



RENCANA BISNIS PENDIRIAN *CAFÉ LAVA CAKE* DI BEKASI UTARA

RINGKASAN EKSEKUTIF

Cafe Lava Cake adalah sebuah bisnis usaha yang bergerak dibidang sandang pangan. *Cafe Lava Cake* menyediakan berbagai macam makanan dari menu utama, makanan berat, dan dessert. Semua makanan yang dijual oleh *Cafe Lava Cake* memiliki kualitas yang baik dan fresh, sehingga dalam rasa tidak perlu diragukan karna dari bahan-bahan makanan yang fresh maka rasanya pun akan enak.

Target pasar *Cafe Lava Cake* adalah berbagai macam kalangan, dari anak muda mudi hingga orang tua dan dari kalangan menengah hingga kalangan ke atas. Karena mengingat makanan yang dijual di *Cafe Lava Cake* dengan harga yang terjangkau dan teman yang nyaman serta fasilitas yang lengkap membuat para konsumen nyaman berada didalam *Cafe Lava Cake*.

Berdasarkan perhitungan *Net Present Value* (NPV) maka usaha *Cafe Lava Cake* layak untuk didirikan. Berdasarkan analisis *Profability Indeks* (PI) didapatkan nilai sebesar 1,75 yang berarti usaha layak didirikan. Kemudian dari hasil perhitungan *Payback Period* (PP) dikatakan bahwa pengembalian modal didapat pada 2 Tahun 2 Bulan 21 Hari. Perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) dikatakan bahwa tingkat pengembalian yang didapatkan adalah sebesar 20,81% dimana hal tersebut lebih besar daripada tingkat suku bunga kredit.

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.



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.



EXECUTIVE SUMMARY

Cafe Lava Cake is a business enterprise engaged in food and clothing. *Cafe Lava Cake* provides a variety of foods that innovate are Classic-style food combined with Indonesian-style food. All food sold by *Cafe Lava Cake* has good quality and fresh, so in a sense not only because of the food ingredients which fresh it feels would be good.

Target Market *Cafe Lava Cake* is a wide range of groups, from children to parents and from the middle to the above. Because considering the food sold at *Cafe Lava Cake* at an affordable price and a friend comfortable and complete facilities make consumers comfortable being in *Cafe Lava Cake*.

Based on the calculation of Net Present Value (NPV), the effort *Cafe Lava Cake* feasible to set. Based on the analysis Profitability Index (PI) obtained a value of 1.75, which means viable business is established. Then from the calculation Payback Period (PP) said that the payback obtained in 2 Years 2 Months 21 Days. Calculation of Internal Rate of Return (IRR) said that the rate of return obtained is equal to 20.81% where it is greater than the rate of credit interest rates. Based on these calculations, it can be concluded that the business is feasible to run.

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan jaman, pola hidup masyarakat juga mengalami perubahan. Mereka sangat mementingkan gaya hidup dan *trend* yang berkembang di masyarakat. Dengan gaya hidup masyarakat yang semakin berkembang, selera masyarakat akan makanan juga terus berkembang.

Dengan rutinitas yang padat setiap harinya, menyebabkan masyarakat kurang mempunyai waktu untuk berkumpul bersama teman. Ketika mempunyai waktu luang mereka akan berkumpul dengan teman. Mereka biasanya berkumpul bersama-sama di suatu tempat sambil menikmati makanan yang disajikan dan setelah itu mereka akan berkumpul atau hanya untuk nongkrong maupun mengerjakan tugas bersama. Konsep yang diinginkan masyarakat jaman sekarang adalah sebuah tempat yang nyaman dan menarik yang menyajikan makanan dengan kualitas yang baik dan pelayanan yang prima.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



Nama dan Alamat Bidang Usaha

Dengan menimbang, mencari serta mengadakan pengamatan maka pemilik memutuskan untuk menempatkan lokasi bisnis *Waroeng Lava Cake* yang bergerak di bidang jasa penjualan cake di Bekasi, Jawa Barat. Lokasi ini dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu yaitu karena lokasi inilah yang dinilai paling strategis untuk membuka usaha tempat tongkrong menurut pemilik.

Berikut Nama, Lokasi, serta Alamat rangkaian bunga dan hadiah “*Waroeng Lava Cake*”:

Nama Usaha	: Cafe Lava Cake
Bidang Usaha	: Sandang Pangan
Alamat Usaha	: Jl. Perjuangan Raya No. 234, Bekasi Utara
Nomor Telepon	: 021-88975726 / 081380933647

Nama dan Alamat Pemilik Usaha

Nama	: Tia Rosalia Prijanti
Jabatan	: Pemilik
Tempat, Tanggal Lahir	: Jakarta, 13 Januari 1993

\Cafe Lava Cake merupakan suatu gambaran tempat 'hangout' baik oleh para anak muda maupun dewasa. Saat ini cafe sudah merupakan gaya hidup bagi masyarakat Indonesia. Oleh sebab itu, dengan menggabungkan konsep cafe dan gaya hidup bagi modernisasi budaya yang sedang trend dan sangat berkembang pesat saat ini, diharapkan dapat membuat bisnis yang dirintis oleh penulis tersebut dapat berkembang dan survive dalam pasarnya.

Menurut penulis bisnis yang cocok untuk memenuhi kebutuhan tersebut adalah membuka sebuah cafe yang memiliki ciri khas tersendiri. Banyaknya jenis cafe yang bermunculan dengan konsep yang sama membuat penulis ingin membuat cafe dengan konsep yang berbeda. Penulis yang memang mempunyai hobi kuliner ini ingin membuat sebuah cafe yang memiliki kelebihan dari pesaing-pesaing lain. Yaitu dengan design interior yang membuat cafe ini berbeda dengan cafe-cafe lainnya. Dengan konsep Classic yang memang belum ada di daerah Bekasi Utara yang akan dijadikan tempat berdirinya cafe seperti ini.

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.



Alamat : Jl. Perjuangan Raya perum Prima Harapan Regency Blok K3/36 Bekasi Utara. 17123
 Hp : 081315320111
 Email : tiarosalia@yahoo.com
 Pendidikan : Sarjana Ekonomi Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana untuk membuka usaha disesuaikan dengan skala usaha, jenis usaha dan lokasi usaha yang ingin dijalankan. Pendirian usaha *Woroeng Lava Cake* membutuhkan dana sebesar Rp 91.000.000,- Dengan menggunakan modal sendiri. Dana tersebut akan dialokasikan pada biaya tetap pembelian persediaan barang dagang sebesar Rp 22.000.000,-, pembelian peralatan sebesar Rp 64.720.000,-, kas sebesar Rp 4.280.000,-.

GAMBARAN USAHA

Kotler dan Armstrong (2012:62) berpendapat bahwa dalam bauran pemasaran terdapat empat komponen penting biasanya disebut 4P, yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), dan *Promotion* (Promosi). *Product* (Produk) itu sendiri memiliki arti kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:248), adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang mungkin dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. Para pembeli akan membeli produk bila mereka merasa cocok. Karena itu, produk harus disesuaikan dengan keinginan ataupun kebutuhan pembeli, agar pemasaran produk berhasil. Dengan kata lain, pembuatan produk lebih baik diorientasikan pada keinginan pasar atau konsumen. Tugas pemasar tidak mudah yaitu harus menyesuaikan kemampuan perusahaan dan keinginan konsumen.

Makanan dan minuman yang disediakan *Cafe Lava Cake* akan dibuat dengan bahan yang baik dan halal. Konsep menu yang ditawarkan *Cafe Lava Cake* adalah berjenis Classic seperti Lolita Cafe. Ide pembukaan *Cafe Lava Cake* ini dikarenakan belum adanya yang berjenis makanan seperti ini di Bekasi Utara.

© 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 IBI KKG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI KKG.



Jasa

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:248), jasa atau *service* adalah bentuk produk yang terdiri dari aktivitas, manfaat, atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual dan pada dasarnya tak berwujud serta tidak menghasilkan kepemilikan atas sesuatu. Jasa memiliki empat karakteristik utama, yaitu:

1. Tidak berwujud

Jasa merupakan sesuatu yang tidak dapat dilihat, dirasakan, diraba, didengar atau dicium. Kualitas dari jasa yang dihasilkan merupakan hal yang dicari oleh konsumen.

2. Tidak terpisahkan

Jasa diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan karena konsumen hadir pada saat jasa tersebut diproduksi.

3. Bervariasi

Kualitas jasa sangat bergantung pada siapa yang memberikan, kapan, dan dimana.

4. Tidak tahan lama

Jasa tidak dapat disimpan untuk dijual atau digunakan pada waktu yang akan datang.

Selain menghasilkan produk, *Cafe Lava Cake* juga senantiasa memberikan jasa yang terbaik terhadap konsumennya. *Cafe Lava Cake* memegang prinsip tidak hanya kualitas makanan yang harus dipertahankan, tetapi juga kualitas pelayanan yang akan diberikan terhadap konsumen. Pelayanan yang diberikan harus selalu respons dan cepat tanggap terhadap kebutuhan konsumen dan juga ramah serta cekatan.

Aturan Bisnis

Dalam perekonomian Indonesia Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu Kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok usaha mikro, kecil dan menengah yang melibatkan banyak kelompok. Kriteria usaha yang termasuk dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah telah diatur dalam payung hukum berdasarkan undang-undang.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



mendefinisikan Pengertian dan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Pengertian-pengertian UMKM tersebut adalah :

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

a. Usaha Mikro

Kriteria kelompok Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

b. Usaha Kecil

Kriteria Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

c. Usaha Menengah

Kriteria Usaha Menengah Adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) menurut UU ini tergolong berdasarkan jumlah aset dan Omset yang dimiliki oleh sebuah usaha.

Table 2.5

Tabel Kriteria UMKM

Usaha	Omset	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Max 50.000.000	Max 300.000.000

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.



2	Usaha Kecil	>50.000.000 - 500.000.000	>300.000.000 - 2.500.000.000
3	Usaha Menengah	>500.000.000 - 10.000.000.000	>2.500.000.000 - 50.000.000.000

Sumber: UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Modal yang diperlukan untuk mendirikan *Cafe Lava Cake* adalah sekitar Rp91.000.00 dan Usaha ini termasuk dalam Usaha Kecil.

d. Bentuk Badan Usaha

Perusahaan perseorangan adalah perusahaan yang dikelola dan diawasi oleh satu orang. Di satu sisi pengelola perusahaan memperoleh semua keuntungan perusahaan, di sisi lain ia juga menanggung semua resiko yang timbul dalam kegiatan perusahaan.

Kelebihan perusahaan perseorangan adalah :

- Mudah dibentuk dan dibubarkan
- Bekerja dengan sederhana
- Pengelolaannya sederhana
- Tidak perlu kebijaksanaan pembagian laba

Kelemahan perusahaan perseorangan adalah :

- Tanggung jawab tidak terbatas
- Kemampuan manajemen terbatas
- Sulit mengikuti pesatnya perkembangan perusahaan
- Sumber dana hanya terbatas pada pemilik
- Resiko kegiatan usaha ditanggung sendiri

Berdasarkan pengertian dan ciri-ciri tersebut, *Cafe Lava Cake* dapat dikelompokkan menjadi bentuk perusahaan perorangan karena cafe ini dikelola dan diawasi oleh pemilik sendiri secara langsung dengan tanggung jawab pemilik yang tidak terbatas. Pengelolaan cafe ini terbilang sederhana dan sumber dana yang tersedia masih terbatas. Pemilik harus terus belajar dan menggali informasi sedalam-dalamnya tentang usaha ini agar *Cafe Lava Cake* tidak terlalu sulit mengikuti perkembangan perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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

ANALISIS INDUSTRI

Analisis Industri dilakukan sebelum membuka usaha. Tujuan dilakukan analisis adalah agar wirausahawan dapat mengetahui dengan jelas mengenai kecenderungan yang terjadi dalam industri tersebut.

Seiring dengan perkembangan jaman banyak orang lebih memilih tempat yang mempunyai desain yang menarik untuk mengabadikan foto tersebut menjadi momen tertentu dengan suasana berbeda dari di rumah. Selain itu orang pada jaman sekarang lebih menyukai berkumpul (nongkrong) bersama teman-teman di suatu tempat makan, terutama cafe. Karena mereka lebih nyaman berkumpul di cafe dari pada dirumah. Kondisi ini membuat semakin berkembangnya industri makanan dan minuman dalam beberapa tahun terakhir ini. Dan pada jaman sekarang orang tidak mau repot dalam mengadakan suatu acara, karna jika di rumah harus memikirkan untuk membereskan setelah acara sedangkan kalo di cafe atau restoran lebih simpel.

Dalam hal ini, penulis sudah berkunjung di daerah Bekasi, dan tidak menemui cafe yang memiliki konsep sejenis. Dengan konsep bergaya Classic yang di ditampilkan di cafe ini. Sehingga penulis ingin membangun cafe di Bekasi Utara karena memang cafe sejenis ini belum ada di Bekasi Utara.

Dengan dibukanya *Cafe Lava Cake* dapat membantu memberikan lapangan pekerjaan bagi daerah sekitar. Menjadi karyawan *Cafe Lava Cake* tidaklah harus berpendidikan tinggi. Karyawan yang dicari adalah karyawan yang komunikatif, terampil, cekatan, rapi agar dapat melayani konsumen dengan baik dan dapat memuaskan konsumen.

Visi dari *Cafe Lava Cake* adalah menjadi cafe yang sukses dan digemari oleh semua kalangan di wilayah Bekasi Utara.

Misi dari *Cafe Lava Cake* adalah menyediakan tempat makan dan nongkrong yang unik, enak, dan nyaman dengan pelayanan yang memuaskan dan harga yang terjangkau.



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 3.1

Tabel Analisis CPM (Company Profit Matrix)

Faktor Penentu Keberhasilan dan Variasi Produk	Bobot	Basecamp Cafe		(Harapan) Cafe Lava Cake		Warung Kompromi	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
1. Daya Saing Harga	0,2	3	0,6	4	0,8	3	0,6
2. Pelayanan	0,2	4	0,8	4	0,8	3	0,3
3. Promosi	0,15	3	0,45	4	0,6	3	0,45
4. Design Interior Classic	0,15	3	0,45	4	0,6	3	0,45
5. Loyalitas Pelanggan	0,05	3	0,15	3	0,15	2	0,1
6. Fasilitas	0,1	4	0,4	2	0,2	3	0,3
7. Total	0,15	2	0,3	2	0,3	2	0,3
	1		3,15		3,45		2,9

Sumber: Warung Lava Cake

Tabel 3.2

Matriks SWOT Cafe Lava Cake

	Strenghts – S	Weakness – W
	<ol style="list-style-type: none"> Kualitas Produk yang fresh akan membuat makanan lebih terasa enak. Pelayanan yang Baik (Sigap, Cepat Tanggap, Sopan dan Ramah). Promosi yang akan membuat daya tarik konsumen, seperti melalui Social Media dan Spanduk. Daya Saing Harga. 	<ol style="list-style-type: none"> Belum adanya loyalitas konsumen. Design Interior Classic yang sederhana. Fasilitas musik dan wifi.
Opportunities – O	SO Strategies	WO Strategies
<ol style="list-style-type: none"> Dapat melakukan ekspansi dengan membuka cabang dan menyalurkan bisnis ini. Jenis cafe yang belum ada di Bekasi Utara membuat banyak konsumen yang mencoba. Pertumbuhan penduduk yang meningkat menjadikan banyak pelanggan yang datang. Perkembangan teknologi terutama internet. 	<ol style="list-style-type: none"> Menerapkan strategi promosi menggunakan media internet dan media lainnya, untuk menarik konsumen yang lama maupun yang baru. Memberikan pelayanan yang baik sehingga dapat membuat konsumen merasa nyaman dengan Harga yang terjangkau. 	<ol style="list-style-type: none"> Memperkenalkan melalui jejaring sosial seperti Line, instagram dan website lainnya. Untuk memperkenalkan Cafe Lava Cake kepada masyarakat luas. Memperbaiki tempat cafe menjadi yang lebih menarik dan menambahkan fasilitas.
Threat – T	ST Strategies	WT Strategies
<ol style="list-style-type: none"> Kompetitor potensial yang lebih berpengalaman. Konsep bisnis yang mudah ditiru. Konsumen yang mudah berpindah ke cafe yang lain jika terus monoton tidak ada inovasi baru. 	<ol style="list-style-type: none"> Menonjolkan kualitas produk yang baik yang di hidangkan ke konsumen dengan promo yang menarik. Harga yang terjangkau agar konsumen tidak berpaling ke cafe lain. 	<ol style="list-style-type: none"> Mengubah disgn cafe agar tidak dapat di tiru. Mendekati pelanggan agar tidak berpaling ke cafe lain dengan fasilitas yang menarik.



PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

Proses pelayanan dan jasa yang diberikan oleh *Cafe Lava Cake* berbeda dengan beberapa cafe yang ada di Bekasi. Cafe ini sangat mementingkan keramahan dan kesopanan terhadap konsumen, agar konsumen dapat merasa puas dan nyaman. Dengan perkembangan jaman juga cafe ini memberikan layanan *Delivery order* kepada konsumen yang tinggal di sekitar cafe.

Proses pelayanan yang diberikan *Cafe Lava Cake* akan dimulai dengan datangnya konsumen ke *Cafe Lava Cake*, kemudian pelayan cafe menyambut konsumen dan mengantarkan mereka ke meja makan dan tempat duduk yang tersedia. Lalu, pelayan akan memberikan menu, memberikan penjelasan mengenai menu rekomendasi dan mencatat pesanan sesuai dengan keinginan konsumen. Kemudian waktu yang dibutuhkan untuk penyajian makanan ini kurang lebih 15 menit terhitung setelah pencatatan menu oleh pelayan.

Untuk penyajian minuman dibutuhkan waktu yang relatif singkat, yaitu sekitar 5 menit dan kemudian dalam waktu 15 menit makanan sudah disajikan pada tamu. Pelayan kami juga selalu siap jika sewaktu-waktu konsumen meminta tambahan menu atau minuman selagi menikmati hidangan. Pelayan kami dituntut untuk sigap dan cepat dalam merespon permintaan konsumen. Kemudian bon pembayaran akan diberikan ke konsumen jika mereka memintanya terlebih dahulu.

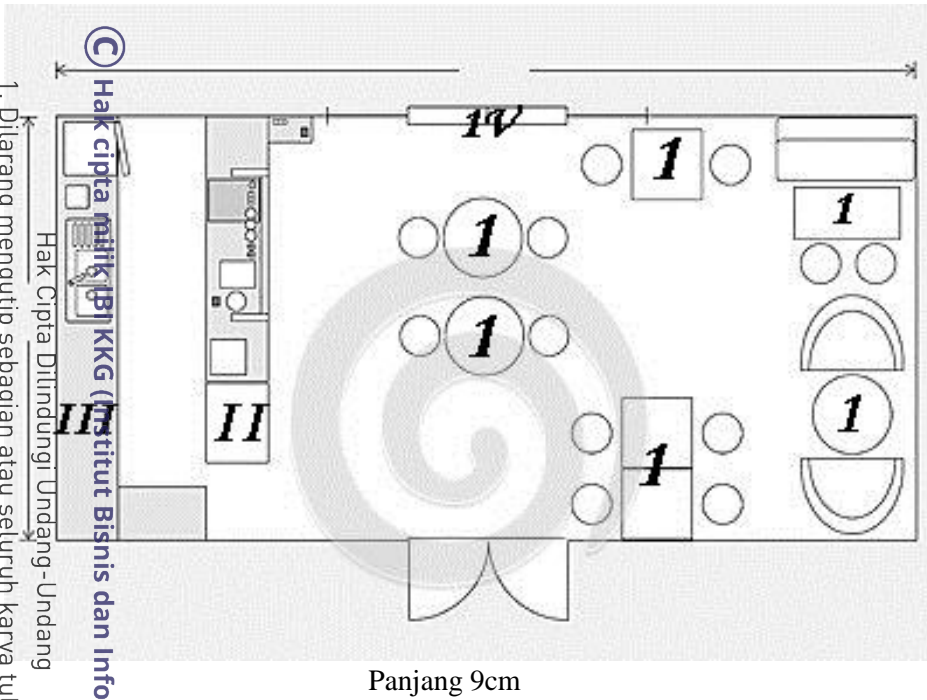
Waktu operasional dari *Cafe Lava Cake* adalah sebagai berikut:

Senin-Jumat : 11.00-21.00
Sabtu-Minggu : 12.00-23.00

Bangunan Fisik

Bangunan fisik dari *Cafe Lava Cake* adalah berlokasi di Ruko Jl. Perjuangan Raya No. 214, Bekasi Utara
Luas ruangan Lantai 1 : 45 M²

Gambar 4.1
Layout *Cafe Lava Cake*



Lebar 5cm

Panjang 9cm

Keterangan:

- I = Meja dan Kursi
- II = Meja Kasir
- III = Dapur
- IV = Pintu Masuk

Instytut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Alur Jasa

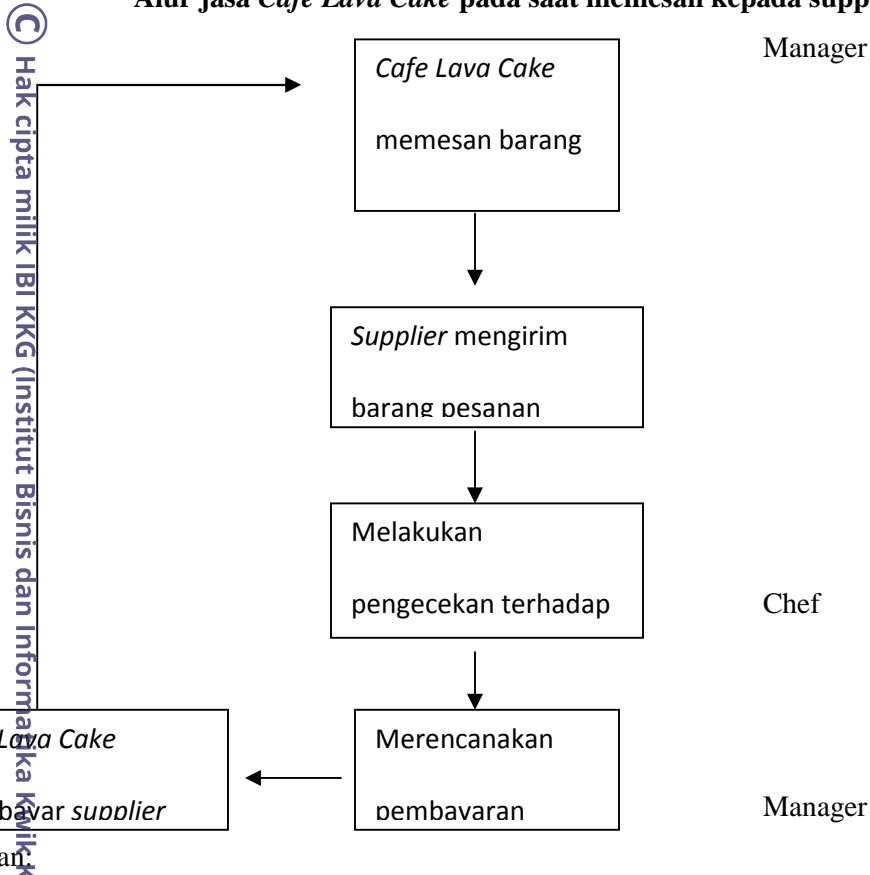
Alur jasa dan produk adalah proses dari pemesanan barang pada pemasok hingga pemberian jasa dan produk pada konsumen. Berikut ini adalah alur jasa dan produk dari *Cafe Lya Cake*:

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.



Gambar 4.2

Alur jasa *Cafe Lava Cake* pada saat memesan kepada supplier



- a) Manager memesan bahan baku kepada *supplier*
- b) Supplier mengirim barang pesanan yang sudah dipesan oleh manager *Cafe Lava Cake*
- c) Setelah barang pesanan sampai ke *Cafe Lava Cake*, Chef *Cafe Lava Cake* mengecek bahan baku tersebut.
- d) Apabila semua sudah dicek dan barang bagus maka Manager merencanakan pembayaran
- e) Lalu Manager *Cafe Lava Cake* membayar *supplier*

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Cafe Lava Cake
membayar supplier

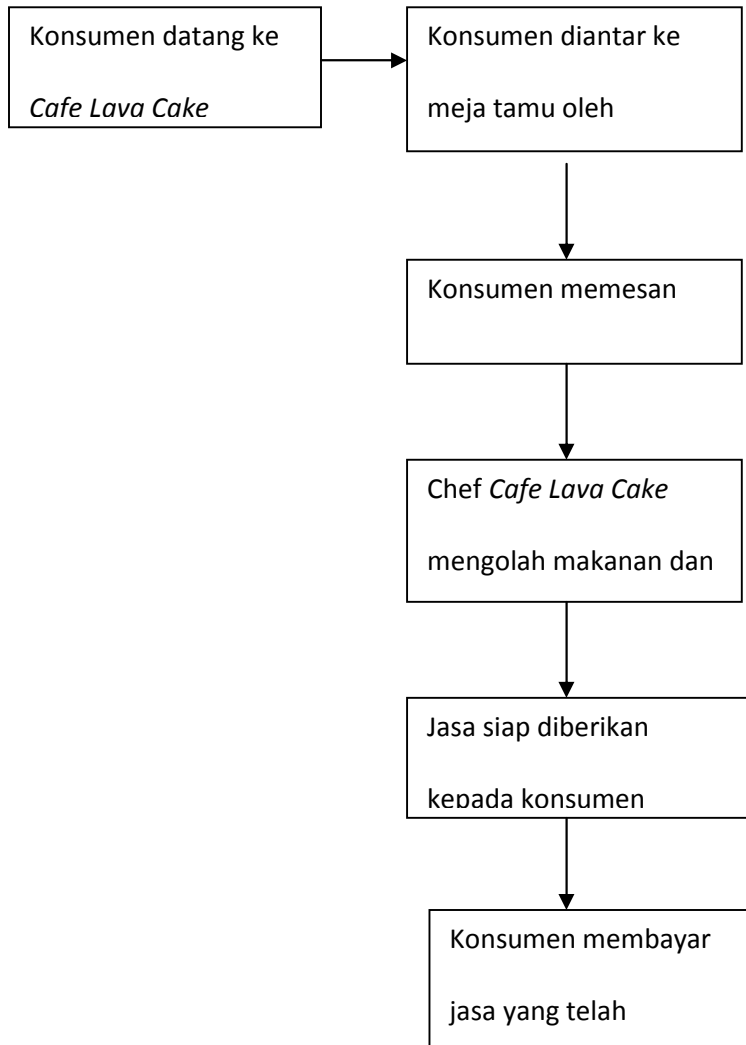
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis tanpa izin IBI KKG.
 - 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 IBI KKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI KKG.



Gambar 4.3

Alur jasa *Cafe Lava Cake* pada saat tamu datang



C 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.

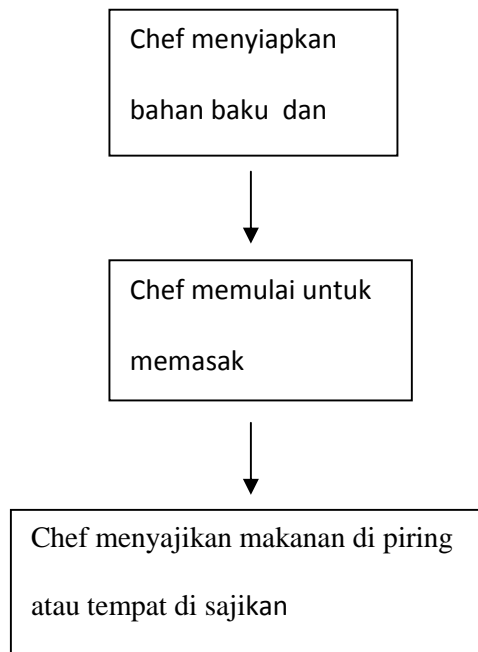
Penjelasan:

- a. Konsumen datang ke *Cafe Lava Cake*
- b. Konsumen disapa dengan ucapan selamat pagi, siang, sore, atau malam dan diantar ke meja tamu oleh pramusaji
- c. Lalu konsumen memesan makanan dan minuman
- d. Chef *Cafe Lava Cake* mengolah makanan dan minuman
- e. Kemudian makanan dan minuman yang telah siap disajikan diantar ke meja konsumen
- f. Setelah selesai makan dan nongkrong konsumen membayar jasa yang telah diterima.



Gambar 4.4

Alur Produksi *Cafe Lava Cake*



Penjelasan:

- a) Chef menyiapkan bahan baku dan peralatan untuk memasak
- b) Lalu chef memulai untuk memasak apa yang dipesan oleh konsumen
- c) Setelah selesai memasak chef menyajikan makanan tersebut di piring atau tempat saji lainnya

A. Nama Pemasok

Pemasok atau supplier merupakan pihak yang berkaitan dan sangat mempengaruhi dalam pemberian input dalam rangka menunjang kelancaran operasional suatu perusahaan. Beberapa nama pemasok untuk *Cafe Lava Cake* adalah sebagai berikut:

- a) Supplier ayam
Penjual ayam akan mengantarkan ayam jika mendapat kabar dari *Cafe Lava Cake*, sebelumnya Chef memeriksa dahulu Stock ayam apakah masih ada atau sudah habis.
- b) Toko kelontong Sederhana
Di toko kelontong sederhana ini Chef akan dapat memesan keperluan dapur seperti Sterofoam (untuk pembungkus makanan), Gelas minuman, sedotan, plastik pembungkus dll.
- c) Pasar Tradisional
Dipasar tradisional ini Chef akan mendapatkan bahan-bahan makanan atau bumbu-bumbu tradisional yang akan dibeli dan menjadi Stock di *Cafe Lava Cake*



d) Supplier daging sapi

Penjual daging sapi tersebut merupakan penjual daging yang biasa mensuplai ke restoran-restoran. Sehingga penulis mendapatkan harga yang cukup murah dan mengantarnya selalu dengan tepat waktu.

PERENCANAAN ORGANISASI

Bentuk usaha merupakan masalah yang timbul pada saat perusahaan dibentuk atau sebelum sebelumnya. Pemilihan bentuk perusahaan perlu dilakukan dengan pertimbangan matang untuk mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan dikemudian hari. Dengan bentuk yang jelas menurut hukum, dapat diharapkan bahwa perusahaan akan dapat dengan tegas menentukan langkah-langkah yang harus dilakukan demi mencapai tujuan yang diidamkan.

Dalam memilih bentuk perusahaan perlu dipertimbangkan berbagai hal berikut :

- a. Jenis usaha yang dijalankan (perdagangan, industri, dan sebagainya)
- b. Ruang lingkup usaha
- c. Pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan usaha
- d. Besarnya resiko kepemilikan
- e. Batas-batas pertanggungjawaban terhadap utang-utang perusahaan
- f. Besarnya investasi yang ditanamkan
- g. Cara pembagian keuntungan
- h. Jangka waktu berdirinya perusahaan
- i. Peraturan-peraturan pemerintah

Ada beberapa bentuk badan usaha yang dikenal di Indonesia, antara lain : perusahaan perseorangan, firma, perseroan komanditer, perseroan terbatas, perusahaan negara, dan koperasi. Bentuk kepemilikan yang digunakan *Cafe Lava Cake* adalah perusahaan perseorangan.

Perusahaan perseorangan adalah perusahaan yang dikelola dan diawasi oleh satu orang. Di satu sisi pengelola perusahaan memperoleh semua keuntungan perusahaan, disisi lain ia juga menanggung semua resiko yang timbul dalam kegiatan perusahaan.

Kelebihan perusahaan perseorangan :

- a. Mudah dibentuk dan dibubarkan



- b. Bekerja dengan sederhana
- c. Pengelolaannya sederhana
- d. Tidak perlu kebijaksanaan pembagian laba

Kelemahan perusahaan perseorangan:

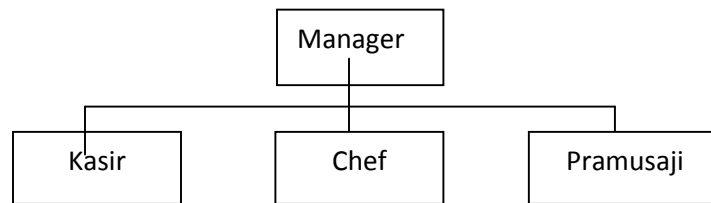
- a. Tanggung jawab tidak terbatas
- b. Kemampuan manajemen terbatas
- c. Sulit mengikuti pesatnya perkembangan perusahaan
- d. Sumber dana hanya terbatas pada pemilik
- e. Resiko kegiatan perusahaan ditanggung sendiri

Struktur Organisasi

Hampir 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.

Menurut Dewi Hanggraeni (2012:27), analisis jabatan atau disebut juga *job analysis* adalah sebuah proses yang mempelajari pola-pola aktivitas untuk menentukan tugas, kewajiban, dan tanggung jawab yang diperlukan oleh masing-masing jabatan. Analisis jabatan diperlukan untuk menyusun deskripsi jabatan (*job description*) dan spesifikasi jabatan (*job specification*).

Gambar 6.1
Struktur Organisasi Cafe Lava Cake



Sumber: *Cafe Lava Cake*, 2017

Deskripsi persyaratan dan uraian tugas yang ada di *Cafe Lava Cake* adalah sebagai berikut:

1. Manager



Pemilik sekaligus berwenang dan bertanggung jawab sebagai manajer dari perusahaan ini.

a. Persyaratan

- (1) Minimal berpendidikan S1 Ekonomi Manajemen atau Akuntansi
 - (2) Mampu berkomunikasi dengan baik, baik secara lisan maupun non lisan
 - (3) Dapat menentukan keputusan-keputusan strategis
 - (4) Berpenampilan menarik
- b. Uraian tugas
- (1) Menentukan kebijakan, ketentuan maupun strategi perusahaan secara menyeluruh.
 - (2) Merumuskan, menyusun, dan menetapkan rencana jangka panjang perusahaan.
 - (3) Memimpin dan mengawasi kinerja dari koki, pramusaji, kasir
 - (4) Menerima laporan-laporan mengenai aktivitas perusahaan dari bawahan.
 - (5) Memesan bahan baku kepada supplier.

a. Persyaratan

- (1) Minimal berpendidikan terakhir SMA/SMK
- (2) Pria/wanita dengan usia minimal 18 tahun
- (3) Dapat berkomunikasi dengan baik dan mampu mengoperasikan komputer
- (4) Ulet dan tekun

b. Uraian Tugas

- (1) Memastikan kebersihan lokasi kasir, mesin kasir, dan peralatan kasir lainnya
- (2) Bertanggung jawab atas penerimaan uang apabila terjadi kekurangan penerimaan, uang palsu, dan kesalahan lainnya
- (3) Bertugas mencetak bill dan menerima pembayaran dari konsumen
- (4) Membuat laporan keuangan

Pramusaji

a. Persyaratan

- (1) Minimal berpendidikan terakhir SMP
- (2) Pria/wanita dengan usia minimal 20 tahun
- (3) Dapat berkomunikasi dengan baik
- (4) Ramah dan cekatan
- (5) Memiliki penampilan yang bersih dan rapi

b. Uraian Tugas

- (1) Menyambut tamu yang hadir

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.

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



- (2) Membacakan menu yang akan disajikan kepada konsumen
- (3) Mencatat pesanan konsumen
- (4) Mengantar makanan kepada konsumen

Chef

a. Persyaratan

- (1) Minimal berpendidikan terakhir D3 jurusan masak(Tata Boga)
- (2) Pria/wanita berusia 25-45 tahun
- (3) Kreatif dan inovatif
- (4) Pengalaman 2 tahun atau lebih dalam bidang ini

b. Uraian Tugas

- (1) Menciptakan menu-menu makanan baru
- (2) Membuat makanan yang telah dipesan oleh konsumen
- (3) Memberikan pengarahan kepada pramusaji mengenai cara penyajian
- (4) Menjaga kesegaran dan kualitas bahan baku makanan
- (5) Menjaga kebersihan dapur
- (6) Mengontrol bahan baku

Untuk masalah pembelian bahan baku dan peralatan dapur, koki dan manager bertindak sebagai pembuat alternatif dan manajer sebagai pengambil keputusan.

Balas Jasa

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 atau hasil pekerjaan yang telah mereka lakukan sehingga aktifitas di dalam cafe berjalan dengan baik.

Peran pegawai begitu penting dalam menjalankan usaha ini. Tanpa pegawai, pemilik tidak akan dapat *handle* semua pekerjaan sendirian. 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 bekerja pada *Cafe Lava Cake* 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.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100



Menurut Robbins dan Timothy A Judge (2015:166), ada 7 unsur pokok dalam imbalan untuk memotivasi pekerja, yaitu:



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Pembayaran Gaji Berdasarkan Hasil Kerja
Suatu rencana pembayaran gaji yang mana para pekerja dibayar dalam jumlah yang tetap atas setiap unit produksi yang diselesaikan.
2. Pembayaran Gaji Berdasarkan Prestasi
Suatu rencana pembayaran gaji yang didasarkan pada peringkat penilaian kerja.
3. Pembayaran Gaji Berdasarkan Keahlian
Suatu rencana pembayaran gaji yang menetapkan level gaji atas dasar berapa banyak keahlian yang para pekerja miliki atau berapa banyak pekerjaan yang dapat mereka kerjakan.
4. Bonus
Suatu rencana pembayaran gaji yang memberikan imbalan kepada rapekerja atas kinerja terkini dan bukannya riwayat kinerja.
5. Rencana Pembagian Laba
Suatu program yang dilakukan oleh organisasi yang mendistribusikan kompensasi yang di dasarkan pada beberapa penetapan formula yang dirancang di seputar profitabilitas perusahaan.
6. Pembagian Keuntungan
Suatu rencana sekumpulan insentif yang di dasarkan pada formula.
7. Rencana Kepemilikan Saham Pekerja
Suatu rencana manfaat yang ditetapkan oleh perusahaan yang mana para pekerja memperoleh saham sering kali di bawah harga pasar, sebagai bagian dari manfaat mereka.

Balas jasa para karyawan disesuaikan dari nomer 3, yaitu masing-masing keahlian dari karyawannya gaji yang di berikan dari *Cafe Lava Cake*.

Gaji Pokok

Gaji pokok merupakan komponen utama dari kompensasi yang akan diberikan kepada karyawan. Gaji pokok akan di bayarkan secara bulanan dan diterima karyawan setiap akhir bulan.

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 6.2

Balas Jasa Karyawan

No	Jabatan	Jumlah (Orang)	Gaji perBulan (Rp)	Total Gaji/orang perBulan(Rp)	Gaji/orang perTahun(Rp)
1.	Manager	1	4.500.000	4.500.000	54.000.000
2.	Chef	1	4.000.000	4.000.000	48.000.000
3.	Pramusaji	2	3.328.000	6.656.000	79.872.000
	Total	4			181.872.000

Sumber: *Cafe Lava Cake*

2. Tunjangan Hari Raya (THR)

THR merupakan tunjangan hari raya yang dimana akan diberikan kepada karyawan setiap satu tahun sekali sebesar 1 bulan gaji pokok. Tunjangan hari raya ini akan diberikan pada karyawan sesuai dengan hari raya agama masing-masing karyawan.

Karyawan yang mendapatkan THR adalah karyawan yang sudah bekerja di *Cafe Lava Cake* selama minimal 1 tahun.

Tabel 6.3

Tunjangan Hari Raya Karyawan

No	Jabatan	Jumlah (Orang)	THR perTahun(Rp)	Total THR/orang perTahun(Rp)
1.	Manager	1	4.500.000	4.500.000
2.	Chef	1	4.000.000	4.000.000
3.	Pramusaji	2	3.328.000	6.656.000
	Total	4		15.156.000

Sumber: *Cafe Lava Cake*

PENILAIAN RISIKO

Dalam setiap bisnis yang dijalankan tidak akan terhindar dari suatu kelemahan. Kelemahan ini dapat diatasi apabila perusahaan tersebut dapat mengembangkan keunggulan-

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



keunggulan yang dimilikinya. *Cafe Lava Cake*, tidak luput dari kelemahan-kelemahan yang ada. Berikut ini adalah beberapa kelemahan *Cafe Lava Cake*:

1. Kualitas makanan

Kualitas makanan merupakan salah satu faktor terpenting dalam menjaga loyalitas konsumen. sedikit saja perubahan kualitas makanan, akan berdampak sangat besar bagi kepuasan konsumen. oleh karena itu kualitas bahan-bahan yang digunakan, cara mengolah dan penyajian makan harus sangat diperhatikan. Hal yang menjadi ancaman adalah bagaimana cara yang dilakukan agar kualitas makanan dapat sesuai dengan standar operasional perusahaan.

2. Kualitas pelayanan

Kualitas layanan merupakan salah satu faktor terpenting selain dari rasa makanan dan harga. Kualitas pelayanan harus sangat dioptimalkan sehingga konsumen merasa nyaman dan terpuaskan baik dari segi kualitas makanan dan kualitas pelayanan. Oleh karena itu yang menjadi ancaman adalah dengan cara menetapkan standarisasi kualitas karyawan agar dapat tetap dijaga kualitasnya.

3. Kualitas bahan baku

Bahan baku yang digunakan haruslah bahan baku dengan kualitas yang baik, tetapi bahan baku seperti sayur-sayuran mudah rusak. Bila tidak diolah dengan cepat, maka sudah tidak segar dan rasa yang dihasilkan tidaklah maksimal.

4. Harga bahan baku yang digunakan bervariasi

Harga bahan baku yang digunakan bisa bervariasi secara drastis. Misalkan menjelang hari raya Idul Fitri, dimana permintaan akan barang kebutuhan pokok melonjak, maka harga bahan baku juga akan melambung. Faktor cuaca juga mempengaruhi harga bahan baku, contohnya seperti harga cabai yang melonjak sejak tahun 2015.

rencana Pengendalian

Setelah mengevaluasi kelemahan-kelemahan bisnis yang dimiliki maka *Cafe Lava Cake* mempersiapkan suatu perencanaan yang matang untuk menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang tidak diinginkan. Oleh karena itu berikut ini adalah perencanaan alternative *Cafe Lava Cake*:

Pelayanan jasa yang inovatif sehingga dapat sesuai dengan keinginan konsumen, akan menjadikan konsumen tetap loyal terhadap *Cafe Lava Cake*. Pelayanan jasa yang dapat dikembangkan seperti untuk menunjang acara pesta ulang tahun, pernikahan, rapat, family gathering .

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



2. Secara berkala *Cafe Lava Cake* akan mengembangkan berbagai jenis menu, tidak monoton. Dengan adanya pilihan-pilihan yang semakin banyak, akan menjadikan konsumen tidak bosan untuk memanjakan lidah mereka di *Cafe Lava Cake*.
3. Hanya menggunakan bahan baku makanan yang halal.
4. Staff akan selalu diawasi dan dilatih secara berkala agar staff tersebut menjadi staff yang ahli dan terbiasa dengan pekerjaan yang dilakukannya. Semakin sering dilatih dan diawasi, maka staff tersebut akan terbiasa dengan pekerjaan yang dilakukan, sehingga membuat pekerjaan tersebut dapat berjalan dengan semestinya dan memberikan pelayanan yang memuaskan bagi pelanggan.
5. Mencari beberapa pemasok baru untuk mengawasi semakin naiknya harga dari bahan baku sebagai cadangan pemasok bahan baku. Hal ini dilakukan agar perusahaan dapat memilih mana pemasok yang memiliki penawaran harga yang terbaik bagi perusahaan.
6. Dalam mengantisipasi pesaing-pesaing baru, maka *Cafe Lava Cake* perlu gencar dalam melakukan promosi, membentuk loyalitas pelanggan, dan memperluas jaringan pemasaran.

PERENCANAAN KEUANGAN

Perencanaan keuangan sangat dibutuhkan dalam mendirikan sebuah usaha. Salah satu fungsi membuat perencanaan keuangan adalah agar perusahaan dapat mengambil kebijakan dengan tepat dalam masalah keuangan.

Perencanaan keuangan merupakan aspek penting dari operasi dan sumber penghasilan perusahaan karena memberikan petunjuk untuk memberikan tujuan perusahaan secara optimal. Laporan keuangan yang akan disusun meliputi:

1. Proforma *income statement*
2. Proforma *cash flow*
3. Proforma *balance sheet*

Sebagai dasar-dasar untuk membuat ketiga laporan keuangan tersebut, maka perusahaan harus terlebih dahulu membuat komponen-komponen yang dibutuhkan.

1. Proyeksi Penjualan

Penjualan *Cafe Lava Cake* diasumsikan naik 10% setiap bulan. Akan tetapi pada tahun ke-3 kenaikan tiap bulan 12% karena di perkirakan timbul loyalitas pelanggan pada tahun ke-3.

Bagi sebuah perusahaan, laporan keuangan sangat penting karena dengan adanya laporan keuangan, makna pemilik usaha dapat dengan langsung mengetahui kinerja perusahaannya.

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.



Laporan keuangan yang akan dianalisis meliputi proforma *income statement*, proforma *cash flow*, dan proforma *balance sheet*. Laporan keuangan tersebut dibuat berdasarkan kepada asumsi-asumsi sebagai berikut:

1. Penjualan mengalami peningkatan sebesar 3% setiap tahunnya
2. Biaya listrik, air, telepon dan internet mengalami peningkatan sebesar 3% setiap tahunnya.
3. Biaya gaji pokok karyawan dan THR mengalami peningkatan 2% setiap tahunnya.
4. Biaya perlengkapan mengalami peningkatan sebesar 10% setiap tahunnya.

Berikut ini akan diuraikan proforma *income statement* pada tabel 8.12

Tabel 8.12
Proyeksi Laba Rugi Cafe *Lava Cake*
Periode 31 Desember 2017-2021

	2017	2018	2019	2020	2021
Penjualan Kotor ¹	279.229.000	327.551.000	354.712.000	371.591.000	404.225.500
Potongan Penjualan ²	5.584.580	7.588.770,41	9.237.590,23	10.095.527,76	10.682.577,41
Penjualan Bersih	273.644.420	319.962.229,59	345.474.409,77	361.495.472,24	393.542.922,59
Biaya Operasional					
Biaya Variabel					
Biaya Listrik ³	18.000.000	20.394.000	21.005.820	21.635.994,60	22.285.074,48
Biaya telepon dan internet ⁴	5.244.000	5.959.800	6.257.790	6.570.679,56	6.570.679,56
Biaya Air ⁵	7.620.000	8.001.000	8.401.050	8.821.102,50	9.262.157,63
Biaya Bahan Baku ⁶	53.872.944,22	55.489.132,55	57.153.806,52	58.868.420,72	60.634.473,34
Biaya Perlengkapan ⁷	2.290.000	3.190.000	3.509.000	3.859.900	4.245.890
Biaya Tetap					
Gaji Karyawan ⁸	197.028.000	201.968.560	204.987.931,20	209.087.689,85	208.885.593,53
Biaya Pemasaran ⁹	4.190.000	4.315.700	4.445.171	4.578.526	4.715.882
Biaya Depresiasi ¹⁰	5.537.000	5.537.000	5.537.000	5.537.000	5.537.000
Biaya Ijin usaha ¹¹	1.500.000	-	-	-	-
Biaya Sewa	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000
Total Biaya Operasional	231.255.000	234.821.260	237.970.102,20	242.203.215,85	242.138.475,53
Labanya sebelum Pajak	42.389.420	85.140.969,59	107.504.307,57	119.292.256,39	151.404.447,06
Pajak					
Tarif Progresif					
1% dari Omset Penjualan	2.792.290	3.275.510	3.547.120	3.715.910	4.042.255
Labanya setelah Pajak	39.597.130	81.865.459,59	103.957.187,57	115.576.346,39	147.362.192,06



Sumber :

- 1 : Tabel 5.2
2 : Lampiran 13
3 : Lampiran 11
4 : Lampiran 11
5 : Lampiran 11
6 : Lampiran 6
7 : Lampiran 12
8 : Lampiran 9
9 : Lampiran 8
10 : Tabel 8.7
11 : Lampiran 14

Pokok pengaturan dalam PP Nomor 46 Tahun 2013 adalah pengenaan PPh dengan tarif sebesar 1% dari peredaran bruto setiap bulan atas penghasilan dari usaha Wajib Pajak yang memiliki peredaran bruto tidak melebihi Rp4,8 Miliar dalam satu tahun.

<http://www.pajak.go.id/content/pph-atas-wajib-pajak-peredaran-bruto-tertentu-adalah-untuk-keadilan>

Tabel 8.13
Proyeksi Cash Flow

Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Modal dasar	91.000.000	-	-	-	-	-
Modal disetor	-	279.229.000	327.551.000	354.712.000	371.591.000	404.225.500
Penjualan barang	-	5.584.580	7.588.770,41	9.237.590,23	10.095.527,76	10.682.577,41
Jumlah arus kas masuk	91.000.000	273.644.420	319.962.229,59	345.474.409,77	361.495.472,24	393.542.922,59
Aliran kas keluar						
Biaya peralatan	22.050.000	-	-	-	-	-
Biaya Listrik	-	18.000.000	20.394.000	21.005.820	21.635.994,60	22.285.074,48
Telephone dan internet	-	5.244.000	5.959.800	6.257.790	6.570.679,56	6.570.679,56
Biaya Gaji karyawan	-	197.028.000	201.968.560	204.987.931,20	209.087.689,85	208.885.593,53
Pemasaran	-	4.190.000	4.315.700	4.445.171	4.578.526	4.715.882
Biaya Perlengkapan	2.290.000	-	3.190.000	3.509.000	3.859.900	4.245.890
Biaya Bahan baku	53.872.944,22	-	55.489.132,55	57.153.806,52	58.868.420,72	60.634.473,34
Biaya pajak	-	2.792.290	3.275.510	3.547.120	3.715.910	4.042.255
Jumlah arus kas keluar	78.212.944,22	227.254.290	294.592.702,55	300.906.638,72	308.317.120,73	311.379.847,91
Arus kas bersih	12.787.055,78	46.394.130	25.369.527,04	44.567.771,05	53.178.351,51	82.163.074,68
Saldo kas awal	-	12.787.055,78	59.177.185,78	84.546.712,82	129.114.483,87	182.292.835,38
Saldo kas akhir	12.787.055,78	59.177.185,78	84.546.712,82	129.114.483,87	182.292.835,38	264.455.910,06



Sumber:

- 1 : Tabel 5.4
- 2 : Lampiran 13
- 3 : Tabel 2.6
- 4 : Lampiran 11
- 5 : Lampiran 11
- 6 : Lampiran 9
- 7 : Tabel 8.3
- 8 : Lampiran 12
- 9 : Lampiran 6

Proforma Balance Sheet

Neraca keuangan (balance sheet) adalah laporan keuangan yang melaporkan kondisi keuangan suatu perusahaan pada waktu tertentu. Neraca keuangan terdiri dari tiga bagian utama yaitu asset, kewajiban, dan ekuitas. Neraca menunjukkan keseimbangan antara aset perusahaan dan kewajiban ditambah ekuitas di sisi lain. Proforma Balance Sheet *Cafe Lava Cake* ditunjukkan pada tabel 8.14 berikut.

Tabel 8.14
Proyeksi Neraca
Periode 31 desember 2017-2021

Account	31-Jan-17	31-Dec-17	31-Dec-18	31-Dec-19	31-Dec-20	31-Dec-21
AKTIVA						
Aktiva lancar						
Kas	78.212.944,22	227.254.290	294.592.702,55	300.906.638,72	308.317.120,73	311.379.847,91
Piutang	-	-	-	-	-	-
Total aktiva lancar	24.340.000	317.898.755	374.200.684,96	391.337.669,06	657.268.459,55	719.449.792,51
Aktiva tetap						
Peralatan Cafe	22.050.000	22.050.000	22.050.000	22.050.000	22.050.000	22.050.000
Akumul. Penyusutan Cafe ³		5.537.000	11.074.000	16.611.000	22.148.000	27.685.000
Total aktiva tetap	22.050.000	16.513.000	10.976.000	5.439.000	(98.000)	(5.635.000)
Total aktiva	46.390.000	334.411.755	385.176.684,96	396.776.669,06	657.170.459,55	713.814.792,51
PASIVA						
Modal						
Modal disetor	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000
Laba tahun berjalan ⁴		36.383.195	181.029.851,21	216.755.258,39	61.217.877,01	158.766.814,70
Total pasiva	91.000.000	127.383.195	272.029.851,21	307.755.258,39	152.217.877,01	249.766.814,70

Sumber :

- 1 = Tabel 8.13
- 2 = Tabel 2.6
- 3 = Tabel 8.7
- 4 = Tabel 8.12



Kelayakan Usaha

Untuk mengetahui sebuah usaha layak atau tidak untuk dijalankan, dapat dilakukan dengan beberapa perhitungan. Beberapa perhitungan yang akan dilakukan dengan analisa kelayakan usaha antara lain Break Even Point (BEP), Net Present Value (NPV), Profitability Indeks (PI), Payback Period (PP), dan Internal Rate of Return (IRR).

Berikut adalah analisa yang dilakukan terhadap Cafe *Waroeng Lava Cake*.

Break Event Point (BEP)

Break event point atau BEP adalah suatu keadaan dimana dalam suatu operasi perusahaan tidak mendapat untung maupun rugi/impas (penghasilan = total biaya). Bila kondisi titik impas ini tidak tercapai, jumlah penghasilan yang diperoleh sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, atau margin kontribusi hanya dapat menutupi biaya tetap.

Untuk keperluan analisis tersebut, para manajer perusahaan mempelajari kaitan antara pendapatan (revenue), pengeluaran (cost), dan keuntungan bersih (net profit). Dengan menggunakan titik impas, manajer perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengeluaran atau penambahan harga jual, biaya dan laba. Analisis ini juga memudahkan untuk mengambil keputusan dalam rangka menghadapi persaingan dengan produk sejenis perusahaan lain.

Rumus BEP:

$$\text{BEP rupiah} = \frac{\text{FC}}{\frac{1 - \text{VC}}{\text{P}}}$$

Keterangan:

- FC : Total Biaya Tetap (Fixed Cost)
- VC : Total Biaya Variable (Variable Cost)
- P : Total Penjualan (Sales)

Copyright © 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



Tabel 8.15
Break Event Point

Tahun	Fixed Cost(FC)	Contribusi Margin(CM)	BEP(Rp)
2017	32.890.000	0,690339221	47.643.244,07
2018	33.876.700	0,962202131	35.207.467,24
2019	34.893.001	0,963798509	36.203.626,25
2020	35.939.791,20	0,965318866	37.231.004,65
2021	37.017.984,58	0,966770046	38.290.371,90

Sumber: Lampiran 14

Dari perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa mampu menghasilkan keuntungan karena total pendapatan lebih besar daripada total biaya. Bila total biaya lebih besar daripada total pendapatan maka perusahaan akan mengalami kerugian. Untuk itu *Cafe Lava Cake* harus melebihi penjualan sebesar perhitungan BEP untuk mendapat keuntungan.

Net Present Value

NPV menurut D. Agus Harjito dan Martono (2012:150) adalah metode untuk mencari selisih antara nilai sekarang dari aliran kas neto dengan nilai sekarang dari suatu investasi.

Metode ini merupakan salah satu metode pendiskontoan arus kas sehingga perlu ditentukan dulu tingkat diskontonya. Tingkat diskonto yang relevan biasanya menggunakan biaya modal.

Apabila nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar daripada nilai sekarang investasi, maka proyek ini dikatakan menguntungkan sehingga diterima. Hal ini disebabkan karena keuntungan dari proyek ini sama atau melebihi biaya modal keuntungan yang didapatkan dengan menanamkan modal di tempat lain. Jika semua factor lain dianggap tetap, maka semakin tinggi nilai NPV semakin baik investasi itu. Sedangkan apabila lebih kecil (NPV negative), proyek di tolak karena dinilai tidak menguntungkan.

Penilaian investasi *Cafe Lava Cake* menggunakan tingkat suku bunga berikut ini adalah analisa NPV dari *Cafe Lava Cake* yang akan disajikan berikut ini.



Tabel 8.16
Analisa Net Present Value

Periode	Cash Flow	Depresiasi	Cash In Flow	DF 10,75%	PV of CIF
0			(91.000.000)		(91.000.000)
1	46.390.330	5.537.000	40.853.130	0,902934537	36.887.702,02
2	25.369.527,04	5.537.000	19.832.527,04	0,815290778	16.169.276,40
3	49.567.771,05	5.537.000	39.030.771,05	0,736154201	28.732.666,08
4	53.178.351,51	5.537.000	47.641.351,51	0,664699053	31.667.161,23
5	82.163.074,68	5.537.000	76.626.074,68	0,600179732	45.989.416,97
PV of CIF					159.446.222,70
NPV					68.446.222,70
NPV	68.446.222,70			NPV > 0	

Berdasarkan tabel 8.16 diatas, dapat dijelaskan bahwa investasi pada *Cafe Lava* adalah layak, karena nilai NPV yang diperoleh positif .

Profitability Index

Profitability Index (PI) menurut D. Agus Harjito dan Martono (2012:152) merupakan metode yang memiliki hasil keputusan sama dengan metode NPV. Artinya, apabila suatu proyek investasi diterima dengan menggunakan metode NPV, maka akan diterima pula dengan metode PI. Apabila nilai $PI > 1$, maka usaha dikatakan layak sedangkan bila $PI < 1$, maka usaha dikatakan tidak layak. Perhitungan profitability index dapat dilihat pada tabel 8.17.

Tabel 8.17
Profitability Index

Initial investment	91.000.000
PV	159.446.222,70
Profitability Index	1,75



Berdasarkan perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa investasi pada *Cafe Lava Cake* layak untuk dijalankan karena memiliki nilai PI sebesar 1,75 ($PI > 1$).

Payback Period

Payback period (PP) digunakan untuk mengetahui waktu pengembalian dari usaha yang dijalankan. Payback period menurut D. Agus Harjito dan Martono (2012:147) adalah satu periode yang dibutuhkan untuk menutup kembali pengeluaran suatu investasi dengan menggunakan aliran kas masuk neto yang diperoleh. Semakin cepat usaha dapat mengembalikan modal yang diberikan untuk mendirikan usaha, maka semakin baik usaha tersebut. Analisa PP terlihat pada tabel 8.18.

Laba setelah pajak + Depresiasi

Tabel 8.18

Analisa Payback Period

Tahun	CIF	Initial
2016		-91.000.000
2017	40.853.130	(50.146.870)
2018	19.832.527,04	(30.314.342,96)
2019	39.030.771,05	8.716.428,09
2020	47.641.351,51	56.357.779,60
2021	76.626.074,68	132.983.854,28
Payback Period	2 Tahun 2 Bulan 21 Hari	

4 Tahun

$$PP = (8.716.428,09/39.030.771,05) \times 12 = 2,68 = 2 \text{ Bulan}$$

$$=(0,68 \times 30 \text{ hari}) = 20,40 = 21 \text{ Hari}$$

Hak Cipta milik IBKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Ditirang 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.



Menurut perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa Payback Period *Cafe Lava Cake* adalah 2 Tahun 2 Bulan 21 Hari. Maka dari itu pemilik *Cafe Lava Cake* tidak

memerlukan waktu lama untuk dapat mengembalikan Modal yang telah dikeluarkan.

Internal Rate of Return

Menurut D.Agus Harjito dan Martono (2012:256) bahwa metode IRR adalah metode penilaian investasi untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari aliran kas neto dan investasi. Pada saat IRR tercapai, maka besar NPV sama dengan 0. Apabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada yang disyaratkan, maka investasi dikatakan menguntungkan, namun bila lebih kecil maka itu menandakan bahwa investasi merugikan.

Berikut merupakan hasil perhitungan IRR terhadap *Cafe Lava Cake* pada Tabel 8.19.

Tabel 8.19
Analisa Internal Rate of Return

Tahun	Proceeds	DF (20%)	.PV	DF (37%)	PV
2017	40.853.130	0,9966877	40.717.812,18	0,71428571	29.180.807,13
2018	19.825.527,04	0,8958998	17.767.957,01	0,51020408	10.118,636,23
2019	39.030.771,05	0,8765871	34.213.870,41	0,36443149	14.224.041,89
2020	47.641.351,51	0,7767598	37.005.886,67	0,2603082	12.401.434,65
2021	76.626.074,68	0,7198546	55.159.632,34	0,18593443	14.247.425,67
	PV dari Proceeds		92.699.639,59		53.523.485,26
	Investasi		91.000.000		91.000.000
	NPV		1.699.639,59		(37.476.514,74)



Tabel 8.20
Analisa Internal Rate of Return

Tingkat Bunga	PV of Proceeds	PV of Outlays	NPV
37%	Rp 53.523.485,26	Rp 91.000.000	Rp (37.476.514,74)
20%	Rp 92.699.639,59	Rp 91.000.000	Rp 1.699.639,59
19%	Rp 39.176.154,33		Rp 39.176.154,33

$$IRR = 20\% + \left(\frac{1.699.639,59}{1.699.639,59 - (37.476.514,74)} \right) (20\% - 37\%)$$

20,81%

Setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan kedua NPV dan *discount factor* tersebut, maka ditemukan IRR dari *Cafe Lava Cake* yaitu sebesar 20,81% ini menunjukkan bahwa investasi pada *Cafe Lava Cake* layak, karena IRR lebih besar dari Bunga Modal.

REKOMENDASI

Usaha yang akan dijalankan adalah usaha cafe yang diberi nama *Cafe Lava Cake*. Lokasi cafe ini terletak di Jl. Perjuangan Raya No. 234, Bekasi Utara. Usaha cafe ini akan dibentuk sebagai usaha perseorangan dan termasuk dalam jenis usaha menengah. Cafe ini akan melakukan grand opening pada tanggal 1 Januari 2017.

Cafe ini berlokasi di daerah Bekasi Timur dikarenakan posisinya dekat dengan sekolahan dan pusat perbelanjaan. Sasaran utama *Cafe Lava Cake* adalah remaja yang memiliki gaya hidup suka berkumpul. Target pasar yang dijangkau *Cafe Lava Cake* adalah kalangan menengah dan menengah keatas.

Modal yang dibutuhkan untuk pendirian *Cafe Lava Cake* adalah Rp 91.000.000,- menggunakan modal sendiri. Dana tersebut akan dialokasikan pada biaya tetap pembelian persediaan barang dagang sebesar Rp 22.000.000,-, pembelian peralatan sebesar Rp 64.720.000,-, kas sebesar Rp 4.280.000,- Pendirian *Cafe Lava Cake* menggunakan 100%

© 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.



modal sendiri dan akan menggunakan keuntungan sebagai tambahan dalam mengembangkan usaha *Cafe Lava Cake*..

Berdasarkan hasil analisis industri yang dilakukan oleh penulis, bahwa membuka bisnis makanan dalam bentuk cafe memiliki peluang yang baik dan memberikan keuntungan jangka panjang. Peningkatan jumlah penduduk di Indonesia dari tahun ke tahun membuat kebutuhan akan makanan semakin meningkat yang disertai oleh perubahan gaya hidup masyarakat di Bekasi yang suka berkumpul di cafe atau restoran siap saji sesuai melakukan aktifitas. Berkumpul dijadikan rutinitas untuk menghilangkan penat maupun stress yang disebabkan oleh kesibukan aktifitas yang begitu padat. Melihat adanya peluang usaha disertai dengan banyaknya *market share*, maka penulis merasa bahwa bisnis ini sangat menjanjikan.

Berdasarkan perhitungan *Net Present Value* (NPV) maka usaha *Cafe Lava Cake* layak untuk didirikan. Berdasarkan analisis *Profability Indeks* (PI) didapatkan nilai sebesar 1,75 yang berarti usaha layak didirikan. Kemudian dari hasil perhitungan *Payback Period* (PP) dikatakan bahwa pengembalian modal didapat pada 2Tahun 2Bulan 21Hari. Perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) dikatakan bahwa tingkat pengembalian yang didapatkan adalah sebesar 20,81% dimana hal tersebut lebih besar daripada tingkat suku bunga kredit. Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.

1. Ditinjau dari segi etimologi, kata "jurnal" berasal dari kata "di" yang berarti "di" dan "urnal" yang berarti "catatan".
 - a. Pengertian hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Penguji tidak merujuk 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. (2010), *Manajemen Strategis Konsep*, Buku 1, Edisi 12.

Penerjemah Diana Angelica. Jakarta : Salemba Empat.

Dewi Hagggraeni (2012), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta : Lembaga

Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

De Agus Harjito dan Martono (2012), *Manajemen Keuangan*, Edisi Ke-2, Depok :

Ekonisia.

Kotler, Philip. dan Keller, Kevin Lane. 2010. *Manajemen Pemasaran*.Jilid 1, Edisi

Ketiga belas. Jakarta : Erlangga.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2009), *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1. Penerjemah

Siti Wardhani. Jakarta : Erlangga.

Kotler Philip dan Gary Armstrong (2012), *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi Ke-12, Jilid 1.

Penerjemah Afia R. Fitriati & Ria Cahyani. Jakarta : Erlangga.

Robbins, Stephen P, dan Thimoty A Judge, 2015. "Organizational Behavior." dialihbahasakan

oleh Ratna Saraswati dan Febriella Sirait. Jakarta: Salemba Empat.

Republik Indonesia. "Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan

Menengah (UMKM)." Jakarta, 2008.

Upah minimum Regional www.gajimu.com/main/gaji/gaji-minimum/ump-2015

Inflansi abar.tribunnews.com/.../september-inflasi-di-jawa-barat-026-persen

Tingkat Pengangguran

<http://agankzscreamo.blogspot.com/2016/05/angkadatapengangguran2016.html#.V5893RIwLIU>

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.



Kekuatan Demografi <http://www.indonesia-investments.com/id/budaya/demografi/item67>



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

UMK <http://jabar.antarane.ws.com/berita/56774/jabar-januari-2016-inflasi-059-persen>

Suku Bunga Kredit BCA <http://www.bca.co.id/id/Individu/Sarana/Kurs-dan-Suku-Bunga/Suku-Bunga-Dasar-Kredit>

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 IBI KKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI KKG.