



Pendahuluan

Nama perusahaan yang akan didirikan oleh penulis adalah *Banana's Prom* yang terletak di *Bekasi Food City, Summarecon Mall Bekasi*. Usaha *booth Banana's Prom* memiliki beberapa akun media sosial seperti *Facebook, Instagram* dan *Twitter* untuk menyebarkan informasi dan melakukan kegiatan pemasaran yaitu *@Bananasprom*.

Banana's Prom merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang kuliner dengan produk berupa *frozen banana* atau buah pisang yang dibekukan dan dipotong-potong, kemudian dimasukkan ke dalam cup atau gelas kecil dan dilumuri dengan saus coklat di atasnya serta dilengkapi dengan *topping-topping* beraneka ragam yang dapat dipilih sendiri oleh konsumen sesuai selera.

Usaha *Banana's Prom* yang akan didirikan ini memiliki visi yaitu "Menjadikan *Banana's Prom* sebagai bisnis kuliner *frozen banana* yang ternama dan inovatif". Untuk mencapai visi tersebut, diperlukan misi yang menjadi jembatan terhadap *gap* untuk mencapai visi. Misi yang dimiliki usaha *Banana's Prom* adalah menyajikan makanan yang inovatif, berkualitas dan bersih; berorientasi pada pelanggan dengan harapan dapat meraih kepuasan pelanggan dan membangun citra merek yang baik; selalu peka terhadap tren dan permintaan pasar.

Rencana Produk dan Pemasaran

Produk yang ditawarkan oleh *Banana's Prom* adalah *frozen banana* atau buah pisang yang dibekukan dan dipotong-potong, kemudian dimasukkan ke dalam cup atau gelas kecil dan dilumuri dengan saus coklat di atasnya serta dilengkapi dengan *topping-topping* beraneka ragam yang dapat dipilih sendiri oleh konsumen sesuai selera. Pelanggan yang menjadi target utama *Banana's Prom* adalah pria wanita usia 3 sampai 25 tahun yang berdomisili di Bekasi, dengan target keluarga yang membawa anak-anak, pelajar, mahasiswa, dan karyawan muda. Namun tidak tertutup kemungkinan jika terdapat konsumen di luar target *Banana's Prom*.

Adapun pesaing langsung yang perlu dihadapi oleh *Banana's Prom* yaitu *Banana Chic* dan *Hey Banana*. Kedua pesaing tersebut menawarkan produk yang mirip seperti *Banana's Prom*, untuk itu perlu adanya strategi untuk mencapai keunggulan dengan menekan harga, meningkatkan kualitas, cara penyajian yang lebih baik dan jumlah makanan per-porsi yang lebih banyak dibandingkan pesaing.

Sebagai halnya bisnis yang lain, diperlukan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan merek dan produk yang ditawarkan sebuah usaha. Untuk itu *Banana's Prom* juga memiliki strategi pemasaran, yaitu membagikan brosur ke pengunjung *mall* serta menggunakan media sosial dan *website* sebagai media promosi, pemasaran dan penjualan.

Rencana Sumber Daya Manusia

Sebagai usaha yang profesional dan mampu diandalkan, dibutuhkan sumber daya manusia yang juga turut memberikan dampak positif bagi usaha. Demi mewujudkan hal tersebut, *Banana's Prom* melakukan *training* bagi setiap karyawan yang tergabung. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan karyawan dalam melayani

1. Ditaring mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa 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.



pelanggan dan proses pembuatan produk. Saat ini direncanakan tim dalam usaha *Banana's Prom* akan berjumlah enam orang yang terdiri dari satu orang manajer, dua orang staf operasional, dua orang kasir dan satu orang *part-timer* di bagian operasional.

Rencana Keuangan

Dana sebesar Rp. 125.294.900 akan dialokasikan untuk pembukaan usaha *booth Banana's Prom*, di mana diperlukan dana untuk pembuatan *booth* sebesar Rp. 5.800.000, biaya sewa sebesar Rp. 44.000.000, peralatan sebesar Rp. 25.460.000, perlengkapan sebesar Rp. 5.164.900, bahan baku sebesar Rp. 41.870.000, serta kas awal sebesar Rp. 62.598.290.

Kesimpulan

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan, maka kelayakan usaha *booth Banana's Prom* dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis *Break Even Point* (BEP), dapat disimpulkan bahwa *Banana's Prom* merupakan bisnis yang layak dijalankan. Hal ini dikarenakan jumlah penjualan *Banana's Prom* selalu lebih besar dibanding dengan nilai BEP.
2. Melalui perhitungan *Net Present Value*, *Banana's Prom* dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai dari NPV positif, yakni sebesar Rp. 723.857.130.
3. Berdasarkan perhitungan *Internal Rate of Return* usaha *Banana's Prom* mendapatkan nilai 55,99%. IRR ini lebih besar dibandingkan tingkat *return* yang diharapkan, yakni sebesar 11,45%. Maka berdasarkan perhitungan IRR, usaha *Banana's Prom* dikatakan layak untuk dijalankan.
4. Perhitungan *Payback Period* pada usaha *Banana's Prom* menghasilkan nilai 3,096. Berdasarkan nilai tersebut, disimpulkan bahwa jangka waktu pengembalian investasi usaha ini adalah selama 3 tahun 1 bulan dan 5 hari. Jangka waktu tersebut lebih kecil dari umur investasi sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.

Berdasarkan metode analisis kelayakan usaha tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha *booth Banana's Prom* memenuhi segala aspek dari analisis kelayakan usaha. Oleh karena itu, *Banana's Prom* dapat dikatakan layak untuk dijalankan

Ucapan Terima Kasih

Selama penyusunan rencana bisnis ini, terdapat banyak pihak yang telah membantu penulis dalam memberikan dukungan secara moril berupa pengarahan, bimbingan, masukan dan motivasi, serta dukungan secara materiil. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Hanes Riady sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan membantu penulis dalam berbagai hal sehubungan dengan pembuatan dan penyusunan perencanaan bisnis ini dengan penuh kesabaran.

Hak cipta milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hana Riady, Dindungi 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.



2. Seluruh dosen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan selama penulis menjadi mahasiswi.
3. Orang tua tercinta dan seluruh keluarga yang selalu memberikan dukungan, semangat, perhatian serta doanya baik secara moril maupun materil kepada penulis selama ini.
4. Seluruh teman seperjuangan jurusan Ilmu Administrasi Bisnis yaitu Fadhel Zarmen Tanjung, Catharina Ade Kusuma Sari, Irwanto Adhi, Cindy Tjakra Surya, Dinda Lestya, Rendy Gunawan, Oscar Faldi, Clara Monica, Denny Setiawan serta teman-teman lainnya untuk dukungan doa dan semangat kalian selama proses perkuliahan dan pengerjaan perencanaan bisnis ini berlangsung.
5. Pihak – pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dan berkontribusi dalam memperoleh data yang diperlukan untuk menyelesaikan laporan perencanaan bisnis ini.

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