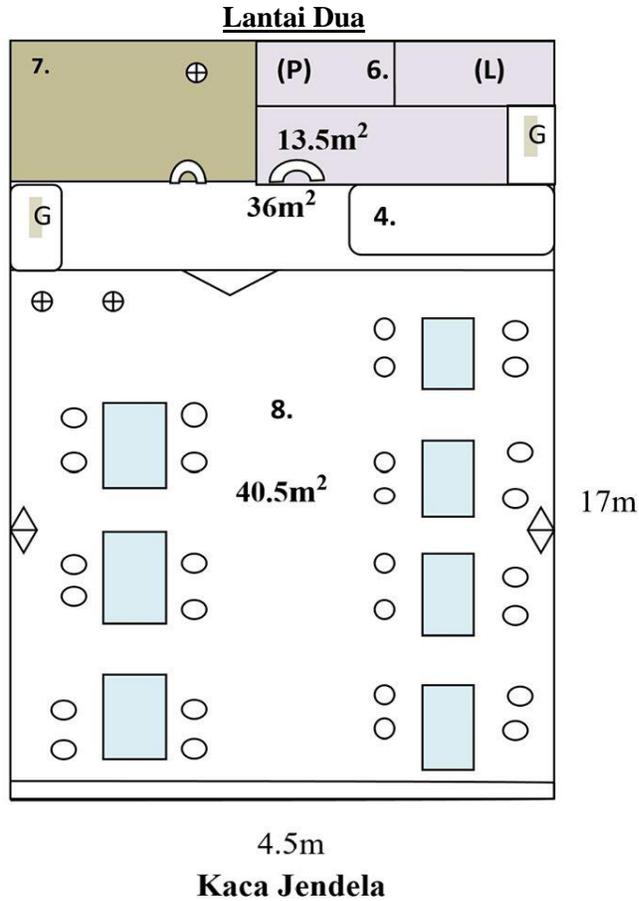




© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.



(Sumber : Melissious Cafe 2016)

Keterangan layout tempat usaha Melissious Cafe :

- Berdasarkan Nomor :

1	Work Tabel	
2	Dapur & Area Tangga Lantai 2	36m ² (4.5m x 8m)
3	Ruang Makan Lantai 1&2	40.5m ² (4.5m x 9m)
4	Tangga Ke Lantai 2	
5	Parkiran	
6	2 WC Untuk L dan P	13.5m ² (2.25m x 6m)
7	Gudang	
8	Ruang Makan Lantai 2	

- Berdasarkan Huruf :

A	Lemari Rak Piring Rak Gelas
a	Laci Alat Makan
B	Wastafel Kitchen
C	Kompor
D	Lemari Khusus Bumbu Dan Bahan
E	Lemari Es dan <i>Chest Freezer</i>



F Tempat Untuk Menaruh Peralatan Dapur
G Tempat Wastafel dalam WC dan luar WC

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

- Berdasarkan Simbol :

-  AC
-  Kursi Untuk Karyawan
-  Mesin Kasir
-  TV
-  Kulkas Rak Minuman
-  Meja
-  Kursi
-  Stereo
-  Pintu Kayu
-  Pintu Kaca
-  Wi-Fi
-  Telepon

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.

RENCANA ORGANISASI

Rencana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja dan Proses Seleksi Karyawan

Tenaga kerja yang dibutuhkan oleh Melissious Cafe yaitu sebagai berikut :

Tabel 6.1

Daftar Tenaga Kerja Melissious Cafe

Jabatan	Jumlah Karyawan (Orang)
Manager	1
Dish Washer	1
Cleaning Service	1
Pelayan (Waiter / Waitress)	4
Koki	4
Kasir	1
Total	12

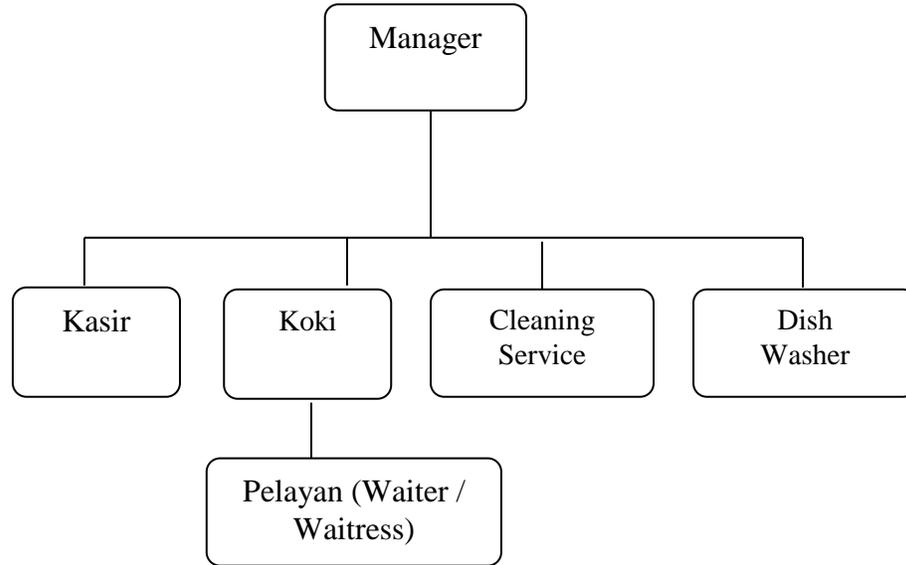
Sumber : Melissious Cafe



Struktur Organisasi

Seluruh perusahaan yang berdiri memiliki struktur organisasi. Struktur organisasi ini dibentuk untuk menetapkan posisi seseorang dengan tanggung jawab dan wewenangnya masing-masing. Struktur organisasi menjelaskan tentang hubungan tugas dan otoritas para pegawai di suatu perusahaan. Struktur yang diambil Melissious Cafe adalah struktur divisional.

Gambar 6.1
Struktur Organisasi Melissious Cafe



Sumber: Melissious Cafe 2016

Balas Jasa Karyawan

Balas jasa atau kompensasi adalah hal yang sangat penting untuk diperhatikan agar usaha yang dijalankan terus berjalan dengan baik. Balas jasa diberikan kepada para pegawai atas usaha ataupun hasil pekerjaan yang telah mereka lakukan sehingga aktifitas di dalam cafe dapat berjalan dengan baik.

Peran pegawai begitu penting dalam menjalankan usaha ini. Tanpa pegawai, pemilik tidak akan dapat mengurus semua pekerjaan sendiri. Selain itu, para pegawai ini merupakan ujung tombak usaha yang dijalankan karena merekalah yang akan langsung bertemu dengan para konsumen. Kesejahteraan mereka harus diperhatikan agar mereka dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen.

Pemilik percaya, bila para karyawan terjamin kesejahteraannya, maka mereka akan betah untuk bekerja pada Melissious Cafe dan mereka akan dengan senang hati memberikan pelayanan yang terbaik bagi para konsumen. Namun, hal penting yang perlu diperhatikan adalah pembayaran kompensasi para pegawai sebaiknya juga harus diimbangi dengan kemampuan dan juga perkembangan perusahaan.

Menurut Kepmenaker No. 226 / 2000, balas jasa karyawan terdiri dari upah pokok dan tunjangan tetap dengan ketentuan upah pokok sekurang-kurangnya 75% dari upah minimum dan pada tahun 2016 upah minimum provinsi DKI Jakarta, ditetapkan sebesar Rp 3.100.000,00. Selain gaji, masing-masing karyawan juga akan mendapatkan Tunjangan Hari Raya (THR) sebesar satu kali gaji masing-masing jabatan. (Sumber: www.gajimu.com/main/gaji/gaji-minimum) (diakses 7 Juli 2016)

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



Tabel 6.2
Gaji Karyawan Melissious Cafe 2017 (Dalam Rupiah)

Jabatan	Jumlah Karyawan	Gaji / Bulan	Gaji / Tahun	THR / Tahun	TOTAL Gaji + THR / Tahun
Manager	1	4.000.000	48.000.000	2.000.000	50.000.000
Dish Washer	1	3.200.000	38.400.000	1.600.000	40.000.000
Cleaning Service	1	3.200.000	38.400.000	1.600.000	40.000.000
Waiter / Waitress	4	3.200.000	38.400.000	1.600.000	40.000.000
Koki	4	3.300.000	39.600.000	1.650.000	41.250.000
Kasir	1	3.200.000	38.400.000	1.600.000	40.000.000
Total	12	20.100.000	241.200.000	10.050.000	251.250.000

Sumber : Melissious Cafe

Tenaga kerja yang bekerja di Melissious Cafe berjumlah 12 orang. Diasumsikan kenaikan jumlah gaji setiap tahun sebesar 7%. Gaji yang diberikan sesuai dengan UMR Kota DKI Jakarta. Saat THR, maka karyawan yang telah bekerja full, mendapat THR setengah (50%) dari gaji bulanan. Berikut anggaran biaya tenaga kerja Melissious Cafe Tahun 2017-2021 :

Tabel 6.3
Anggaran Biaya Tenaga Kerja Melissious Cafe Tahun 2017-2021 (Dalam Rupiah)

Jabatan	2017	2018	2019	2020	2021
Manager	50.000.000	53.500.000	57.245.000	61.252.150	65.539.801
Dish Washer	40.000.000	42.800.000	45.796.000	49.001.720	52.431.840
Cleaning Service	40.000.000	42.800.000	45.796.000	49.001.720	52.431.840
Waiter / Waitress	40.000.000	42.800.000	45.796.000	49.001.720	52.431.840
Koki	41.250.000	44.137.500	47.227.125	50.533.024	54.070.335
Kasir	40.000.000	42.800.000	45.796.000	49.001.720	52.431.840
Total	251.250.000	268.837.500	287.656.125	307.792.054	329.337.498

Sumber : Tabel 6.2

PENGENDALIAN RISIKO

Jenis-Jenis Risiko yang Diperkirakan Muncul

- Munculnya banyak kompetitor dan persaingan
Dalam menjalankan usaha, biasanya ada persaingan yang cenderung tidak sehat. Seperti munculnya pesaing baru, dengan modal besar yang dapat membuat rumah makan yang lebih besar, jumlah tenaga kerja yang banyak, konsep yang hampir sama dan lain sebagainya.
- Harga bahan baku yang melonjak
Harga bahan baku yang digunakan bisa bervariasi secara drastis. Seperti saat menjelang ramadan dan Hari Raya seperti Idul Fitri, Natal serta faktor cuaca yang seringkali membuat masyarakat mengeluh, dimana permintaan akan barang kebutuhan pokok melonjak, maka harga bahan baku



juga akan melambung, contohnya harga pada kebutuhan pokok yang sering mengalami kenaikan di bulan-bulan tertentu adalah cabai, bawang merah, daging dan lain-lain.

3. Kualitas layanan

Layanan merupakan faktor yang sangat penting dalam usaha bidang cafe, restoran ataupun rumah makan, karena secara tidak langsung dapat berpengaruh terhadap reputasi suatu usaha tersebut. Seringkali adanya *human error* atau karyawan yang bekerja secara kurang maksimal dapat mempengaruhi kinerja ataupun layanan mereka terhadap konsumen yang datang. Hal ini mungkin saja terjadi karena disebabkan masalah pribadi atau kurang *fit* yang dihadapi oleh karyawan tersebut sehingga dapat mengganggu kinerja mereka pada saat bekerja. Hal ini juga perlu dihindari karena dapat menjadi ancaman bagi Melissious Cafe.

Kehilangan hak untuk menyewa gedung

Hal ini tentunya akan menghambat perkembangan bisnis dari Melissious Cafe ini, karena pemilik Melissious Cafe menyewa gedung untuk jangka waktu yang terbatas dan apabila pemilik gedung tidak ingin menyewa gedung tersebut setelah masa kontrak habis maka usaha Melissious Cafe ini tidak dapat dilanjutkan dan akan membutuhkan waktu untuk mencari gedung baru yang dapat mengakibatkan hilangnya konsumen tetap.

Kualitas bahan baku

Bahan baku yang digunakan haruslah bahan baku dengan kualitas yang baik. Bahan baku seperti sayur-sayuran yang mudah layu / rusak, daging yang mudah membusuk, bila tidak diolah dengan tepat, maka sudah tidak segar dan rasa yang dihasilkan tidaklah maksimal.

Rencana Pengendalian Risiko

Beberapa rencana pengendalian akan disiapkan untuk mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh Melissious Cafe dan juga untuk meningkatkan kualitas pelayanan Melissious Cafe di masa mendatang. Berikut ini beberapa rencana pengendalian yang akan dilakukan oleh Melissious Cafe :

1. Menciptakan *customer relationship management* yaitu hubungan baik antara personal karyawan / pemilik perusahaan dengan pelanggan. Keuntungan yang didapat dari hubungan personal ini, diantaranya adalah bila pelanggan mempunyai keluhan atas produk atau servis, mereka akan melaporkannya. Mereka juga bisa memberikan informasi apa yang mereka ketahui tentang pesaing dan membina hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Untuk kedepannya, Melissious Cafe harus dapat berinovasi agar dapat tetap bersaing dengan perusahaan yang menggunakan modal besar dan jumlah tenaga kerja yang banyak yaitu dengan mempertahankan ciri khas dari Melissious Cafe.
2. Melissious Cafe akan berusaha memberikan hidangan yang baik agar konsumen puas dan ingin kembali lagi. Karena kepuasan konsumen adalah prioritas Melissious Cafe, maka dengan masalah seperti harga kebutuhan pokok naik harus dilewati oleh Melissious Cafe, mau tidak mau harus mencari pemasok lain dan membandingkannya, yang mana yang lebih murah. Kalau pun tidak ada, harus mengikuti harga yang sebenarnya.
3. Layanan yang diberikan kepada tamu atau pelanggan harus sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh Melissious Cafe. Untuk itu karyawan akan diberikan pengarahan terlebih dahulu sebelum dibuka dan diberikan motivasi dan semangat oleh pemilik. Dengan demikian karyawan dapat bekerja dengan kinerja yang maksimal sehingga layanan yang diberikan pun maksimal. Jika karyawan hanya sebatas kurang *fit*, manager mempersilahkan karyawan untuk istirahat dan minum obat / stamina agar bisa bekerja kembali.
4. Untuk mencegah kemungkinan terjadinya kehilangan hak untuk menyewa ruko, melakukan komunikasi kepada pihak pemilik ruko dan pihak Melissious Cafe akan melakukan kontrak memperpanjang penyewaan untuk jangka panjang untuk ke depan, khususnya pada tahun terakhir kontrak, sehingga apabila pemilik tersebut tidak ingin memberikan perpanjangan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



kontrak, pihak Melissious Cafe memiliki waktu lebih untuk mempersiapkan lokasi baru, satu tahun sebelum masa kontrak habis.

5. **C** Proses penyimpanan dan lama penyimpanan

Untuk mengatasi bahan baku yang mudah busuk, bahan baku akan disimpan dalam kulkas freezer dan freezer chest sampai bahan baku akan digunakan. Bahan baku juga akan disimpan tidak berlebihan sehingga tidak menimbulkan kerugian yang berlebih.

Lama penyimpanan bahan baku berbeda-beda tergantung jenisnya. Tentunya sistem yang ditetapkan Melissious Cafe untuk bahan baku yang keluar menggunakan sistem metode *First In First Out*, untuk menjaga agar bahan baku tidak cepat kadaluarsa atau membusuk.

RENCANA KEUANGAN

Proyeksi Laporan Laba-Rugi (*Income Statement*)

Tabel 8.17

Proyeksi Laporan Laba-Rugi Melissious Cafe (Dalam Rupiah)

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021
Pendapatan	794.321.600	841.980.896	892.499.750	946.049.735	1.002.812.719
Biaya Operasional:					
Biaya Variabel :					
Pembelian	109.051.781	114.504.371	120.229.589	126.241.069	132.553.122
Pers. Awal	8.383.000	1.240.745	1.302.782	1.367.921	1.436.317
Pers. Akhir	(1.240.745)	(1.302.782)	(1.367.921)	(1.436.317)	(1.508.133)
P. Perlengkapan	7.166.500	7.596.490	8.052.279	8.535.416	9.047.541
Biaya listrik	18.000.000	18.900.000	19.845.000	20.837.250	21.879.113
Biaya air	2.160.000	2.268.000	2.381.400	2.500.470	2.625.494
Biaya telepon	1.800.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725	2.187.911
Total biaya variabel	145.320.536	145.096.823	152.427.629	160.129.533	168.221.364
Margin kontribusi	649.001.064	696.884.073	740.072.121	785.920.201	834.591.355
Biaya tetap :					
Biaya wi-fi	2.626.800	2.758.140	2.896.047	3.040.849	3.192.892
Biaya gaji karyawan	251.250.000	266.325.000	282.304.500	299.242.770	317.197.336
Biaya izin usaha	5.000.000				
Biaya dekorasi	100.000.000				
Biaya sewa ruko	180.000.000	180.000.000	180.000.000	180.000.000	180.000.000
Biaya penyusutan dekorasi	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Biaya penyusutan peralatan	10.985.200	10.985.200	10.985.200	10.985.200	10.985.200
Biaya pembukaan cafe	5.000.000				
Biaya pemasaran	200.000	210.000	220.500	231.525	243.101
Biaya perawatan	4.000.000	4.240.000	4.494.400	4.764.064	5.049.908
Total biaya tetap	579.062.000	484.518.340	500.900.647	518.264.408	536.668.437
Total biaya (V+T)	724.382.536	629.615.163	653.328.276	678.393.942	704.889.801
EBT	69.939.064	212.365.733	239.171.474	267.655.793	297.922.918
Pajak PPh	7.943.216	8.419.809	8.924.997	9.460.497	10.028.127
EAT	61.995.848	203.945.924	230.246.476	258.195.296	287.894.790

Sumber : Tabel 8.1 – Tabel 8.16

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan disertasi, dan sebagainya.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Manajemen Kwik Kian GIE)



Proyeksi Laporan Arus Kas (Cash Flow)

Tabel 8.18

Proyeksi Laporan Arus Kas Melissious Cafe (Dalam Rupiah)

Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Arus kas masuk :						
Modal awal	420.000.000					
Penjualan		794.321.600	841.980.896	892.499.750	946.049.735	1.002.812.719
Total arus kas masuk	420.000.000	794.321.600	841.980.896	892.499.750	946.049.735	1.002.812.719
Arus kas keluar :						
Biaya sewa ruko	180.000.000	180.000.000	180.000.000	180.000.000	180.000.000	
Biaya izin usaha	5.000.000					
Biaya dekorasi	100.000.000					
Biaya peralatan	54.926.000					
Total biaya perlengkapan	10.506.300		7.596.490	8.052.279	8.535.416	9.047.541
Total biaya bahan baku	8.383.000		109.051.781	114.504.371	120.229.589	126.241.069
Biaya pembukaan	5.000.000					
Biaya pemasaran		200.000	210.000	220.500	231.525	243.101
Biaya gaji		251.250.000	268.837.500	287.656.125	307.792.054	329.337.498
Biaya listrik		18.000.000	18.900.000	19.845.000	20.837.250	21.879.113
Biaya air		2.160.000	2.268.000	2.381.400	2.500.470	2.625.494
Biaya telepon		1.800.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725	2.187.911
Biaya wi-fi		2.626.800	2.758.140	2.896.047	3.040.849	3.192.892
Biaya perawatan		4.000.000	4.240.000	4.494.400	4.764.064	5.049.908
Pajak PPh		7.943.216	8.419.809	8.924.997	9.460.497	10.028.127
Total arus kas keluar	363.815.300	467.980.016	604.171.720	630.959.619	659.475.440	509.832.653
Cash flow usaha	56.184.700	326.341.584	237.809.176	261.540.130	286.574.295	492.980.066
Beginning balance		56.184.700	382.526.284	620.335.460	881.875.590	1.168.449.885
Ending balance	56.184.700	382.526.284	620.335.460	881.875.590	1.168.449.885	1.661.429.951

Sumber : Tabel 8.1. – Tabel 8.16



Keterangan:

CF = Aliran kas per tahun pada periode t

I_0 = Investasi awal pada tahun 0

r = Suku bunga (*discount rate / discount factor*)

Menentukan apakah suatu bisnis layak atau tidak dapat dilihat pada kriteria berikut :

Jika NPV > 0, maka usulan proyek diterima.

Jika NPV < 0, maka usulan proyek ditolak.

Jika NPV = 0, maka nilai perusahaan tetap walaupun usulan proyek diterima ataupun ditolak.

NPV diperoleh dari *Cash In Flow* (CIF) setiap tahunnya, rumus untuk mengevaluasi sebagai berikut : CIF

$$\text{CIF} = \text{EAT} + \text{Depresiasi}$$

Tabel 8.20
Cash In Flow Melissious Cafe (Dalam Rupiah)

Tahun	EAT	Depresiasi	CIF
2017	61.995.848	30.985.200	92.981.048
2018	201.433.424	30.985.200	232.418.624
2019	224.894.851	30.985.200	255.880.051
2020	249.646.012	30.985.200	280.631.212
2021	275.754.629	30.985.200	306.739.829

Sumber : Tabel 8.17, Tabel 8.8 dan Tabel 8.10

Tabel 8.21
Net Present Value Melissious Cafe (Dalam Rupiah)

Tahun	CIF	DF 10,75%	PV of CIF
2017	92.981.048	0,902934537	83.955.799
2018	232.418.624	0,815290778	189.488.761
2019	255.880.051	0,736154201	188.367.175
2020	280.631.212	0,664699053	186.535.301
2021	306.739.829	0,600179732	184.099.028
Total PV of CIF			832.446.063,5
Initial Investment			420.000.000
NPV			412.446.064

Sumber : Tabel 8.20

Hasil perhitungan investasi NPV Melissious Cafe dapat diterima sebesar $412.446.064 > 0$, sehingga investasi layak untuk dijalankan.

2. *Profitability Index* (PI)

Menurut Prawironegoro dan Purwanto (2008:157), *Profitability Index* adalah membagi jumlah tunai arus kas bersih proyek dengan nilai tunai pengeluaran modal untuk investasi. Jika indexnya di atas satu, maka proyek layak. Perhitungan yang telah diperoleh dari NPV dapat digunakan lebih lanjut untuk menghitung PI.

Rumusnya:

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.



$$PI = \frac{\text{Total PV of NCF}}{\text{Initial Investment}}$$

Kriteria penilaian :

Jika $PI > 1$, maka usulan proyek dikatakan menguntungkan

Jika $PI < 1$, maka usulan proyek dikatakan tidak menguntungkan

Maka :

$$PI = \frac{832.446.063,5}{420.000.000} = 1,98 > 1$$

Setelah dilakukan perhitungan, perhitungan *Profitability Index* (PI) membuktikan bahwa investasi dari Melissious Cafe layak untuk dijalankan karena PI sebesar $1,98 > 1$.

Payback Period (PP)

Menurut Prawironegoro dan Purwanto (2008:157), *Payback Period* merupakan lamanya kembali modal.

Rumus :

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 12 \text{ Bulan}$$

Tabel 8.22
Payback Period Melissious Cafe (Dalam Rupiah)

Tahun	CIF	Initial
2016		420.000.000
2017	92.981.048	327.018.952
2018	232.418.624	94.600.329
2019	255.880.051	
2020	280.631.212	
2021	306.739.829	

Sumber : Tabel 8.21

$$\text{Payback Period (Bulan)}: \frac{94.600.329}{255.880.051} \times 12 \text{ Bulan} = 4,34646912 \approx 4 \text{ Bulan}$$

$$\text{Payback Period (Hari)} : 0,43646912 \times 30 \text{ Hari} = 13,09407366 \approx 13 \text{ Hari}$$

Hasil perhitungan mengenai *Payback Period* adalah bahwa modal yang sudah diinvestasikan penulis ke Melissious Cafe akan kembali dalam waktu, 2 Tahun, 4 Bulan dan 13 Hari.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya 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 IBKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



4. Break Event Point (BEP)

Menurut Prawironegoro dan Purwanto (2008:181), *Break Even Point* adalah informasi tentang nilai penjualan yang hanya bisa menutup biaya variabel dan biaya tetap saja perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

Berikut ini adalah hasil perhitungan analisis BEP pada Melissious Cafe :

Rumus:

$$BEP(\text{Rupiah}) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Keterangan:

- FC = Biaya tetap
- VC = Biaya Variabel
- P = Penjualan

Hasil evaluasi BEP dari Melissious Cafe selama tahun 2017-2021, sebagai berikut :

Tabel 8.23
Break Even Point Melissious Cafe (Dalam Rupiah)

BEP / Tahun	2017	2018	2019	2020	2021
FC	579.062.000	487.030.840	506.252.272	526.813.692	548.808.598
1-(v/sales)	0,817050756	0,827672072	0,829212693	0,830738779	0,832250468
BEP(Rupiah)	708.722.189	588.434.546	610.521.615	634.150.837	659.427.203

Sumber : Tabel 8.17

5. Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Prawironegoro dan Purwanto (2008:157), IRR adalah mencari *Discount Rate* atau *Discount Factor* (DF) yang dapat menyamakan besarnya nilai tunai arus kas bersih proyek dengan nilai tunai pengeluaran modal untuk investasi. Jika IRR lebih besar dari pada biaya modal rata-rata tertimbang, maka proyek layak.

Rumus:

$$IRR = i1 + \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2} (i2 - i1)$$

Keterangan:

- NPV1 = Nilai NPV positif.
- NPV2 = Nilai NPV negatif.
- i1 = i untuk menghasilkan NPV positif.
- i2 = i untuk menghasilkan NPV negatif.

Berikut merupakan evaluasi IRR dari Melissious Cafe :

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.



Tabel 8.24
Internal Rate of Return Melissious Cafe (Dalam Rupiah)

Tahun	CIF	DF 10,75%	PV of CIF	DF 38 %	PV of CIF	DF 40%	PV of CIF
2017	92.981.048	0,902934537	83955799,08	0,7246377	67377572,41	0,714285714	66.415.034
2018	232.418.624	0,815290778	189488760,6	0,5250998	122042972,8	0,510204081	118.580.930
2019	255.880.051	0,736154201	188367174,6	0,3805071	97364176,2	0,364431486	93.250.747
2020	280.631.212	0,664699053	186535300,9	0,2757298	77378387,96	0,260308204	73.050.607
2021	306.739.829	0,600179732	184099028,5	0,1998042	61287906,17	0,185934432	57.033.496
Total PV of CIF			832446063,5		425451015,6		408.330.814
Initial Investment			420.000.000		420.000.000		420.000.000
NPV			412.446.064		5.451.016		-11.669.186

Sumber: Tabel 8.21

$$IRR = 38\% + \left(\frac{5.451.016}{5.451.016 - (-11.669.186)} \right) (38\% - 40\%)$$

$$= 38.6\%$$

Berdasarkan hasil penjabaran perhitungan kedua NPV maka hasil IRR Melissious Cafe sebesar 38.6% dan hasil tersebut membuat usaha Melissious Cafe layak dan dapat diterima, karena tingkat IRR lebih besar dari suku bunga Bank BCA yang berlaku yaitu 10,75%.

REKOMENDASI

Usaha yang dijalankan adalah usaha menyajikan makanan dan minuman bernama Melissious Cafe dengan tempat desain urban. Usaha cafe akan ditempatkan di Jalan Boulevard Raya Blok WB2 No. 5. Kelapa Gading, Jakarta Utara. Sebuah tempat strategis yaitu di jalanan Boulevard Kelapa Gading yang selalu ramai karena dekat dengan pusat keramaian yaitu Mall, kantor, sekolah, apartemen, hotel dan lainnya. Rencana pembukaan Melissious Cafe yaitu di tahun 2017.

Target pasar yang dituju adalah pasar menengah dan menengah keatas untuk segala usia. Tidak lupa juga, Melissious Cafe telah menyiapkan berbagai macam promosi yang cukup untuk menarik perhatian konsumen dan menampilkan keunikan tersendiri dari pesaing-pesaing yang lain. Serta tenaga kerja yang terlatih untuk melayani dengan baik dan profesional

Modal sebesar Rp 420.000.000 yang akan dibiayai dari hasil penjualan mengikuti *bazaar* dan juga pinjaman dari orang tua yang sangat mendukung dalam kelancaran usaha ini sebagai usaha keluarga generasi pertama yang merintis bisnis makanan dan minuman.

Setelah melakukan analisis terhadap perhitungan kelayakan usaha, tiga perhitungan pada laporan *Income Statement*, *Cash Flow* dan *Balance Sheet*, dapat ditarik beberapa kesimpulan dari analisis kelayakan usaha yang sudah diperhitungkan dengan baik :

1. Berdasarkan perhitungan NPV (*Net present Value*) yang menunjukkan jumlah positif sebesar 412.446.064, maka usaha ini layak untuk dijalankan.
2. Berdasarkan perhitungan PI (*Profitability Index*) yang menunjukkan angka sebesar 1,98 > 1, usaha ini dikatakan layak karena PI lebih besar dari satu.
3. Berdasarkan perhitungan PP (*Payback Period*) yang menunjukkan selama 2 Tahun, 4 Bulan dan 13 Hari.



4. Berdasarkan perhitungan IRR (*Internal Rate of Return*) yang menunjukkan angka sebesar 38.6%, usaha ini layak karena memiliki IRR yang lebih besar daripada tingkat DF (*Discount Factor*) yang ditetapkan sebesar 10,75%.

Berdasarkan perhitungan aspek kelayakan diatas, dapat disimpulkan bahwa Melissious Cafe memenuhi seluruh syarat kelayakan usaha yang telah ditetapkan.

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

DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R. (2009), *Manajemen Strategis Konsep*, Edisi 12, Buku 1, Terjemahan oleh Dono Sunardi, Jakarta: Salemba Empat.
- David, Fred R. (2013), *Manajemen Strategis Konsep dan kasus*, Edisi 14, England: Pearson Education Limited
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), *Principles of Marketing*, Edisi Ke-14, New Jersey : Pearson Education, Inc.
- Kotler, Philip dan Kevin Keller (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-13, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Pawitrongoro, Darsono dan Ari Purwanto (2008), *Penganggaran Perusahaan*, Edisi-1, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Saman, Leonardus (2009), *Kewirausahaan Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.
- Freddy Ramgkuti, (2008), *The Power Of Brands*, Jakarta : Penerbit Gramedia
- Situs Web
Balas Jasa Karyawan” sumber:
www.gajimu.com/main/gaji/gaji-minimum (diakses 7 Juli 2016)
- Bentuk bentuk badan usaha” sumber:
Sumber: <http://www.organisasi.org/1970/01/bentuk-jenis-macam-badan-usaha-organisasi-bisnis-perusahaan-pengertian-dan-definisi-ilmu-sosial-ekonomi-pembangunan.html> (diakses 26 April 2016)
- Faktor-faktor mengkomunikasikan *positioning* sebuah produk”sumber:
<http://andriputnama.awand.co.id/index.php/marketing-management/59-stp.html> (diakses 20 May 2016)
- Faktor faktor segmen-segmen pasar” sumber:
<http://jambumedia.blogspot.co.id/2008/12/penentuan-pasar-sasaran-targeting.html> (diakses 18 July 2016)
- Fakta terbaru mengenai *Instagram*” sumber:
<https://www.instagram.com/p/BHdsMJPjqcR/> (diakses 7 Juli 2016)
- Inflasi Aktual Tahun 2010 – 2015” sumber
<http://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/bi-dan-inflasi/Contents/Penetapan.aspx> (diakses 2 Agustus 2016)
- “Jumlah Kepadatan Penduduk Per Wilayah Kotamadya Jakarta Utara” sumber
http://pendatin.setjen.pertanian.go.id/tinymcpuk/gambar/file/publikasi_Statistik_Penduduk_2010-2015.pdf (diakses 25 Januari 2016)
- “Luas Wilayah, Jumlah dan Kepadatan Penduduk di Kecamatan Kelapa Gading” sumber
<http://jakutkota.bps.go.id/Publikasi/view/id/45> (diakses 28 Maret 2016)



“Populasi warga Kelapa Gading” sumber
<http://org.dpc-pwriajakut.com/administrasi-jakarta-utara/> (diakses 28 Maret 2016)

“Pajak PPh final“ sumber
<http://www.klinikpajak.co.id/berita+detail/?id=berita+pajak+-+paket+ke-13%2C+tarif+pph+final+umkm+turun> (diakses 13 Agustus 2016)

Persentase Rata-Rata Pengeluaran per Kapita Sebulan di Daerah Perkotaan dan Perdesaan Menurut Provinsi dan Kelompok Barang Tahun 2007-2014” sumber <http://bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/940> (diakses 23 Mei 2016)

Proyeksi Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Provinsi DKI Jakarta, Tahun 2015 (Perdesaan+Perkotaan)” sumber
http://pubdatin.setjen.pertanian.go.id/tinymcpuk/gambar/file/publikasi_Statistik_Penduduk_2010-2015.pdf (diakses 23 Mei 2016)

“Tingkat Inflasi Bulan-Tahun 2015-2016” sumber
<http://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx> (diakses 30 July 2016)

“Tarif listrik” sumber
<http://obengplus.com/articles/4518/1/Daftar-tarif-dasar-listrik-PLN2016.html#.V31cuRIRL55> (diakses 7 Juli 2016)

“Tarif air” sumber
<http://www.pamjaya.co.id/pages/info-pelanggan/tarif-air-minum> (diakses 7 Juli 2016)

“Tarif telepon” sumber
<http://harga.web.id/info-tarif-telepon-rumah-telkom-2015.info> (diakses 3 Agustus 2016)

“Tarif Wi-Fi” sumber
<http://www.firstmediapromo.com/promo-paket-combo-family/> (diakses 3 Agustus 2016)

“Tingkat suku bunga BCA” sumber
<http://www.bi.go.id/id/perbankan/suku-bunga-dasar/Default.aspx> (diakses 15 Juli 2016)

“Topping dan es krim, minuman, sewa ruko” sumber www.google.com (diakses 2 September 2016)

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

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.