



RENCANA BISNIS PENDIRIAN “SHABU BEACH RESTAURANT” DI ANCOL BEACH CITY – JAKARTA UTARA

Oleh:

Nama: **Caroline Stefanie**
NIM: **22100132**

Dr. Hanes Riady M.M, M.B.A
Institut Bisnis dan Informatika KwikKianGie
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Jakarta 14350

EXECUTIVE SUMMARY

A massive growth in the food industry give writer an opportunity to establish a brand new restaurant. *Shabu Beach Restaurant* is a shabu-shabu restaurant with an *All You Can Eat* concept. To establish this business, writer predict that *Shabu Beach Restaurant* will cost around **Six Billion Rupiah (IDR 6,000,000,000)**

By CPM Analysis, *Shabu Beach Restaurant* got a highest score. And by SWOT Analysis it can be concluded that the strength of this restaurant depends on their affordable price for the market targeted, their strategic location, their comforting interior design, and their way in giving service to its customer which is way better than their competitor. As for the weakness, this restaurant hasn't got a good reputation yet, they also have a low consumer loyalty, and they also have a lack in managerial experiment. This restaurant got some opportunities, such as easily gotten supplier, a small number of competitor around its location Ancol, competing in the same type of food that *Shabu Beach Restaurant* offers, people's current lifestyle where they like to try new restaurant, and a growth in technology. While for the threats, there's a possibility for their competitor to improvise, how easily can consumers be attracted to its competitors, and a chance of new competitor being born.

Shabu Beach Restaurant is always trying to give the best quality for both their services and products. In a business scale, *Shabu Beach Restaurant* can be categorized as a Medium Business. Their funding cost is being allocated to their inventory, equipment, and their employees.

Food industry can be seen as a very competitive industry, so a competition in pricing is something that can't be avoided. To solve this issue, *Shabu Beach Restaurant* will be doing

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika KwikKianGie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

a promotion by creating a website, entering the social media zone, and making some brochures to be distributed to potential customer who often visit the area. Shabu Beach Restaurant is expected to get an increase by 5% each year.

The organizational structure of Shabu Beach Restaurant was arranged systematically and in a right structure which allow both manager and employees to know their authority and their job well. Shabu Beach Restaurant will be giving a compensation according to Upah Minimum Kabupaten DKI tahun 2014 which is Rp. 2,440,000.

In facing their business risk such as saving risk, period saving risk, dependence of import product risk, flood risk, and competition risk, Shabu Beach Restaurant has already prepared a solution to anticipate and prevent some risks that might happen in the future.

Based on writer's calculation, their Net Present Value is positive which is Rp. 4,686,01404 > 0; with profitability index by 1,781.0029168333 > 1. Payback Period for this business is estimated to be in 2 years 5 months and 19 days; the calculation of their Internal Rate of Return is 36% > 12%. Therefore, Shabu Beach Restaurant is feasible.

RINGKASAN EKSEKUTIF

Capline Stefanie/22100132/2015/Rencana Rencana Bisnis Pendirian *Shabu Beach Restaurant* Di Ancol Beach City – Jakarta Utara/Pembimbing : Dr. Hanes Riady

Alanya kemajuan dalam bidang makanan memberi peluang bagi penulis untuk memasuki pasar industri pembuatan restoran baru. *Shabu Beach Restaurant* akan melayani penjualan makananshabu – shabu *All You Can Eat*. Untuk membuka usaha, *Shabu Beach Restaurant* diperlukan dana sebesar Rp6.000.000.000,00.

Dari analisis CPM, *Shabu Beach Restaurant* mendapat skor paling tinggi. Dari analisis SWOT dapat disimpulkan: kekuatannya berada pada harga yang terjangkau pada target pasar, lokasi yang strategis, pelayanan yang berbedadaripesaingnya, design yang memberikan kenyamanan; kelemahannya adalah belum memiliki reputasi, loyalitas konsumen yang masi rendah, pengalaman management yang masih kurang; peluangnya adalah pemasok mudah di dapat, belum adanya pesaing di Ancol dibidang makanan yang





sama, tren gaya hidup modern dalam mencoba pengalamannya menyantap makanan, pertumbuhan pusat pembelanjaan, dan pesatnya pertumbuhan teknologi; ancaman yang dihadapi adalah pesaing yang akan memberikan improfisasi produk dengan harga yang lebih rendah, mudahnya konsumen beralih kepada pesaing yang lain, memiliki persaingan yang ketat dalam bidang industri, munculnya pesaing baru.

Shabu Beach Restaurant selalu berusaha memberikan kualitas terbaik, untuk produk yang dijual. Ukuran bisnis *Shabu Beach Restaurant* berada pada usaha menengah. Dana yang diperlukan dialokasikan dengan baik ke dalam peralatan, perlengkapan, dan tenaga kerjanya mendukung kegiatan operasional.

Rencana pendirian *Shabu Beach Restaurant* disusun secara matang dengan memperhatikan berbagai risiko bisnis yang nantinya akan dihadapi. Perencanaan disusun mulai dari pemilihan tempat usaha sampai dengan pembukaan restoran. *Desain layout Shabu Beach Restaurant* diukur secara sistematis agar dapat memberikan gambaran yang cukup jelas dan cukup terperinci. Rencana operasional telah membuktikan bahwa *Shabu Beach Restaurant* layak untuk dijalankan.

Industri yang akan dimasuki berada pada industri yang sangat bersaing, sehingga persaingan harga tidak dapat dihindari. Untuk mengatasi hal ini, *Shabu Beach Restaurant* melakukan promosi mulai dari pembuatan *website*, pembuatan akun di sosial media, dan pembuatan *flyer* yang akan dibagikan kepada calon konsumen yang berkunjung. Ramalan penjualan *Shabu Beach Restaurant* mengalami peningkatan setiap tahun yaitu sebesar 5%. Struktur organisasi yang ada pada *Shabu Beach Restaurant* disusun secara sistematis dan terstruktur, sehingga memudahkan manajer dan para karyawan untuk mengetahui tugas dan wewenang yang diperolehnya. Kompensasi yang diberikan *Shabu Beach Restaurant* kepada karyawannya sesuai dengan Upah Minimum Kabupaten DKI Jakarta tahun 2014, yaitu sebesar Rp2.440.000,00.

Dalam menghadapi risiko bisnis, yaitu risiko penyimpanan, risiko lama penyimpanan, risiko ketergantungan produk impor, risiko bencana banjir, dan risiko persaingan *Shabu Beach Restaurant* telah menyediakan solusi untuk mengantisipasi dan mencegah risiko yang mungkin terjadi pada bisnis ini.

Berdasarkan hasil perhitungan *Net Present Value* bernilai positif, yaitu Rp 4,234,430,011 > 0; *profitability index* bernilai 1,705738335 > 1. *Payback period* untuk bisnis karpet adalah 2 Tahun 5 Bulan 12 Hari ; hasil perhitungan *Internal Rate of Return* bisnis karpet adalah 34,4% > 12%. Berdasarkan kesimpulan perencanaan keuangan ini maka *Shabu Beach Restaurant* dapat dikatakan sebagai usaha yang layak untuk dijalankan.



PENDAHULUAN

Setiap Jenis usaha memiliki nama. Dalam proses membangun suatu usaha, seorang wirausaha harus memilih sebuah nama yang tepat dan nantinya akan menjadi sebuah symbol yang kuat untuk usahanya. Nama perusahaan begitu sangat penting karena identik dengan merek yang digunakan oleh perusahaan yang bertujuan untuk membedakan perusahaannya dengan perusahaan pesaing dan merupakan pencitraan dari perusahaan itu sendiri.

1. Nama Usaha	:	<i>Shabu Beach Restaurant</i>
2. Bidang Usaha	:	Restoran
3. Jenis Produk	:	Shabu – shabu
4. Alamat	:	Pantai Carnival, Taman impian Jaya Ancol, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14430
5. Facebook & Twitter	:	ShabuBeach-ID
6. Email	:	shabubeach-id@hotmail.com

Nama dan Alamat Pemilik Perusahaan

Nama	:	Caroline Stefanie
Jabatan	:	Pemilik <i>Shabu Beach Restaurant</i>
Alamat	:	Villa Permata Gading Blok B1/17, Kelapa Gading, Jakarta Utara.
Email	:	nia.caroline@yahoo.com

Bidang Usaha

Shabu Beach Restaurant adalah sebuah bisnis usaha yang bergerak dibidang penjualan pangan/makanan. *Shabu Beach Restaurant* menyediakan berbagai shabu – shabu yang dapat dikonsumsi oleh berbagai usia dan kalangan dengan suasana pinggir pantai. Semua produk yang dijual di *Shabu Beach Restaurant* merupakan produk *fresh*, sehingga memiliki kualitas yang baik, suasana tempat makan yang berbeda, dan rasa yang tetap enak untuk dinikmati. Semua konsumen dapat menikmati makanan ini, dari yang muda hingga tua, berbeda ras boleh menikmati shabu – shabu yang kami jual. Produk-produk yang dijual di *Shabu Beach Restaurant* dibanderol dengan harga yang masih terjangkau disesuaikan dengan target pasar utama *Shabu Beach Restaurant*, yaitu kalangan menengah sampai dengan menengah ke atas yang memiliki tingkat dalam pengalaman yang berbeda dalam menikmati shabu – shabu.

Bentuk dari *Shabu Beach Restaurant* adalah restoran yang berada di dalam Ancol Beach mall. Restoran yang memiliki suasana berbeda dalam menikmati shabu – shabu, pemilik akan memberikan pemandangan yang sangat mengesankan pada restoran ini sehingga menarik pengunjung untuk mendatanginya.

Shabu Beach Restaurant menyediakan makanan shabu - shabu dan sayur, yang disajikan sebisa mungkin berupa bahan – bahan yang *fresh*. Penulis memilih bahan sayur yang *fresh* dengan maksud, sayur yang dijual ini dapat dinikmati oleh konsumen dengan kualitas import yang tentu sudah teruji kualitasnya.

Restoran *Shabu Beach Restaurant* menyediakan berbagai macam kaldu sebagai kuah yang akan kami sediakan, merupakan kaldu yang sudah kami coba sendiri rasanya serta melalui oleh pakar masak yang handal dan sudah terbiasa membuat kaldu – kaldu tersebut kaldu kami menggunakan perasa alami seperti misalnya :

1. Kaldu ayam



Berdasarkan hal tersebut, maka penetapan visi, sebagai bagian dari perencanaan strategis, menjadi suatu langkah penting dalam perjalanan suatu organisasi. Visi *Shabu Beach Restaurant* adalah **“Menjadi restoran shabu – shabu yang diakui secara nasional dengan memberikan *experience* yang berbeda dengan saingannya”**

Menurut David (2010:16), pernyataan misi adalah pernyataan tujuan yang secara jelas membedakan satu bisnis dari perusahaan-perusahaan lain yang sejenis. Pernyataan misi yang jelas melukiskan nilai dan prioritas dari sebuah organisasi. Secara umum pernyataan misi menggambarkan arah masa depan suatu organisasi. Misi dari *Shabu Beach Restaurant* adalah **“Mewujudkan keinginan setiap orang untuk bisa menikmati shabu – shabu dengan suasana di pinggir pantai.”**

Analisis Pesaing

Faktor –Faktor Keberhasilan Penting	Bobot	Shabu Beach Restaurant		Yuraku		Shaburi	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Kualitas makanan	0.2	4	0.8	2	0.4	4	0.8
Kualitas Layanan	0.2	4	0.8	2	0.4	3	0.6
Lokasi	0.1	4	0.4	3	0.3	3	0.3
Ketersediaan Produk	0.1	4	0.4	3	0.3	3	0.3
Desain Restoran	0.1	4	0.4	2	0.2	3	0.3
Daya saing harga	0.1	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Loyalitas Konsumen	0.1	2	0.2	3	0.3	3	0.3
Pengalaman Manajemen	0.1	1	0.1	3	0.3	3	0.3
Total			3.4		2.5		3.1

Matriks SWOT

	STRENGTH (S)	WEAKNESS (W)
	1. Harga yang terjangkau untuk target pasar. 2. Lokasi yang strategis. 3. Pelayanan yang berbeda dari pesaingnya. 4. Design yang memberikan kenyamanan.	1. Belum memiliki reputasi . 2. Loyalitas konsumen yang masi rendah. 3. Pengalaman manajemen yang masi rendah.
OPPORTUNITIES (O)	S-O	W-O
1. Pemasok mudah didapat. 2. Belum adanya pesaing di Ancol dibidang makanan yang sama. 3. Tren gaya masyarakat hidup yang modern, dalam mencoba pengalaman menyantap makanan. 4. Pertumbuhan pusat pembelanjaan. 5. Pesatnya pertumbuhan teknologi.	1. Membuat Blog gratis melalui blog gratis seperti wordpress dan blogger (S2, S3, S4, O1, O4, O5). 2. Membuat Facebook Instagram, dan website (S1, O2, O3).	1. Menciptakan brand image melalui sosial media seperti instagram,Facebook (W1, W2, O2). 2. Memberikan ucapan kepada pelanggan disaat - saat hari penting (W2, O5). 3. Mengikuti seminar organisasi (W3, O1, O3, O4).
THREATS (T)	S-T	W-T
1. Pesaing akan memberikan improvisasi produk, dengan harga yang lebih rendah. 2. Mudahnya konsumen beralih kepada pesaing yang lain. 3. Memiliki persaingan yang ketat dalam bidang industri. 4. Munculnya pesaing baru.	1. Menyebarkan brosur dan stiker untuk promosi restoran (S2, S3, S4, T2). 2. Membuat konten berharga tentang opini dari restoran (S1, T1, T3, T4).	1. Mengikuti seminar pengalaman manajemen (W3, T2, T3, T4). 2. Memastikan masakan yang dihidangkan pas dilidah pelanggan (W1, W2, T1)

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.

Segmentasi Pasar

“Segmentasi pasar berarti membagi pasar kedalam kelompok-kelompok pembeli yang lebih kecil, yang memiliki kebutuhan, karakter, dan perilaku yang khas yang memungkinkan produk atau bauran pemasaran yang terpisah.”

Beberapa tipe segmentasi pasar, antara lain :

1. Segmentasi Geografi

Membagi pasar menjadi beberapa unit secara geografik seperti, negara, regional, kota, atau kompleks perumahan. Berdasarkan segmentasi geografik, fokus segmentasi yang dituju *Shabu Beach Restaurant* cukup luas, yaitu bagi konsumen yang berdomisili di Jakarta, khususnya yang berlokasi di daerah Ancol, Sunter, Kelapa Gading, dan khususnya konsumen yang mengunjungi Ancol Beach City Mall.

2. Segmentasi Demografi

a. Segmentasi yang membagi-bagi pasar menjadi kelompok berdasarkan variabel-variabel demografik yaitu :

- i. Umur dan tahap daur hidup, yaitu membagi pasar menjadi kelompok umur dan daur hidup yang berbeda. Fokus segmentasinya yaitu umur 20-50 tahun. Namun tidak tertutup kemungkinan bagi orang-orang yang berada di luar kelompok usia tersebut juga bisa menjadi konsumen dari *Shabu Beach Restaurant*.
- ii. Jenis kelamin, yaitu membagi pasar menjadi kelompok berbeda berdasarkan pada jenis kelamin (pria atau wanita). Dalam hal ini, karena shabu – shabu *Shabu Beach Restaurant* yang dapat dikonsumsi siapa saja, maka targetnya adalah keduanya, baik pria atau wanita.
- iii. Pendapatan, yaitu membagi pasar menjadi kelompok pendapatan yang berbeda. Fokus segmentasinya yaitu penduduk dengan penghasilan \geq Rp. 5.000.000/ bulan. Karena harga makanan di *Shabu Beach Restaurant* terbilang cukup mahal, yang disesuaikan dengan kualitas bahan baku dan mutu.

3. Segmentasi Psikografi

a. Segmentasi psikografi membagi pembelian menjadi kelompok berbeda berdasarkan gaya hidup / kepribadian akan nilai. Segmentasi ini dibagi :

i. Gaya Hidup

Barang yang dikonsumsi menunjukkan gaya hidup mereka. Fokus segmentasi *Shabu Beach Restaurant* adalah masyarakat kaum *urban* yang memiliki gaya hidup dinamis, dan modern, yaitu para konsumen yang sering berkumpul dengan teman, keluarga dan para sahabat dan senang bercengkrama saat malam hari.

ii. Nilai

Nilai inti berada jauh di lubuk hati dibandingkan perilaku, sikap, dan menentukan pada tingkat dasar, pilihan, dan keinginan orang selama jangka panjang. Para pemasar yang melakukan segmentasi berdasarkan nilai yakin bahwa dengan mempengaruhi lubuk hari terdalam pada diri mereka, maka mungkin akan mempengaruhi bagian luarnya yakni perilaku pembelian. Fokus segmentasi *Shabu Beach Restaurant*, yaitu menciptakan kepuasan pelanggan terhadap cita rasa produk, memenuhi ekspektasi pelanggan terhadap manfaat produk, dan pengalaman yang berbeda dalam menikmati shabu - shabu sehingga dapat menciptakan





loyalitas pelanggan dengan mempertahankan dan meningkatkan *customer relationship management (CRM)*.

4) Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku membagi pasar menjadi kelompok homogen dengan dasar pola penggunaan produk, respon terhadap produk atau pengetahuan terhadap produk tertentu. Fokus segmentasi *Shabu Beach Restaurant*, yaitu pelanggan yang suka menikmati suatu makanan dengan cara yang berbeda, dengan suasana yang menarik, dan dengan rasa yang berkualitas. Konsumen banyak yang menyukai kuliner yang harganya terjangkau namun berkualitas, dan pelayanan yang cepat dan tanggap.

GAMBARAN USAHA

Didalam sebuah bisnis, diperlukan suatu perencanaan bisnis yang jelas dan terperinci mengenai bisnis yang akan didirikan dan dikembangkan. Hal ini dilakukan agar para calon investor dapat mengetahui bagaimana bisnis tersebut dijalankan, cakupan bisnisnya serta bagaimana prospek bisnis tersebut kedepannya.

Produk

Produk menurut Kotler dan Armstrong (2012:248) adalah “Segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan keinginan atau kebutuhan.” Produk yang ditawarkan oleh *Shabu Beach Restaurant* adalah makana shabu – shabu all you can eat.

Sedangkan Konsep produk menurut Kotler dan Armstrong (2012:33) menegaskan bahwa konsumen akan menyukai produk-produk yang menawarkan ciri paling bermutu, berkinerja atau berinovatif. Bahan baku yang dipilih oleh *Shabu Beach Restaurant* adalah bahan baku yang berkualitas.

Jasa

Dalam usaha *Shabu Beach Restaurant* ini jasa adalah sesuatu yang tidak dapat dipisahkan dari produk. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:248) definisi jasa adalah bentuk produk yang terdiri dari aktivitas, manfaat, dan kepuasan yang ditawarkan untuk dijual kepada konsumen yang pada dasarnya tidak berwujud serta tidak menghasilkan kepemilikan akan sesuatu.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:262), sebuah perusahaan harus mempertimbangkan empat karakteristik utama jasa dalam pemasarannya, yaitu :

Tidak berwujud (*intangible*)

Jasa bersifat intangible, artinya jasa tidak dapat dilihat, dirasa, dicium, didengar atau diraba sebelum dibeli dan dikonsumsi.

Tidak terpisahkan (*inseparability*)

Jasa diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan karena konsumen juga hadir pada saat produksi. Kegiatan jasa tidak dapat dipisahkan dari pemberi jasa , baik perorangan ataupun organisasi serta perangkat mesin atau mesin teknologi.

Bervariasi (*variability*)

Jasa merupakan variabel non-standar dan sangat bervariasi. Artinya, karena jasa itu berupa suatu unjuk kerja, maka tidak ada hasil jasa yang sama walaupun dikerjakan oleh satu orang.

Tidak tahan lama (*perishability*)

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.



Jasa tidak dapat disimpan untuk dijual atau digunakan pada waktu yang akan datang, sehingga pada dasarnya jasa langsung dikonsumsi saat diberikan. Sesuai dengan pengertian dan karakteristik jasa yang tidak berwujud, tidak terpisahkan, bervariasi, dan tidak tahan lama, demikian pula dengan jasa yang diberikan oleh Shabu Beach Restaurant kepada konsumennya

Ukuran Bisnis

Menurut Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Bab IV pasal 6, *Shabu Beach Restaurant* termasuk dalam kategori usaha menengah dengan perkiraan modal awal sebesar Rp 6.000.000.000, Sedangkan menurut Biro Pusat Statistik, *Shabu Beach Restaurant* termasuk dalam kategori usaha menengah dengan jumlah pekerja sebanyak 20 orang.

Peralatan, Perlengkapan, dan Sumber Daya Manusia

1. Peralatan

Peralatan adalah segala benda yang digunakan untuk menunjang kegiatan *Shabu Beach Restaurant*, dari segi operasional ataupun yang lainnya yang berhubungan dengan kegiatan *Shabu Beach Restaurant*. Peralatan yang digunakan oleh *Shabu Beach Restaurant* akan dibagi menjadi dua baris besar yaitu peralatan untuk dapur, peralatan untuk restoran, dan peralatan kasir. Total biaya peralatan adalah sebesar Rp 458.179.500,00

2. Perlengkapan

Perlengkapan adalah segala benda yang digunakan untuk menunjang kegiatan operasional *Shabu Beach Restaurant* yang umur ekonomisnya kurang dari satu tahun. Perlengkapan yang digunakan oleh *Shabu Beach Restaurant* akan dibagi menjadi dua garis besar yaitu untuk dapur, perlengkapan untuk *Shabu Beach Restaurant*. Total biaya perlengkapan adalah sebesar Rp 31.298.000,00.

3. Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia merupakan salah satu aset penting dalam sebuah perusahaan, karena peran dan fungsinya yang tidak dapat digantikan oleh sumber daya lain. Sumber daya manusia adalah salah satu faktor yang menunjukkan keunggulan kompetitif perusahaan, karena sifatnya yang tidak bisa ditiru oleh pesaing. Sumber daya manusia terdiri dari individu-individu yang dapat memberikan kontribusi atau sumbangan berharga berupa produktivitas dari posisi yang mereka pegang untuk mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Sumber daya manusia yang diperlukan oleh *Shabu Beach Restaurant* terbagi dalam beberapa bagian yaitu :

1. Staff Produksi

Staff Produksi bertugas di restoran dan melayani konsumen yang memesan makanan di *Shabu Beach Restaurant*, bertanggung jawab atas setiap pesanan yang di ajukan oleh pembeli. Tugasnya adalah mengantarkan pesanan daging sapi yang dipesan oleh konsumen. Posisi ini diisi oleh 15 orang.

2. Staff Persediaan



Bagian ini bertugas mengontrol bahan – bahan baku berupa daging, shabu – shabu, yang ada *Shabu Beach Restaurant*, juga menyiapkan dan mengolah bahan mentah menjadi bahan siap diproses untuk dijadikan kuah – kuah yang akan dinikmati oleh konsumen. Posisi ini diisi oleh 1 orang.

3. Kasir

Bagian ini bertanggung jawab atas keuangan juga transaksi yang terjadi di *Shabu Beach Restaurant*, dan wajib melaporkannya ke *owner/manager*. Posisi kasir diisi oleh 1 orang.

4. Staff kebersihan / *office boy*

Bagian ini bertanggung jawab atas kebersihan ruangan, dapur, kamar mandi dll. Posisi *office boy* diisi 3 orang.

Latar Belakang Pemilik

Nama : Caroline Stefanie
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 7 November 1991
Alamat : Villa Permata gading Blok B1/17 Kelapa Gading, Jakarta Utara
Email : nia.caroline2@yahoo.com

Caroline Stefanie kelahiran Jakarta 7 November 1991, merupakan pemilik tunggal *Shabu Beach Restaurant*. Kegemarannya terhadap bisnis kuliner membawanya pada keinginan untuk membuka usaha makanan shabu - shabu dengan konsep yang baru dalam menikmati shabu – shabu.

Penulis mendirikan usaha ini atas dasar kegemaran penulis akan dunia kuliner khususnya makanan. Penulis juga sering mencari informasi dan peluang bisnis yang mengarah pada bidang kuliner ini, untuk mewujudkan harapan penulis mendirikan dan merintis usaha sendiri. Penulis juga melihat peluang usaha dalam bidang kuliner di Jakarta masih terbuka, dikarenakan jumlah penduduk Jakarta yang padat dengan tingkat aktifitas yang tinggi sehingga membuat pola makan kurang diperhatikan. *Shabu Beach Restaurant* didirikan di dalam mall dengan suasana pinggir pantai, agar konsumen bisa menikmati shabu – shabu dengan suasana pantai.

Semakin meningkatnya *trend* konsumen untuk mengkonsumsi jenis minuman ini, dan juga *trend* gaya hidup modern konsumen yang melakukan aktivitas mereka di pusat perbelanjaan atau Mal, menjadikan alasan utama penulis membangun bisnis ini.

Berbekal ilmu yang dimiliki selama mengenyam kurang lebih 5 tahun pendidikan jurusan Manajemen dengan konsentrasi Kewirausahaan di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, penulis sangat mengharapkan semua pembelajaran mengenai bisnis dapat diaplikasikan ke bisnis ini. Karena belum memiliki pengalaman berwirausaha sebelumnya, penulis tidak memiliki gambaran yang cukup tentang apa saja yang diperlukan untuk pendirian usaha ini, sehingga penulis mengumpulkan informasi dari berbagai media, seperti internet, majalah, dan dukungan dari teman-teman dan kerabat di sekitar penulis.

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

Deskripsi Rencana Operasi

Berikut adalah gambaran mengenai langkah-langkah yang akan dilakukan oleh *Shabu Beach Restaurant* untuk mempersiapkan segala kebutuhan yang diperlukan dalam memulai usaha restoran makanan.

1. Mensurvei dan Menyewa Lokasi Usaha
2. Pendaftaran NPWP
3. Pembuatan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)
Menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007, hal-hal yang harus dipersiapkan dalam mendapatkan SIUP bagi usaha perseorangan adalah dengan melampirkan:
 - a. *Fotocopy* Surat Akta Pendirian Perusahaan / Akta Notaris Copy KTP Pemilik
 - b. *Fotocopy* NPWP
 - c. *Fotocopy* Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dari PEMDA Perdagangan bagi kegiatan SITU berdasarkan ketentuan Undang-Undang Gangguan
 - d. *Fotocopy* Lunas PBB Tahun terakhir sesuai Domisili Perusahaan.
 - e. *Fotocopy* Surat Kontak/sewa kantor atau bukti kepemilikan Tempat Usaha.
 - f. Foto Kantor Tampak Depan, tampak dalam (Ruang berisi Meja, Kursi, dan Komputer).
 - g. Neraca Perusahaan
4. Mendaftarkan Perusahaan
5. Mencari pemasok bahan baku
6. Menyiapkan peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan untuk restoran, kasir, dan kebersihan.
7. Melakukan finishing baik untuk peralatan maupun dekorasi interior restoran.
8. Merekrut tenaga kerja
9. Melakukan perencanaan operasional, *job description*, dan produksi.
10. Melakukan perencanaan promosi.
11. Pembukaan restoran

Setelah itu, *Shabu Beach Restaurant* direncanakan akan mulai beroperasi pada awal bulan Maret 2016. Jadwal operasi ini dapat saja berubah. Hal ini disesuaikan dengan keadaan dan kondisi yang ada.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

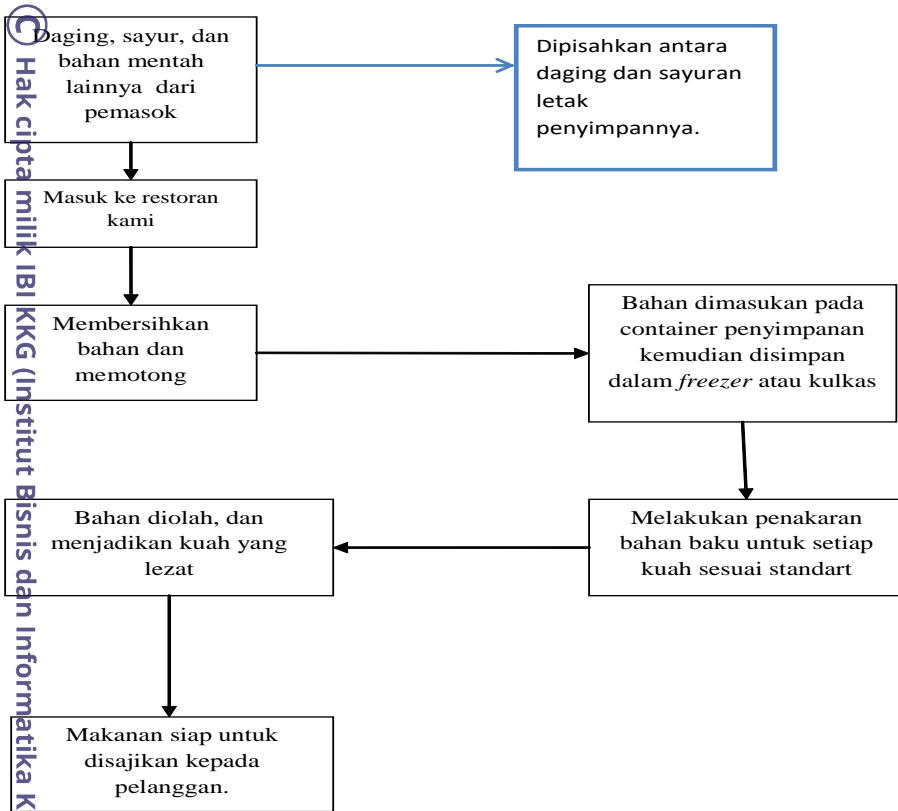
Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

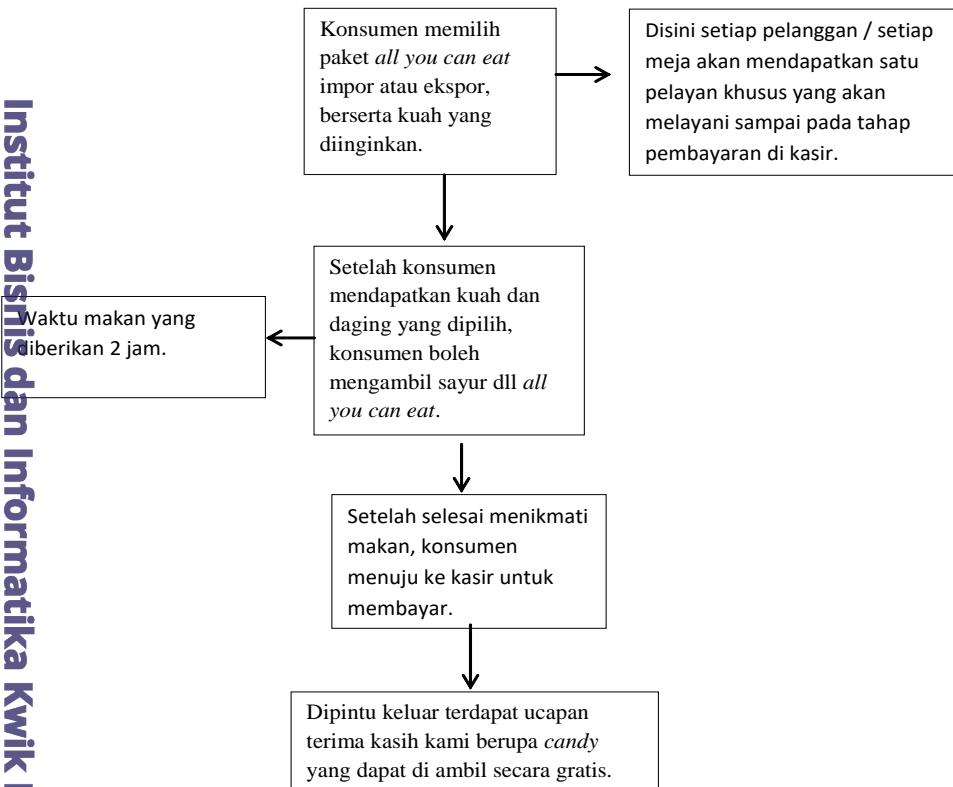
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Proses Produksi



Asur Jasa



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.



Produk

Produk yang ditawarkan oleh *Shabu Beach Restaurant* berfokus pada segmentasi demografi, psikografi, dan perilaku. Pada segmentasi demografi, *Shabu Beach Restaurant* menawarkan produk makanan kepada konsumen baik pria maupun wanita yang berusia 20-45 tahun yang berasal dari kelas sosial menengah keatas. Segmentasi psikografi dan perilaku *Shabu Beach Restaurant* menargetkan pasarnya terutama untuk kalangan yang memiliki gaya hidup modern; modernitas dari gaya hidup konsumen menimbulkan tindakan pembelian yang didasarkan pada motif *emotional buyer*, selain itu masyarakat Indonesia juga sangat konsumtif.

PERENCANAAN PEMASARAN

Harga

Shabu Beach Restaurant menetapkan harga produk berdasarkan persaingan. Penetapan harga dilakukan di *Shabu Beach Restaurant* dengan menggunakan harga kompetitor sebagai referensi. Untuk menarik dan meraih para konsumen dan para pelanggan, perusahaan biasanya menggunakan strategi harga. Penerapan strategi harga jual juga bisa digunakan untuk memfasiasi para pesaingnya, misalkan dengan cara menetapkan harga di bawah harga pasar dengan maksud untuk meraih pangsa pasar. Berikut adalah daftar paket makanan di *Shabu Beach Restaurant* :

NO	DAFTAR PAKET MAKANAN	HARGA
	Daging lokal	Rp 180.000
	Daging impor - Amerika	Rp 210.000
	Daging impor - Korea	Rp 235.000
	Daging impor - Australia	Rp 255.000

Distribusi

Berdasarkan tipe saluran distribusinya, *Shabu Beach Restaurant* menggunakan tipe saluran distribusi yaitu *One level channel*. *One Level Channel* terjadi saat *Shabu Beach Restaurant* memasarkan produk melalui pengecer.

Promosi

Promosi berarti aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya (Kotler dan Armstrong, terjemahan Bob Sabran, 2012:76). Dalam promosi terdapat beberapa media yang digunakan dalam promosi biasa disebut dengan bauran promosi. Berikut adalah empat bauran promosi:

- Periklanan
- Penjualan Perseorangan
- Publisitas
- Promosi penjualan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, 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.



Strategi promosi penjualan yang direncanakan *Shabu Beach Restaurant* adalah sebagai berikut:

1. *Website*
2. *Facebook dan Twitter*
3. *Instagram*
4. *Leaflet*
5. *Personal Communication*
6. *Pembuatan Billboard*
7. *Pembuatan Spanduk*
8. *Penempelan Sticker*

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Ramalan Penjualan

NO	DAFTAR PAKET MAKANAN	HARGA	KUANTITAS	JUMLAH
1	Daging lokal	Rp 180.000	560	Rp 100,800,000
2	Daging impor - Amerika	Rp 210.000	460	Rp 96,600,000
3	Daging impor - Korea	Rp 235.000	300	Rp 70,500,000
4	Daging impor - Australia	Rp 255.000	214	Rp 54,570,000
			TOTAL	Rp 322,470,000

Pengendalian Pemasaran

Pengendalian yang akan dilakukan *Shabu Beach Restaurant* adalah sebagai berikut:

1. **Pengendalian persediaan**
 Pengendalian persediaan dilakukan dengan menggunakan strategi integrasi ke belakang. Dengan cara membangun dan membina hubungan baik dengan pemasok. Sehingga, ketersediaan barang tetap terjaga. Selain itu, usaha untuk mengendalikan persediaan dapat dilakukan dengan melakukan pengontrolan persediaan.
Pengendalian operasional
 Pengendalian operasional dilakukan dengan cara mengkaji kesesuaian SOP dengan kegiatan operasional harian. Selain itu, implementasi dari SOP juga turut dinilai dan diperhatikan. Pengendalian atas SOP dan implementasi SOP dapat dinilai dengan cara pembagian kuesioner kepada pelanggan dan karyawan.
Pengendalian promosi
 Pengendalian promosi dilakukan dengan cara mengevaluasi strategi promosi dan penerapannya. Penilaian untuk efektifitas dan efisiensi strategi promosi yang dipilih dapat dinilai dari jumlah pendapatan perusahaan berbanding biaya promosi yang dikeluarkan.
Pengendalian sumberdaya karyawan
 Pengendalian sumberdaya karyawan dapat dilakukan dengan melakukan pengamatan langsung pada kegiatan operasional. Pengendalian dapat dilakukan dengan mengapresiasi kinerja karyawan terbaik dengan memberikan insentif berupa bonus.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya atau hasil penelitian, 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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



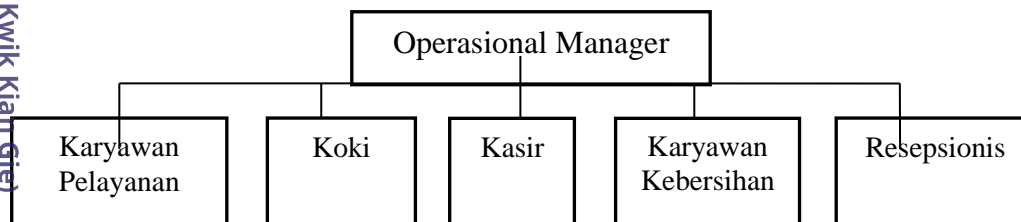
PERENCANAAN ORGANISASI

Bentuk Kepemilikan

Bentuk kepemilikan *Shabu Beach Restaurant* termasuk dalam kategori perusahaan perseorangan, dimana hanya terdapat satu pemilik tunggal yaitu seorang wirusahawan yang turut bekerja dan menanggung keuntungan maupun kerugian atas *Shabu Beach Restaurant*. Pemilik tunggal ini, bekerja sebagai manajer pada *Shabu Beach Restaurant*. Modal dari *Shabu Beach Restaurant* sepenuhnya berasal dari pemilik. Laba atau keuntungan secara langsung akan menambah modal setelah dikurangi dengan biaya operasional.

Struktur Organisasi

Shabu Beach Restaurant menggunakan struktur organisasi sederhana (*simple organization*), dimana tidak terdapat terlalu banyak departementalisasi, sehingga rentang kendali menjadi cukup luas dan wewenang utama terpusat pada manager restoran. Pengambilan keputusan dalam struktur organisasi dilakukan secara terpusat, sehingga tingkatan paling atas memiliki pengaruh dan otoritas terkuat dibandingkan dengan yang berada dibawahnya. Tanggung jawab dan wewenang untuk tingkatan teratas menjadi paling berat dibandingkan dengan level dibawahnya. Dibutuhkan kepemimpinan yang sangat menantang untuk level dibawahnya agar tujuan organisasi dapat tercapai. Berikut merupakan susunan struktur organisasi *Shabu Beach Restaurant*:



Balas Jasa

Kompensasi atau balas jasa menjadi hal yang penting bagi *Shabu Beach Restaurant*. Menyadari arti penting dari karyawan *Shabu Beach Restaurant* berusaha untuk memberikan kompensasi yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan kehidupan sehari-hari dari karyawan. Untuk itu, *Shabu Beach Restaurant* menjadikan UMR sebagai patokan dari besarnya gaji yang dibayarkan. Pemilik percaya bila para karyawan terjamin kesejahteraannya, maka mereka akan betah dan loyal bekerja pada *Shabu Beach Restaurant* dan mereka akan dengan senang hati memberikan pelayanan yang terbaik bagi para konsumen. Jika terdapat tip yang diberikan, maka tip tersebut akan di masukkan ke dalam kotak yang akan disediakan, dan tip tersebut akan dibagi rata tiap minggunya kepada pelayan.

PENILAIAN RISIKO

Evaluasi Kelemahan dari Bisnis

Beberapa kelemahan dari bisnis ini adalah sebagai berikut :

1. Ketergantungan *Supply* Bahan Baku Utama
2. Kondisi Ekonomi
3. Munculnya Persaingan yang Tidak Sehat



4. Konsumen yang Cepat Bosan
5. Ketidakjujuran Karyawan

Teknologi – Teknologi Terbaru

Teknologi atau sistem yang digunakan untuk pelayanan harus sesuai dengan kondisi yang berkembang pada *Shabu Beach Restaurant*. Seperti menggunakan *membership card* ketika konsumen *Shabu Beach Restaurant* telah semakin banyak, yaitu bagi para pelanggan yang setia kepada *Shabu Beach Restaurant* akan mendapatkan kartu anggota yang berguna untuk mendapatkan diskon dan promo-promo menarik yang ditawarkan. Selain itu, *Shabu Beach Restaurant* juga akan menyimpan data pelanggan yang berasal dari kartu anggota tersebut, sehingga perusahaan bisa menjalin hubungan yang lebih baik terhadap pelanggan setia tersebut sebagai bentuk penciptaan loyalitas pelanggan.

Rencana Pengendalian

Rencana pengendalian yang akan dilakukan *Shabu Beach Restaurant* guna menanggulangi resiko-resiko yang telah dijabarkan diatas adalah sebagai berikut :

1. Mencari *Supplier* Bahan Baku Utama yang Lain
2. Mengembangkan Pelayanan Jasa yang Inovatif
3. Meningkatkan Kualitas Produk dan Jasa
4. Ketidakjujuran Karyawan

PERENCANAAN KEUANGAN

Rencana Kebutuhan Dana

Dana yang dibutuhkan untuk membuka *Shabu Beach Restaurant* adalah sebesar Rp 1.000.000.000,00. Dana tersebut akan digunakan untuk menyewa ruko, merenovasi ruko, membeli peralatan, dan perlengkapan. Dana untuk mendirikan *Shabu Beach Restaurant* sepenuhnya modal sendiri. Pinjaman modal dari orang tua tidak akan dikenakan bunga.



Proforma Income Statement

Ⓒ Fungsi dari laporan laba rugi adalah untuk mengetahui kondisi perusahaan di akhir periode, apakah mengalami keuntungan atau kerugian. Laporan laba rugi *Shabu Beach Restaurant*, menggunakan laporan laba rugi tahunan. Berikut adalah laporan laba rugi *Shabu Beach Restaurant* dalam 5 tahun.

Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020
Pendapatan					
Pendapatan	Rp4,229,580,620	Rp4,432,485,127	Rp4,654,109,383	Rp4,877,636,781	Rp5,095,117,703
Biaya :					
Biaya Gaji Tenaga Kerja	Rp733,500,000	Rp770,175,000	Rp808,683,750	Rp849,117,938	Rp891,573,834
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp41,635,900	Rp41,635,900	Rp41,635,900	Rp41,635,900	Rp41,635,900
Biaya Listrik	Rp108,000,000	Rp113,400,000	Rp119,070,000	Rp125,023,500	Rp131,274,675
Biaya Air	Rp2,682,000	Rp2,816,100	Rp2,956,905	Rp3,104,750	Rp3,259,988
Biaya Telpor	Rp3,600,000	Rp3,816,000	Rp4,044,960	Rp4,287,657	Rp4,544,917
Biaya Internet	Rp2,400,000	Rp2,544,000	Rp2,696,640	Rp2,858,438	Rp3,029,944
Biaya Sewa Ruko	Rp1,500,000,000	Rp1,500,000,000	Rp1,500,000,000	Rp1,500,000,000	Rp1,500,000,000
Biaya Maintenance	Rp6,300,000	Rp6,615,000	Rp6,945,750	Rp7,293,038	Rp7,657,689
Biaya Pemasaran	Rp5,701,000	Rp200,000	Rp200,000	Rp200,000	Rp200,000
Biaya Perlengkapan	Rp31,298,000	Rp32,862,900	Rp34,506,045	Rp36,231,347	Rp38,042,915
Biaya Pelatihan	Rp168,000,000	Rp176,400,000	Rp185,220,000	Rp194,481,000	Rp204,205,050
Biaya Izin Usaha	Rp5,000,000				
Biaya Renovasi Ruko	Rp300,000,000				
Total Biaya	Rp2,908,116,900	Rp2,650,464,900	Rp2,705,959,950	Rp2,764,233,568	Rp2,825,424,912
EBIT	Rp1,321,463,720	Rp1,782,020,227	Rp1,948,149,433	Rp2,113,403,214	Rp2,269,692,791
Bunga					
EBT	Rp1,321,463,720	Rp1,782,020,227	Rp1,948,149,433	Rp2,113,403,214	Rp2,269,692,791
Imprestasi					
EBT	Rp1,321,463,720	Rp1,782,020,227	Rp1,948,149,433	Rp2,113,403,214	Rp2,269,692,791

Proforma Cash Flow

Laporan arus kas adalah perhitungan arus kas masuk dan keluar yang didasarkan pada laporan posisi keuangan (neraca). Laporan ini menjelaskan tentang sumber dana (kas) dan penggunaan dana (kas), dari mana sumber dana itu diperoleh dan digunakan untuk apa.

1. Dilarang mengutip 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.

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



Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Arus Kas Masuk						
Modal Awal	Rp 6,000,000,000					
Beginning Balance		Rp 3,705,522,500	Rp 4,182,766,220	Rp 4,683,165,446	Rp 5,181,305,829	Rp 5,666,134,119
Pendapatan Penjualan		Rp 4,229,580,620	Rp 4,432,485,127	Rp 4,654,109,383	Rp 4,877,636,781	Rp 5,095,117,703
Total Arus Kas Masuk	Rp 6,000,000,000	Rp 7,935,103,120	Rp 8,615,251,346	Rp 9,337,274,829	Rp10,058,942,610	Rp10,761,251,822
Arus Kas Keluar						
Modal	Rp 1,500,000,000					
Peralatan	Rp 300,000,000					
Perencanaan	Rp 459,559,500					
Perencanaan Usaha	Rp 31,298,000					
Perencanaan	Rp 5,000,000					
Biaya Maintenance		Rp 6,300,000	Rp 6,615,000	Rp 6,945,750	Rp 7,293,038	Rp 7,657,689
Biaya Karyawan		Rp 733,500,000	Rp 770,175,000	Rp 808,683,750	Rp 849,117,938	Rp 891,573,834
Biaya Penyusutan		Rp 41,635,900	Rp 41,635,900	Rp 41,635,900	Rp 41,635,900	Rp 41,635,900
Biaya Utilitas		Rp 2,797,200,000	Rp 2,937,060,000	Rp 3,113,283,600	Rp 3,300,080,616	Rp 3,498,085,453
Biaya Pemakaian		Rp 5,701,000	Rp 200,000	Rp 200,000	Rp 200,000	Rp 200,000
Biaya Pelatihan		Rp 168,000,000	Rp 176,400,000	Rp 185,220,000	Rp 194,481,000	Rp 204,205,050
Total Arus Kas Keluar	Rp 2,295,857,500	Rp 3,752,336,900	Rp 3,932,085,900	Rp 4,155,969,000	Rp 4,392,808,492	Rp 4,643,357,926
Ending Balance	Rp 3,704,142,500	Rp 4,182,766,220	Rp 4,683,165,446	Rp 5,181,305,829	Rp 5,666,134,119	Rp 6,117,893,896

Proforma Balance Sheet

Neraca merupakan salah satu instrument keuangan yang digunakan untuk melihat kinerja keuangan perusahaan dan dapat digunakan sebagai salah satu alat untuk penentuan kebijaksanaan perusahaan. Neraca dipakai untuk melihat perkembangan yang terjadi di dalam restoran ini, hal ini dapat dilihat terjadi penambahan aktiva tetap dan passiv berupa laba bertahan. Proforma balance sheet akan ditunjukkan pada tabel berikut :

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Aktiva						
Aktiva Lancar						
Modal	Rp3,705,522,500	Rp4,182,766,220	Rp4,683,165,446	Rp5,181,305,829	Rp5,666,134,119	Rp6,117,893,896
Perencanaan	Rp31,298,000	Rp32,862,900	Rp34,506,045	Rp36,231,347	Rp38,042,915	Rp39,945,060
Total Aktiva Lancar	Rp6,000,000	Rp4,215,629,120	Rp4,717,671,491	Rp5,217,537,176	Rp5,704,177,034	Rp6,157,838,956
Aktiva Tetap						
Modal Ruko	Rp1,500,000,000	Rp1,400,000,000	Rp1,300,000,000	Rp1,200,000,000	Rp1,100,000,000	Rp1,000,000,000
Renovasi Ruko	Rp300,000,000					
Peralatan	Rp458,179,500	Rp458,179,500	Rp458,179,500	Rp458,179,500	Rp458,179,500	Rp458,179,500
Penyusutan Peralatan		Rp41,635,900	Rp83,271,800	Rp124,907,700	Rp124,907,700	Rp166,543,600
Peralatan Setelah Penyusutan	Rp458,179,500	Rp416,543,600	Rp374,907,700	Rp333,271,800	Rp333,271,800	Rp291,635,900
Total Aktiva Tetap	Rp2,258,179,500	Rp1,816,543,600	Rp1,674,907,700	Rp1,533,271,800	Rp1,433,271,800	Rp25,980,000
Aktiva Lain-lain						
Perencanaan Usaha	Rp5,000,000					
Total Aktiva	Rp2,269,179,500	Rp6,032,172,720	Rp6,392,579,191	Rp6,750,808,976	Rp7,137,448,834	Rp6,183,818,956
Pasiva						
Modal						
Modal Usaha	Rp6,000,000,000	Rp6,000,000,000	Rp6,000,000,000	Rp6,000,000,000	Rp6,000,000,000	Rp6,000,000,000
Laba Ditahan Tahun Berjalan		Rp32,172,720	Rp392,579,191	Rp750,808,976	Rp1,137,448,834	Rp183,818,956
Total Pasiva	Rp6,000,000,000	Rp6,032,172,720	Rp6,392,579,191	Rp6,750,808,976	Rp7,137,448,834	Rp6,183,818,956

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 kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

Kwik Kian Gie School of Business



Kelayakan Usaha

1. NPV

Net Present Value menurut Dewi Utari, dkk. (2014:3), adalah nilai saat ini pada proyeksi uang kas masuk bersih (net cash flow) hasil investasi di masa mendatang. Rumus Net Present Value dapat dihitung sebagai berikut:

Sumber : Husein Umar (2009:200)

Keterangan:

CF = Aliran kas per tahun pada periode t

Io = Investasi awal pada tahun 0

r = Suku bunga (discount rate)

Kriteria penilaian:

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

Tahun	CIF	DF=12%	PV of CIF
2016	Rp1,321,463,720	0.8928571	Rp 1,179,878,265
2017	Rp3,282,020,227	0.7971939	Rp 2,616,406,504
2018	Rp3,448,149,433	0.7117802	Rp 2,454,324,493
2019	Rp3,613,403,214	0.6355181	Rp 2,296,383,145
2020	Rp3,769,692,791	0.5674269	Rp 2,139,025,094
Total PV of CIF			Rp 10,686,017,501
Initial Investment			Rp 6,000,000,000
NPV			Rp 4,686,017,501

Investasi pada Shabu Beach Restaurant adalah layak, karena nilai NPV yang diperoleh positif yaitu Rp **4.686.017.501** atau NPV > 0

2. Analisis Profitability Index (PI)

Pemakaian metode profitability index ini caranya adalah dengan menghitung melalui perbandingan antara nilai sekarang dari rencana penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang dari investasi yang telah dilaksanakan. Jadi, profitability index dapat dihitung dengan membandingkan antara PV kas masuk dengan PV kas keluar.

Jika PI > 1, maka usulan proyek dikatakan menguntungkan

Jika PI < 0, maka usulan proyek tidak menguntungkan

Berikut ini adalah perhitungan Profitability Index Shabu Beach Restaurant:

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.



$$\text{Index Profitabilitas} = \frac{10,686,017,501}{6,000,000,000} = 1,781.0029168333 > 1, \text{ menguntungkan}$$

Berdasarkan perhitungan Profitability Index restoran dihasilkan nilai PI = 1,781.0029168333 karena nilai PI > 1 sehingga usulan proyek ini dikatakan menguntungkan.

3) Analisis *Payback Period* (PP)

Tahun	CIF	Initial
2016	Rp1,321,463,720	Rp 6,000,000,000
2017	Rp3,282,020,227	Rp 4,678,536,280
2018	Rp3,448,149,433	Rp 1,396,516,054
2019	Rp3,613,403,214	
2020	Rp3,769,692,791	

Payback period dari Shabu Beach Restaurant adalah:

$$\begin{aligned} \text{Payback Period (Tahun)} &= \text{Rp } 6,000,000,000 - \text{Rp } 3,282,020,227 - \text{Rp } 3,448,149,433 \\ &= \text{Rp } 1,396,516,054 = 2 \text{ tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Payback Period (Bulan)} &= (\text{Rp } 1,396,516,054 / \text{Rp } 3,613,403,214) \times 12 \text{ Bulan} \\ &= 4.6377865008 = 5 \text{ bulan} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Payback Period (Hari)} &= 0.6377865008 \times 30 \text{ Hari} \\ &= 19.1335595024 \sim 19 \text{ Hari} \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas, diperkirakan payback period Shabu Beach Restaurant adalah dalam waktu 2 tahun 5 bulan 19 hari.

4) Analisis *Break Event Point* (BEP)

Menurut Husein Umar (2009 : 202), Break Event Point merupakan suatu alat analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara beberapa variabel di dalam kegiatan perusahaan seperti, luas produksi atau tingkat produksi yang dilaksanakan, biaya yang dikeluarkan, serta pendapatan perusahaan yang diterima dari kegiatan.

Analisis BEP berguna untuk menentukan seberapa besar penjualan yang harus kita capai. Dengan demikian analisis BEP dapat dijadikan sebagai acuan bagi pengusaha ataupun perusahaan untuk mencapai angka tertentu dalam penjualan agar tidak mengalami kerugian.

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Jumlah biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Jumlah biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$\text{BEP 2016} = \frac{659.224.540}{1 - \frac{65.075.300}{1.523.436.000}} = 688.640.606$$

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.



$$\begin{aligned} \text{BEP 2017} &= \frac{596.173.700}{1 - \frac{71.582.830}{1.675.779.600}} = 622.776.297 \\ \text{BEP 2018} &= \frac{645.528.976}{1 - \frac{78.741.113}{1.843.357.560}} = 674.333.915 \\ \text{BEP 2019} &= \frac{668.587.579}{1 - \frac{86.615.484}{2.027.693.316}} = 698.421.538 \\ \text{BEP 2020} &= \frac{725.121.688}{1 - \frac{95.725.832}{2.230.462.648}} = 757.637.582 \end{aligned}$$

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. Analisis Internal Rate of Return (IRR)

Tahun	CIF	12%	PV of CIF	36%	PV of CIF
2016	1,321,463,720	0.8928571	1,179,878,321	0.7352941	971,664,500
2017	3,282,020,227	0.7971939	2,616,406,431	0.5406574	1,774,448,652
2018	3,448,149,433	0.7117802	2,454,324,658	0.3975422	1,370,785,032
2019	3,613,403,214	0.6355181	2,296,383,067	0.2923105	1,056,235,580
2020	3,769,692,791	0.5674269	2,139,024,928	0.2149342	810,235,779
Total PV of CIF			10,686,017,404		5,983,369,543
Initial Investment			6,000,000,000		6,000,000,000
NPV			4,686,017,404		-16,630,457

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= 35\% + \frac{4,686,017,404}{4,686,017,404 - (-16,630,475)} \times (36\% - 35\%) \\ &= 36\% \end{aligned}$$

Berdasarkan tabel diperoleh nilai Internal Rate of Return adalah 36 %. Sedangkan, tingkat bunga yang diharapkan 12% maka dapat disimpulkan bahwa investasi ini dapat diterima karena IRR > rate of return..

Setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan kedua NPV dan *discount factor* di atas, maka ditemukan IRR yang dimiliki Café Goeboek Es adalah sebesar 29 %. Ini menunjukkan bahwa Café Goeboek Es adalah layak karena IRR lebih besar dari rate of return yang dikehendaki yaitu sebesar 12%.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan nama 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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

REKOMENDASI

Dada bab-bab sebelumnya, *Shabu Beach Restaurant* telah melakukan perhitungan laporan laba-rugi, laporan aliran kas, laporan neraca, dan analisis kelayakan usaha. Dari perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa penerimaan *Shabu Beach Restaurant* selalu lebih besar dari BEP setiap tahunnya. Hasil perhitungan *Net Present Value* bernilai positif yaitu Rp 4,686,017,501 > 0 sehingga investasi dapat dikatakan layak. *Payback Period* dari *Shabu Beach restaurant* ini adalah 2 tahun 5 bulan 19 hari. Hasil perhitungan *Internal Rate of Return* adalah sebesar 25.67% di mana lebih besar dari suku bunga yang diharapkan yaitu 12%. Berdasarkan perhitungan keuangan tersebut maka *Shabu Beach Restaurant* dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Visi dari *Shabu Beach Restaurant* “**Menjadi restoran shabu – shabu yang diakui secara nasional dengan memberikan *experience* yang berbeda dengan saingannya**” adalah menjadi salah satu tempat terapi pijat yang terkenal dan dipercaya oleh pelanggan di daerah Jakarta Utara. Secara perlahan *Shabu Beach Restaurant* akan memperluas usahanya ke daerah lainnya di Jabodetabek dan sekitarnya. Misi *Shabu Beach Restaurant* “**Mewujudkan keinginan setiap orang untuk bisa menikmati shabu – shabu dengan suasana di pinggir pantai.**”

Dalam 5 tahun ke depan, *Shabu Beach Restaurant* memiliki rencana untuk terus mengembangkan usahanya dengan menambah jenis rasa kuah yang akan ditawarkan dengan mengikut *trend* rasa kuah baru yang akan muncul, dan melakukan ekspansi bisnis dengan cara membuka cabang di daerah jabodetabek dan sekitarnya. Pemilik *Shabu Beach Restaurant* juga berencana untuk melakukan ekspansi bisnis dengan berkerjasama dengan relasi yang berada di luar kota Jakarta untuk bersama-sama mendirikan restoran ini.





DAFTAR PUSTAKA

Buku :

Katz, Jerome (2011), *Entrepreneurial Small Business*, New York: The McGraw – Hill Companies, Inc.

Basitan Bustami dan Nurlela (2009), *Akuntansi Biaya*, Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.

David, Fred R (2011), *Manajemen Strategis*, Edisi Kedua Belas, Jilid 1, Terjemahan oleh Dono Sunardi, Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Desser, Gary (2013), *Human Resource Management*, Edisi Ketiga Belas, England: Pearson.

Weygand, Jerry (2011), *Financial Accounting IFRS Edition*, United States: John Wiley and Sons, Inc

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas, Jilid 1, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta: Erlangga.

----- (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas, Jilid 2, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Keempat Belas, Jilid 1, Terjemahan Bob Sabran, Jakarta: Erlangga.

Rangkuti, Freddy (2009), *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Robbins, Stephen P dan Timothy A. Judge (2009), *Organizational Behaviour*, Edisi Ketiga Belas, United States: Pearson.

Tim Kwik Kian Gie School of Business (2012), *Pengantar Bisnis*, Edisi Pertama, Jakarta: Kwik Kian Gie.

© Hak cipta dimiliki oleh BIKKGG dan dititipkan kepada Kwik Kian Gie School of Business dan Informatika Kwik Kian Gie

Dilarang menyalin atau menyalin sebagian atau seluruhnya tanpa izin BIKKGG. Dilarang menyalin atau menyalin sebagian atau seluruhnya tanpa izin BIKKGG.

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



Website, artikel, dan sumber lainnya:

Adzaniah Dinda, Rencana Pemasaran, 5 Juni 2014, <http://adzaniahdinda.wordpress.com/2013/06/05/rencana-pemasaran-2/>, diakses pada 5 April 2014.

Denny Yudho Budyanto, Cara Mendaftarkan Nama Perusahaan <http://usaharumah.com/index.php?s=mendaftarkan+perusahaan>, diakses pada 20 Maret 2014.

Eva Martha Rahayu, Menerawang Bisnis Properti Tahun 2014, 18 Oktober 2013, <http://swa.co.id/business-research/menerawang-bisnis-properti-tahun-2014>, diakses pada 3 Maret 2014.

Fabian Januaris Kuwado, Jokowi Tetapkan UMP DKI 2014 Rp 2,4 Juta, 1 November 2013, <http://megapolitan.kompas.com/read/2013/11/01/0939091/Jokowi.Tetapkan.UMP.DKI.2014.Rp.2.4.Juta>, diakses pada 30 Maret 2014.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Menurut UU NO. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM, http://www.dekop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=129, diakses pada 7 Maret 2014.

Kurniawan, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), 15 Desember 2009, <http://perusahaan.web.id/definisi/surat-izin-usaha-perdagangan-siup.html>, diakses pada 20 Maret 2014.

PPh atas Wajib Pajak Peredaran Bruto Tertentu adalah Untuk Keadilan, Direktorat Jenderal Pajak, <http://www.pajak.go.id/content/pph-atas-wajib-pajak-peredaran-bruto-tertentu-adalah-untuk-keadilan>, diakses pada 26 April 2014.

Peraturan Menteri Energi dan Sumberdaya Mineral Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2014.

Peraturan Gubernur Provinsi DKI Jakarta Nomor 11 Tahun 2007 Tanggal 15 Januari 2007. Perhitungan IRR, http://web.ipb.ac.id/~tepfeta/ekotek/Minggu_13/M13B1.htm, diakses pada 2 Juni 2014.

Permintaan Properti Global Tumbuh Pesat, 15 Januari 2014, <http://www.koran-sido.com/node/358653>, diakses pada 3 Maret 2014.

Sulaiman, Jelang Pemilu, Pelaku Bisnis Optimis Ekonomi Meningkat, <http://lampost.co/berita/jelang-pemilu-pelaku-bisnis-optimis-ekonomi-meningkat>, diakses pada 4 Maret 2014.

Susunan Tarif Air Minum Perusahaan Daerah Air Minum, PAM Jaya, <http://www.pamjaya.co.id/Informasi-Tarif.html>, diakses pada 6 Mei 2014.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



Suku Bunga Dasar Kredit, Bank Indonesia, <http://www.bi.go.id/id/perbankan/suku-bunga-dasar/Default.aspx>, diakses pada 6 Mei 2014.

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

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.