



**RENCANA BISNIS
PENDIRIAN RESTORAN BAKMI
“BAKMI LIOE” DI RUKO GALAXY CITY
BEKASI BARAT**

DAVID
DRA. BERNADINE, M.COM
INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter - Jakarta 14350

RINGKASAN EKSEKUTIF

Bakmi Lioe merupakan sebuah bisnis kuliner dalam bentuk restoran yang menyediakan minuman dan makanan yang berbahan baku utama mie. Berbeda dengan restoran bakmi lain yang sudah ada, produk yang dijual Bakmi Lioe menawarkan dua jenis bakmi andalannya yaitu bakmi family dan bakmi combo. Bakmi family merupakan bakmi untuk porsi 4 orang yang memang diperuntukkan untuk keluarga, acara ulang tahun atau acara lainnya yang membutuhkan porsi besar. Sedangkan bakmi combo merupakan bakmi dengan 3-paket pilihan, yaitu paket double 1 terdiri, paket double 2 dan paket combo. Yang membuat berbeda adalah penyajian produk sehat yang memperhatikan kesehatan konsumen. Bakmi lioe menyediakan produk mie yang berbahan tepung dan tidak menggunakan zat pewarna makanan yang berbahaya bagi kesehatan tubuh dan bahan baku tambahan berupa buah-buahan serta sayur-sayuran yang segar. Bakmi lioe juga menawarkan suasana restoran yang mengutamakan kenyamanan pelanggan dengan desain yang menarik. Desain yang menarik dan menimbulkan kesan sejuk dengan mengaplikasikan berbagai macam tanaman sebagai aksesoris pemanis. Restoran ini mengambil lokasi di kawasan Ruko Galaxy City Blok RGA No.3, Bekasi Barat.

Segmentasi yang dimiliki oleh Restoran Bakmi Lioe diantaranya adalah berdasarkan faktor geografis, yaitu konsumen yang tinggal di Bekasi Barat. Untuk faktor demografis restoran bakmi lioe membagi pasar berdasarkan variabel usia dan pendapatan. Berdasarkan usia bakmi lioe ditujukan untuk usia berkisar antara 11-64 tahun. Sedangkan berdasarkan pendapatan bakmi lioe berfokus kepada konsumen dengan penghasilan yang diperoleh dari orang tuanya dikarenakan belum bekerja dan penghasilan yang diperoleh dari gaji ditempat konsumen bekerja. Untuk faktor psikografis, bakmi lioe mengelompokkan konsumen berdasarkan kelas sosial menengah dan menengah atas. Berdasarkan kepribadian, bakmi lioe memiliki segmen konsumen yang senang menghabiskan waktu luangnya untuk berkumpul di luar rumah, dan mengikuti trend terkini yang berkembang di lingkungan sekitar.

Proforma laporan *income statement* menunjukkan penjualan dan laba yang terus meningkat dalam kurun waktu lima tahun. Pada laporan proyeksi arus kas, dijelaskan mengenai kas masuk dan kas yang dikeluarkan, arus kas akhir selalu menunjukkan angka positif selama lima tahun. Penjualan perhari yang dapat diperoleh adalah Rp 3.219.361,00 dengan pemasukan paling besar berasal dari menu bakmi biasa yang ditawarkan bakmi lioe. Penjualan perbulan Rp 96.580.830,00. Penjualan diharapkan meningkat 10% setiap tahunnya. Untuk memaksimalkan penjualan, konsur berikan potongan penjualan sebagai bentuk promo. Potongan penjualan ini akan diambil dari total penjualan bakmi secara keseluruhan per tahun.

Pendirian usaha Restoran Bakmi Lioe membutuhkan dana awal sebesar Rp 700.000.000,00 dengan menggunakan 100% modal sendiri. Dana tersebut dialokasikan untuk kebutuhan dana kas Rp 67.125.300,00, biaya pembelian bahan baku Rp371.237.900,00, biaya

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

Hak Cipta Dilindungi. Menolak-Mendukung. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya tanpa izin IBIKKG. Penyalinan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

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

pembelian peralatan restoran Rp 103.098.000,00, biaya pembelian peralatan dapur Rp 29.338.000,00, biaya pembelian perlengkapan Rp13.600.800,00, biaya sewa bangunan Rp 70.000.000,00, biaya renovasi Rp30.000.000,00, biaya perizinan usaha Rp 10.000.000,00, biaya logo & neon box Rp3.200.000,00, serta biaya pembuatan web Rp 2.400.000,00.

Proyeksi laporan keuangan dilakukan untuk mengukur penilaian kinerja perusahaan. penilaian kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode penilaian investasi. Hasil analisa kelayakan membuktikan bahwa investasi Restoran Bakmi Lioe layak untuk dijalankan terbukti dengan NPV positif sebesar Rp 454.184.166,00. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 1,65 dengan kesimpulan layak untuk dijalankan karena nilainya lebih dari satu ($PI > 1$) dengan *Payback Period* dalam kurun waktu 2 tahun, 9 bulan, 8 hari. Analisis *Internal Rate of Return (IRR)* adalah sebesar 29,72% lebih dari 10% (*weight average of capital*) yang ditetapkan oleh Bank Indonesia ditambah dengan inflasi.

Dilakukan oleh mahasiswa 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.





EXECUTIVE SUMMARY

Bakmi Lioe is a culinary business in the form of restaurants that serve drinks and food which the main ingredient are noodles. Unlike the other noodle restaurant that already exists, products that Bakmi Lioe Lioe offers consist of two types which are family noodle and noodle combo. Family noodle is a noodle for the portion of 4 people which is intended for the family, anniversary events or other events that require a large portion. While the combo noodle is a noodle with three option packages, the package 1 comprises double, double package 2 and the combo package. What makes the difference is the presentation of healthy products for consumers. Bakmi Lioe provide products made from flour and noodles that do not use food coloring substances that are harmful to the health of the body and additional raw materials such as fruits and vegetables fresh. Bami Lioe also offers a restaurant atmosphere that prioritizes customer comfort with an attractive design. The design is attractive and airy impression by applying various plants as accessories sweetener. This restaurant took placee in the Galaxy City Block RGA Number 3, West Bekasi.

Segmentation is owned by Bakmi Lioe which are based on geographic factors, namely the consumers who live in the West Bekasi. For demographic factors Bakmi Lioe divide the market based on the variables of age and income. Based on the age Bakmi Lioe intended for ages ranged between 11-64 years. While based revenue Bakmi Lioe focused on consumers with income derived from their parents because of not working and salary income derived from consumer work place. For psychographic factors, Bakmi Lioe classifies consumers based on social class and upper middle. Based on personality, Bakmi Lioe have a happy consumer segment spends his spare time to gather outside the home, and follow the latest trend that developed in the neighborhood.

Proforma income statement report showing sales and profits continue to increase in the next five years. In the statement of cash flow projections, explained about the cash inflow and cash outflow, the final cash flows have always shown a positive numbers for five years. Sales per day that can be obtained is Rp3.219.361,00 with the greatest income comes from regular menu offered noodle noodles Lioe. Monthly sales of Rp96.580.830,00. Sales are expected to rise 10% annually. To maximize sales, the consumer is given a cut of sales as a form of promotion. Sales discounts will be taken from the overall total sales of noodles per year.

Restaurants Bakmi Lioe business establishment requires an initial fund of Rp700.000.000,00 by using 100% of their own capital. The funds are allocated to cash funding needs of Rp67.125.300,00, Rp371.237.900,00 raw material purchase costs, purchase costs Rp103.098.000,00 restaurant equipment, kitchen equipment purchase costs Rp29.338.000,00, the cost of purchasing equipment Rp13.600.800,00, building rental fee of Rp70.000.000,00, Rp30.000.000,00 renovation costs, licensing fees of Rp10.000.000,00, costs logo and neon Rp3.200.000,00, as well as the cost of making the web Rp2.400.000,00.

Projected financial statements conducted to measure the company's performance appraisal. assessing the feasibility of business using several methods of investment appraisal. The results prove that the investment feasibility analysis Bakmi Lioe eligible to run as evidenced by a positive NPV of Rp454.184.166,00. Rate investment company in generating profits made by calculating the Profitability Index of 1,65 with a conclusion that is eligible to run for a value greater than one ($PI > 1$) with a payback period within a period of 2 years, 9 months, 8 days. Analysis of Internal Rate of Return (IRR) is approximately 29,72% over 10% (weight average of capital) set by Bank Indonesia plus the inflation.



PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pada jaman sekarang ini tidak dapat dipungkiri lagi dan mungkin dapat di lihat bahwa perkembangan usaha dalam bidang kuliner sedang mengalami perkembangan yang sangat pesat. Melihat juga gaya hidup masyarakat sekarang yang cenderung sibuk dan juga keputusan banyak wanita yang memilih untuk lebih melatih dirinya menjadi wanita karier ketimbang ibu rumah tangga mendorong meningkatnya kebutuhan atas tempat makan atau restoran.

Di dalam bidang kuliner dapat di perhatikan bahwa zaman sekarang banyak pendiri-pendiri usaha kuliner yang berbasis inovasi yang sedang berlomba-lomba untuk menarik konsumen dengan ide-ide baru atau terobosan baru dalam bidang kuliner. Baik inovasi dari segi rasa ataupun dari segi cara penyajian dan pembuatannya. Tetapi di balik itu semua ada satu jenis makanan yang tidak pernah ketinggalan zaman di karena kan kondisi ini, yaitu Bakmi. Dengan memperhatikan keadaan sekeliling maka akan dapat di simpulkan bahwa hampir 70% restoran bakmi dapat bertahan.

Data Perusahaan

- | | | |
|-----------------------|---|--|
| a. Nama Perusahaan | : | Bakmi Lioe |
| b. Alamat | : | Ruko Galaxy City Blok RGA No.3. Bekasi Barat |
| c. Alamat E-mail | : | Bakmi_Lioe23@gmail.com |
| d. Website | : | www.Bakmilioe.co.id |
| e. Telepon | : | (021) – 8822323, 8839669, 085619942323 |
| f. Bank Rekanan | : | Bank Central Asia, Bank Mandiri, bank CIMB Niaga |
| g. Produk yang Dijual | : | Aneka Olahan Bakmi, Pangsit, dan Bakso. |

Biodata Pemilik

- | | | |
|---------------------------|---|---|
| a. Nama | : | David Lioe |
| b. Jabatan | : | Pemilik |
| c. Pendidikan | : | Sarjana Strata 1, Jurusan Manajemen, Konsentrasi Kewirusahaan |
| d. Tempat, Tanggal lahir: | : | Jakarta, 6 Februari 1994 |
| e. Alamat | : | Jalan Daan Mogot Raya (km 10) Perumahan Green Mansion blok Green Diamond 1 no. 21, Cengkareng |
| f. Telepon | : | 08568633150 |
| g. Alamat E-mail | : | Davidlio23@gmail.com |

Bidang Usaha

Bakmi Lioe adalah sebuah restoran bakmi yang memiliki konsep yang berbeda dari restoran bakmi lainnya, dimana pencitraan masyarakat atau *positioning* yang ada di dalam benak masyarakat restoran bakmi adalah suatu tempat makan bakmi biasa sama seperti restoran bakmi lainnya.

Tetapi Bakmi Lioe ingin mengubah pemikiran masyarakat atau *positioning* yang ada di dalam benak masyarakat, dimana Bakmi Lioe membawa konsep restoran bakmi yang lebih modern dan lebih bersih, dengan menawarkan varian makanan yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



beragam dari varian makanan yang memang biasa ada di restoran bakmi lainnya, tetapi tidak meninggalkan ciri khas dari restoran bakmi yaitu tempat bersantai atau makan dengan harga yang murah.

Pernyataan Kebutuhan Keuangan

Kebutuhan keuangan yang dibutuhkan pemilik dalam membuka usaha Restoran Bakmi Lioe ini adalah sebesar 700.000.000,- rupiah. Dana tersebut pemilik peroleh dari modal sendiri yang pemilik dapatkan dari hasil warisan Keluarga berupa 2 buah Mobil yang kemudian diuangkan oleh pemilik usaha dan usaha yang pemilik jalankan sebelumnya.

ANALISIS INDUSTRI

Gambaran Masa Depan, Visi, dan Misi

Seorang wirausahawan haruslah mempunyai gambaran masa depan karena masa depan merupakan sebuah ramalan tentang kecenderungan-kecenderungan yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang. Gambaran masa depan sangatlah diperlukan agar dapat mengetahui bagaimana perkembangan usaha yang dibangun kelak di kemudian hari dengan mengikuti tren yang ada, tidak tertinggal oleh para pesaing, dan melihat berbagai peluang yang masih tersedia dan sebagai saran untuk meminimalisasi resiko yang terdapat dalam suatu usaha, sebagai salah satu usaha *preventif* menghadapi kemungkinan terburuk dalam suatu usaha yaitu mengalami kebangkrutan. Sehingga perlu dipelajari bagaimana perilaku konsumen, daya beli, dan hal-hal yang berhubungan dengan minat konsumen.

Pernyataan visi untuk menjawab pertanyaan Pemilik ingin menjadi seperti apa. Menurut Fred R. David (2011:82), pernyataan visi yang jelas menjadi dasar bagi pengembangan pernyataan visi yang komprehensif. Pernyataan visi haruslah singkat, diharapkan satu kalimat, dan sebanyak mungkin manajer diminta masukannya dalam proses pengembangan. Visi dari Bakmi Lioe adalah memberikan pelayanan dan kualitas produk yang terbaik sehingga menjadi restoran bakmi terfavorit di daerah Bekasi.

Menurut Fred R.David (2011:84), pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting yaitu apakah bisnis Pemilik. Jadi secara umum pernyataan misi menggambarkan arah masa depan suatu organisasi. Misi dari Bakmi Lioe adalah sebagai berikut.

1. Menyediakan makanan-makanan yang bercita rasa tinggi dengan bahan baku terbaik
2. Mengembangkan produk makanan yang halal dan harga yang terjangkau
3. Menciptakan suasana restoran yang menyenangkan.



Analisis Pesaing

Competitive Profile Matrix

Faktor Penentu Keberhasilan	Bobot	Bakmi Lioe		Mie Ayam Sehat		Mie Ayam Mas Kisno		Bakmi 8 Kursin	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Kualitas Produk	0,2	4	0,8	3	0,6	3	0,6	3	0,6
Kualitas Jasa	0,15	3	0,45	2	0,3	2	0,3	3	0,45
Keragaman Produk	0,15	4	0,6	2	0,3	3	0,45	4	0,6
Pengalaman Manajemen	0,1	2	0,2	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Kondisi Ruangan	0,1	3	0,3	2	0,2	2	0,2	3	0,3
Lokasi	0,15	4	0,6	4	0,6	4	0,6	4	0,6
Persaingan Harga	0,15	3	0,45	3	0,45	3	0,45	4	0,6
Total	1		3,40		2,75		2,9		3,45

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipannya 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.

SWOT Matrix

	Opportunities (O)	Threats (T)
<p>Strengths (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> Lokasi yang strategis Pilihan produk yang variatif Fasilitas dan kenyamanan restoran Kualitas produk Hubungan yang baik dengan pemasok 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> Mempromosikan potongan harga (S1,O1,O3,O7) Mengembangkan berbagai varian dan teknik pengolahan produk (S2,O4) Promosi produk secara agresif (S2,S4,O1) Menciptakan suasana nyaman dan terus mengikuti tren yang disukai saat ini (S3,S4,O7) 	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> Educated promotion for quality product (S2,S4,T2) Product development (S2,S4,T1,T3) Variasi harga (S2,S4,T4)
<p>Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> Nama perusahaan belum dikenal Harga Biaya modal yang tinggi Belum memiliki network 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> Merekrut tenaga kerja potensial. (W1,W4,O2) Membangun e-commerce (W2,O2,O4) Membangun citra dengan promosi (W2,O4,O7) 	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> Merekrut Chef berpengalaman (W1,T1) Peningkatan Mutu layanan (W2,W4,T1,T3) Melakukan publikasi tentang bakmi (W2,T2,T5)

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

Hak Cipta Dilindungi

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





Segmentasi Pasar

Pasar terdiri dari banyak pembeli, dan pembeli berbeda dalam banyak hal baik dalam keinginan, sumber daya, lokasi, motif, perilaku, maupun kebiasaan pembelian. Karena masing-masing memiliki kebutuhan dan keinginan yang unik, perbedaan tersebut menunjukkan bahwa pasar suatu produk tidak homogen tetapi heterogen. Hal inilah yang mendorong perusahaan melakukan segmentasi pasar. Dalam bisnis tidak mungkin dapat melayani seluruh pasar dengan karakteristik yang berbeda-beda tersebut. Karena itu segmentasi menjadi sangat penting dalam suatu usaha untuk dapat menentukan target pasar yang akan dimasuki oleh suatu usaha tersebut.

Segmentasi dari Bakmi Lioe adalah sebagai berikut :

1. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis (*geographic segmentation*) adalah tindakan pembagian pasar ke dalam unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, negara bagian atau provinsi, kabupaten, kota, atau wilayah lainnya. Alasan yang mendasari pembagian pasar berdasarkan wilayah geografis ini adalah bahwa orang-orang yang hidup di satu wilayah memiliki kebutuhan atau keinginan yang hampir sama dan kebutuhan atau keinginan itu berbeda dengan yang dimiliki oleh orang-orang dari wilayah geografis lainnya.

Berdasarkan segmentasi geografis, segmen yang dituju oleh Bakmi Lioe adalah konsumen yang tinggal di daerah bekasi, tepatnya di Ruko Galaxy City, adalah kawasan yang menjelma menjadi kawasan bergengsi yang banyak diminati sebagai tempat hunian, bisnis, dan investasi. Beragam bisnis yang ada terutama restaurant, cafe, karaoke, telah menjadikan Ruko Galaxy city dikenal sebagai *hang out* dan kuliner yang selalu ramai apalagi diwaktu week-end. Dengan begitu tingginya jumlah pengunjung yang datang ke kawasan Ruko Galaxy City, maka peluang Bakmi Lioe untuk mendapatkan penjualan yang besar pun meningkat.

2. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis (*demographic segmentation*) adalah pembagian pasar ke dalam kelompok-kelompok berbeda berdasar variabel demografis seperti umur, jenis kelamin, status perkawinan, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, penghasilan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, dan kebangsaan. Segmentasi pasar berdasar variabel demografis paling cocok menggambarkan kebutuhan, keinginan, dan tingkat pemakaian konsumen.

Variabel-variabel demografis adalah dasar yang paling populer untuk membedakan kelompok-kelompok pelanggan. Satu alasan adalah bahwa keinginan, preferensi, dan tingkat pemakaian konsumen sangat berhubungan dengan variabel-variabel demografis. Alasan lain adalah bahwa variabel-variabel demografis lebih mudah diukur daripada sebagian besar variabel. Bahkan jika pasar sasaran diuraikan dalam faktor-faktor non-demografis (misalnya jenis kepribadian), hubungan dengan karakteristik demografis dibutuhkan untuk mengetahui ukuran pasar sasaran dari media yang digunakan untuk menjangkaunya secara efisien. Misalnya segmentasi pasar berdasarkan umur guna mengetahui preferensi pembelian antara konsumen dewasa dengan konsumen anak-anak.

Berdasarkan faktor demografis ini bakmi lioe membagi pasar berdasarkan variabel usia dari 11 tahun hingga 64 keatas dan kelas sosial dari bawah rendah, bawah tinggi, kelas pekerja, kelas menengah, menengah atas, atas rendah dan atas tinggi.



Penghasilan terbagi menjadi dua yaitu penghasilan yang diperoleh dari orang tuanya dikarenakan belum bekerja dan penghasilan yang diperoleh dari gaji ditempat konsumen bekerja.

3. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis (*psychographic segmentation*) adalah pembagian pasar ke dalam kelompok-kelompok berbeda berdasar kelas sosial, gaya hidup, atau karakteristik kepribadian. Variabel segmentasi ini biasanya dikombinasikan dengan variabel demografis karena seringkali terjadi orang-orang yang berada pada satu kelompok demografis memiliki ciri atau karakteristik psikografis yang berbeda. Karena itu, dalam memilih segmen pasarnya, pemasar mengkombinasikan variabel demografis dan psikografis untuk merancang strategi yang tepat.

Antara masyarakat perkotaan dan masyarakat pedesaan memiliki gaya hidup yang berbeda. Masalah gaya hidup masyarakat di suatu daerah juga merupakan salah satu faktor penentuan segmentasi pasar berdasarkan gaya hidup. Realitas seperti itu dapat dijadikan sebagai peluang bisnis karena segala penampilan dan gaya hidup merupakan suatu hal yang terkait dengan komoditas. Seperti halnya gaya hidup kebanyakan masyarakat di perkotaan padat penduduk dan memiliki perkembangan pesat seperti daerah Kota Bekasi yang senang untuk berkumpul, mengobrol, maupun sekedar menghabiskan waktu di suatu tempat tertentu yang dirasakannya nyaman. Komoditas berupa restaurant yang terkait dengan kegiatan tersebut merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan.

Kelas sosial masyarakat Bekasi terdiri dari berbagai kelas meliputi kelas bawah, kelas menengah, kelas atas, kelas pekerja. Bakmi Lioe mengelompokkan konsumen berdasarkan kelas sosial menengah dan menengah atas. Berdasarkan kepribadian, bakmi lioe memiliki segmen konsumen yang senang menghabiskan waktu luangnya untuk berkumpul di luar rumah, dan mengikuti trend terkini yang berkembang di lingkungan sekitar.

4. Segmentasi Perilaku

Segmentasi berdasar perilaku (*behavioral segmentation*) merupakan upaya pembagian pasar ke dalam segmen atau kelompok-kelompok berbeda berdasar saat pembelian, manfaat yang dicari, status pemakai, tingkat penggunaan, sikap, atau respon mereka terhadap sebuah produk.

Berdasarkan segmentasi perilaku ini bakmi lioe mengelompokkan konsumen berdasarkan manfaat yaitu kualitas dan pengalaman produk yang berbeda, serta segmen sikap pelanggan terhadap produk yang antusias dan positif.

Ramalan Industri dan Pasar

Hal yang berkaitan dengan peramalan pasar adalah permintaan pasar dan potensi pasar dimana pengertian dari permintaan pasar dan potensi pasar adalah sebagai berikut :

Permintaan pasar (*market demand*) untuk sebuah produk adalah total volume yang akan dibeli oleh kelompok pelanggan tertentu di wilayah geografis tertentu dalam periode waktu tertentu pada lingkungan pemasaran tertentu di bawah program pemasaran tertentu (Kotler dan Keller, 2011:123).



Potensi pasar (*market potential*) menurut Kotler dan Keller (2011:124) adalah batas yang didekati oleh permintaan pasar ketika pengeluaran pemasaran industry mendekati tingkat tak terbatas untuk suatu lingkungan pemasaran.

Melihat kedua teori yang telah dijabarkan di atas maka Restoran Bakmi Lioe menganggap peramalan pasar merupakan bagian penting yang dapat dijadikan pedoman atau gambaran masa depan mengenai pasar.

Pasar pada masa depan dapat digambarkan melalui gambaran atau proyeksi masa depan mengenai pertumbuhan penduduk. Dimana pertumbuhan penduduk yang tinggi yang disertai dengan kemajuan ekonomi akan memperbesar pasar dari sebuah usaha, selain itu dengan meningkatnya pertumbuhan penduduk disertai dengan pertumbuhan ekonomi akan membuat kebutuhan meningkat yang disertai permintaan dan daya beli masyarakat yang akan terus meningkat. Berikut adalah proyeksi pertumbuhan penduduk di Indonesia :

Jumlah penduduk Indonesia diproyeksikan bertambah menjadi 271,1 juta jiwa pada 2020 dan meningkat lagi menjadi 305,6 juta jiwa pada 2035. Angka itu relatif jauh dibandingkan dengan hasil Sensus Penduduk 2010 bahwa penduduk Indonesia banyaknya 237,6 juta jiwa. “Pada 2035, jumlah penduduk Indonesia meningkat sebesar 28,6 persen. Dengan peningkatan ini, Indonesia menempati posisi kelima sebagai negara dengan jumlah penduduk terbesar, setelah China, India, Amerika, dan Nigeria,” kata Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional/Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Nasional Armida Alisjahbana dalam acara peluncuran buku *Proyeksi Penduduk Indonesia 2010-2035* di Istana Negara, Jakarta, Rabu (29/1/2014).

(<http://nasional.kompas.com/read/2014/01/29/1643028/Tahun.2035.Proyeksi.Jumlah.Penduduk.Indonesia.305.Juta.Jiwa>).

Melihat perkembangan jumlah populasi penduduk di Indonesia yang dapat dilihat pada artikel diatas dimana dapat disimpulkan pertumbuhan populasi penduduk di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun maka dapat disimpulkan gambaran pasar masa depan dari Restoran Bakmi Lioe dikatakan baik. Mengingat dengan meningkatnya pertumbuhan populasi penduduk akan membawa dampak meningkatnya permintaan dan penjualan dari Restoran Bakmi Lioe, selain itu pertumbuhan populasi penduduk yang meningkat menandakan bahwa semakin luasnya atau semakin besarnya permintaan dan potensi pasar yang dimiliki Restoran Bakmi Lioe.

GAMBARAN USAHA

Produk

Produk yang ditawarkan oleh Bakmi Lioe adalah obyek fisik dari berbagai menu Bakmi seperti Bakmi Ukuran Biasa dan Bakmi ukuran *Family* (Kiloan). Berikut ini adalah menu yang disajikan dalam Bakmi Lioe :

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



Daftar Menu Makanan dan Minuman

Bakmi Biasa	Bakmi Family	Bakmi Combo	Minuman
Bakmi Ayam Pangsit Goreng	Bakmi Ayam Pangsit Goreng	Paket Double 1	Es Lemon Tea
Bakmi Ayam Pangsit Rebus	Bakmi Ayam Pangsit Rebus	Paket Double 2	Es Lemon Squash
Bakmi Ayam Pangsit Lada Hitam	Bakmi Ayam Pangsit Lada Hitam	Paket Combo	Es Jeruk
Bakmi Goreng Ayam Spesial	Bakmi Goreng Ayam Spesial		Es Kelapa Muda
Bakmi Goreng Seafood	Bakmi Goreng Seafood		Juice Alpokat
Bakmi Ayam Jamur	Bakmi Ayam Jamur		Juice Strawberry
Bakmi Daging Sapi	Bakmi Daging Sapi		Juice Mangga
			Juice Melon
			Coca Cola
			Sprite/ Fanta
			Kopi Susu
			Mineral Botol

Sumber : Bakmi Lioe

Ukuran Usaha

Untuk bentuk badan usaha, Bakmi Lioe tergolong dalam jenis usaha perseorangan karena kepemilikan bisnis dimiliki dan diawasi oleh satu orang. Pemilik perusahaan perseorangan merupakan manajernya yang memiliki tanggung jawab tak terbatas atas harta perusahaan. Artinya, apabila bisnis mengalami kerugian, pemilik perusahaan yang harus menanggung seluruh kegiatan tersebut.

Peralatan, Perlengkapan, dan Tenaga Kerja

1. Peralatan

Peralatan adalah segala benda yang digunakan untuk menunjang kegiatan perusahaan, baik dalam hal operasional maupun lainnya yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan. Bakmi lioe akan menggunakan beberapa peralatan guna kelancaran operasional perusahaan dan memudahkan proses pelayanan kepada konsumen. Dalam hal ini, peralatan diperoleh dari beberapa tempat, dan dalam hal pemilihan produk maupun harga sudah disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan/

2. Tenaga Kerja

Dalam pengoperasian usahanya, Bakmi Lioe mempekerjakan beberapa tenaga kerja untuk menjalankan operasi perusahaan. Dengan mempekerjakan cukup banyak tenaga kerja bertujuan agar tidak ada kekurangan tenaga kerja dan kegiatan operasi perusahaan berjalan dengan efektif.

Latar Belakang Pemilik

- Nama : David Lioe
- Tempat/ Tanggal Lahir : Jakarta, 6 Februari 1994
- Alamat : Jalan Daan Mogot Raya (km 10) Perumahan
Green Mansion Blok Green Diamond 1 No. 21
- Nomor HP : 08568633150

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Email : Davidlioe23@gmail.com
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan Terakhir : S1 Manajemen Institut Bisnis dan Informatika
Kwik Kian Gie.

Pemilik adalah calon lulusan sarjana strata 1 Jurusan Kewirausahaan dari Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah memiliki pengetahuan teoritis tentang bisnis wirausaha yang dapat digunakan untuk mendukung pengetahuan umum dan teknis yang didapatkan dari pengalaman langsung dari keluarga dan temannya.

Usaha Restoran Bakmi Lioe didirikan atas dasar kegemaran pemilik akan dunia kuliner khususnya Bakmi. Pemilik sering mencari informasi dan peluang bisnis yang mengarah pada bidang kuliner ini, untuk mewujudkan cita-cita mendirikan dan merintis usaha sendiri. Pemilik juga melihat peluang usaha dalam bidang kuliner di Bekasi masih terbuka, dikarenakan makin bertambahnya jumlah penduduk Bekasi yang menyebabkan peningkatan kebutuhan konsumsi masyarakat yang disertai dengan perubahan pola hidup, peningkatan kebutuhan konsumsi ini menyebabkan peningkatan dalam permintaan konsumsi sehingga mempengaruhi variasi konsumsi makanan.

Sudah memiliki pengalaman berwirausaha sebelumnya membuat pemilik memiliki gambaran yang cukup tentang apa saja yang diperlukan untuk pendirian usaha Restoran Bakmi Lioe ini. Sebagai tambahan, pemilik mengumpulkan informasi dari majalah-majalah tentang hal-hal yang berhubungan dengan usaha yang akan didirikan, browsing di internet dan banyak bertanya pada teman – teman serta para orang tua yang telah berpengalaman dalam bisnis. Setelah mengumpulkan cukup informasi dari beberapa media dan juga masukan dari teman-teman, terciptalah suatu perencanaan bisnis Restoran Bakmi Lioe ini.

Alur Jasa

Proses pelayanan jasa yang diberikan oleh Restoran Bakmi Lioe sama dengan kebanyakan restoran pada umumnya, Bakmi Lioe termasuk ke dalam saluran pemasaran langsung atau saluran tingkat nol karena pemberian jasa akan diberikan secara langsung kepada konsumen akhir.

Desain Layout

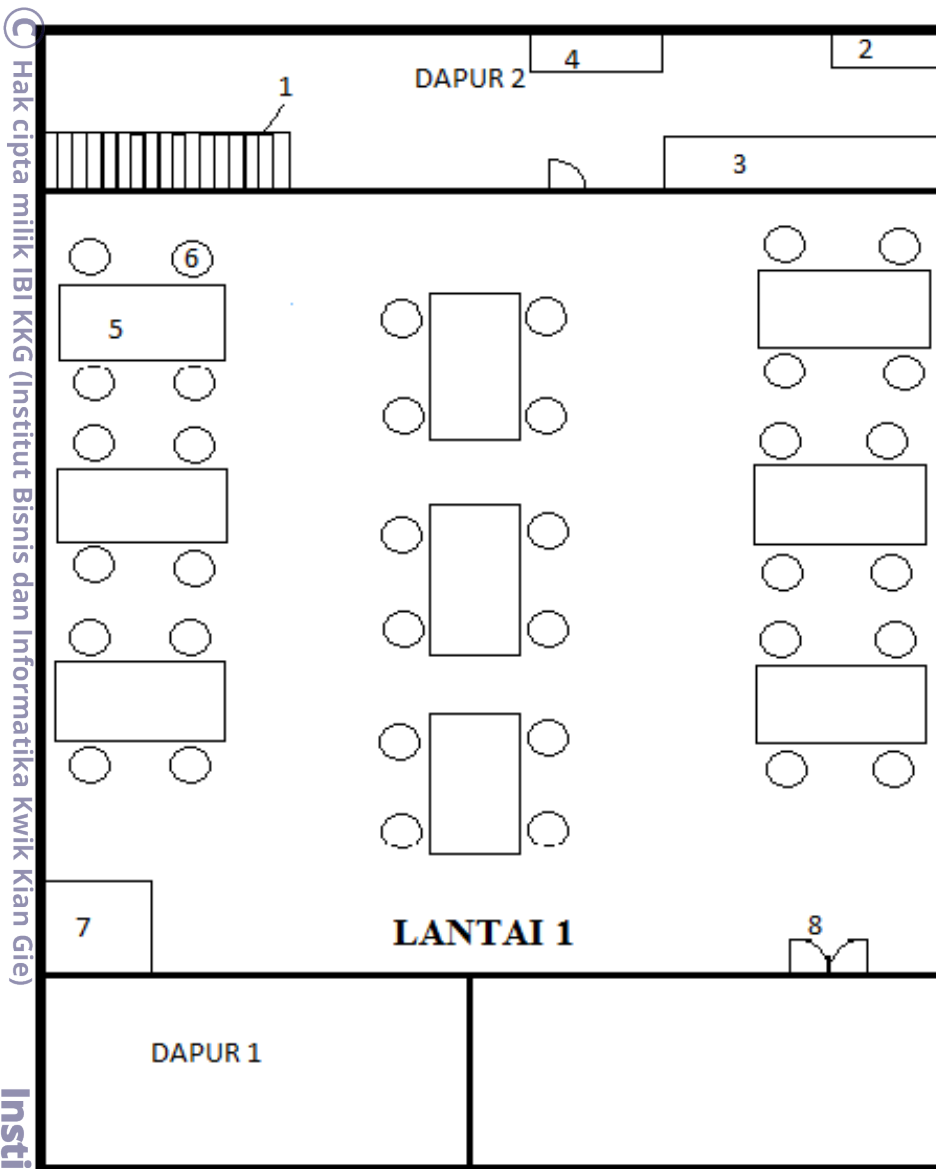
Bangunan fisik dari Restoran Bakmi Lioe berlokasi di Ruko Galaxy City Blok RGA No.3. Restoran Bakmi Lioe berdiri di atas lahan seluas 150 m² dengan luas bangunan 360 m² yang terdiri dari tiga lantai. Deskripsi ukurannya adalah 8x15 per lantai dan mempunyai beberapa ruangan, antara lain ruang kitchen, ruang kasir, outdoor, toilet, dan sisanya adalah ruang bagi konsumen untuk menikmati menu Bakmi lioe yang telah dipesan.

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

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

Layout Restoran Bakmi Lioe lantai 1



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Keterangan :

- 1 : Tangga Menuju Lt. 2
- 2 : Tempat Cuci
- 3 : Tempat Masak
- 4 : Freezer
- 5 : Meja Makan Indoor untuk 4 orang
- 6 : Kursi Indoor untuk 1 orang
- 7 : Kasir Lantai 1
- 8 : Pintu Masuk

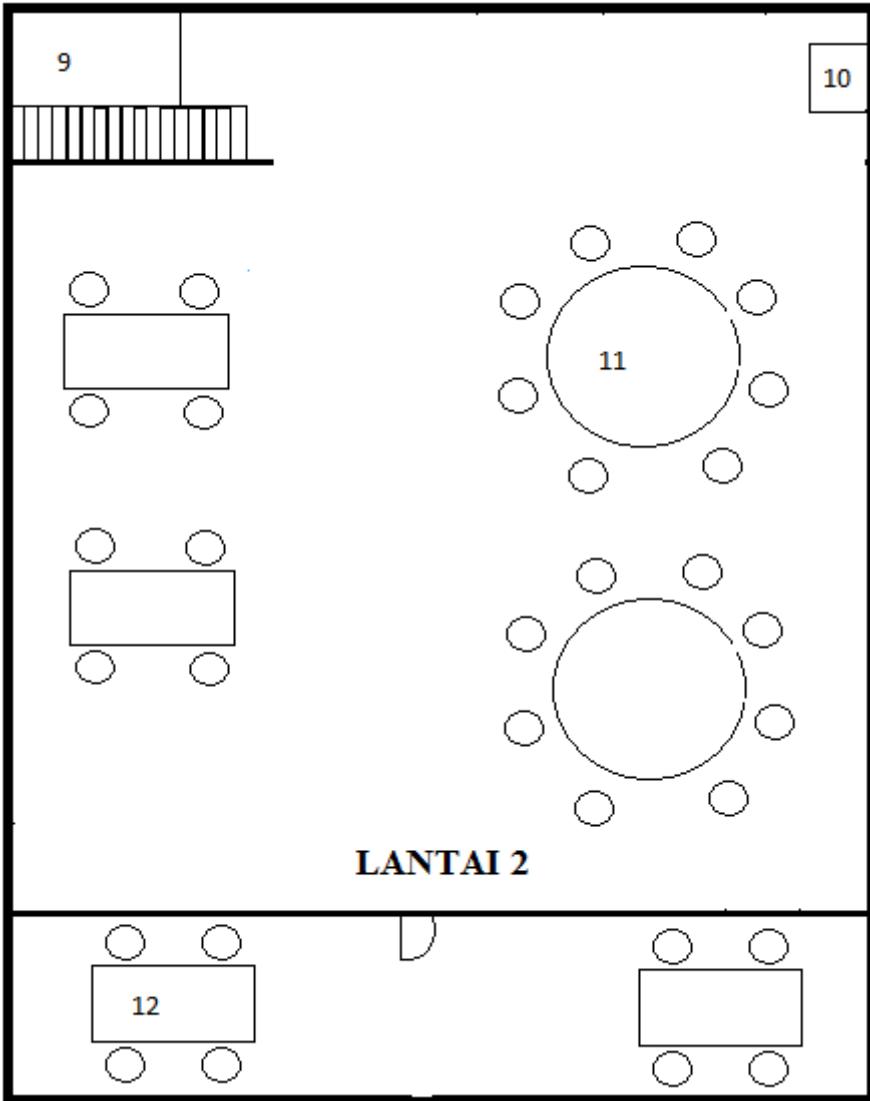
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

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.

Layout Restoran Bakmi Lioe lantai 2



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

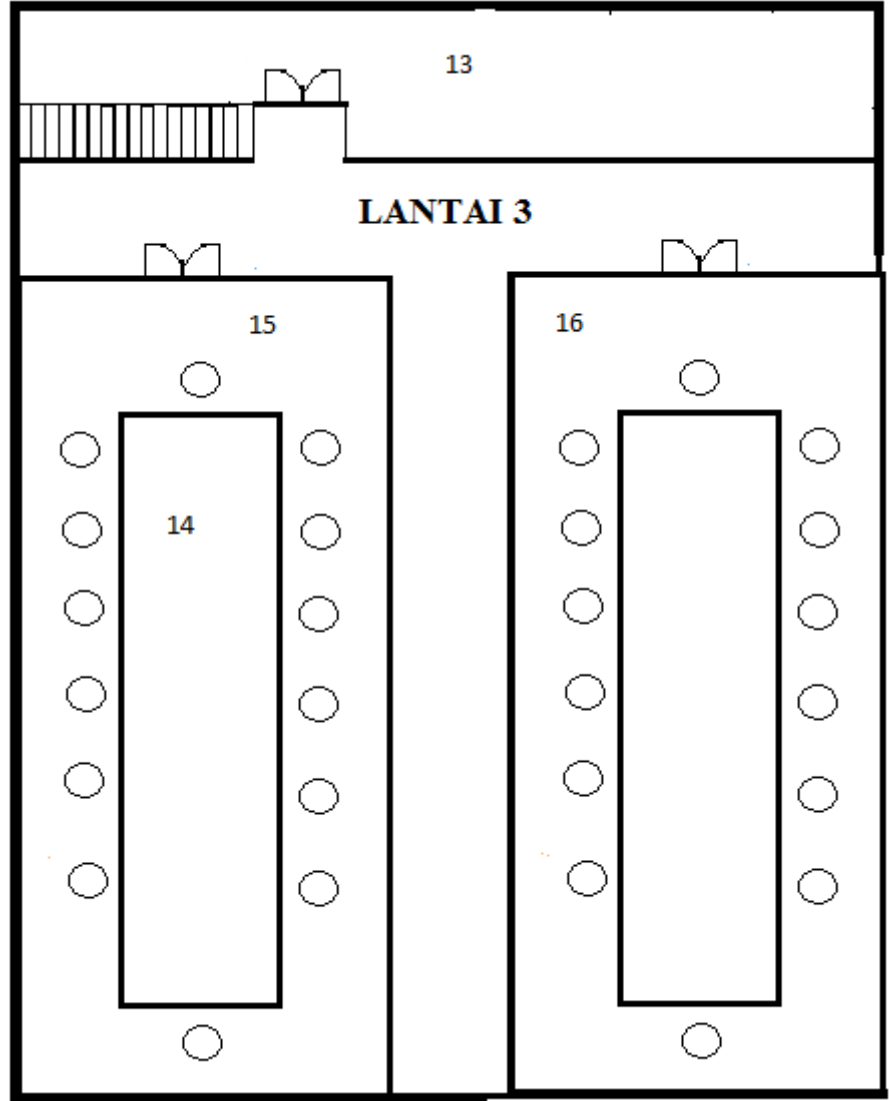
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Keterangan :

- 9 : Toilet
- 10 : Kasir Lantai 2
- 11 : Meja Makan Bundar Indoor untuk 8 orang
- 12 : Meja Makan Outdoor untuk 4 orang

Layout Restoran Bakmi Lioe lantai 3



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

13 : Gudang dan Tempat Penyimpanan

14 : Meja Makan Panjang Indoor untuk 14 orang

15 : Ruang VIP/ Meeting Room 1

16 : Ruang VIP/ Meeting Room 2

Keterangan :

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



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



Pemasok

Pemasok membentuk hubungan penting dalam keseluruhan sistem penghantaran nilai perusahaan karena menyediakan sumber daya yang diperlukan bagi perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa. Perkembangannya pemasok dapat secara serius mempengaruhi perkembangan pemasaran. Akan sangat menguntungkan bila pemasok memiliki kriteria menawarkan harga yang masuk akal yang merupakan pertimbangan secara finansial, memberikan kualitas yang baik, pengiriman tepat waktu sehingga tidak menghambat kegiatan operasional usaha.

Ramalan Penjualan

Produk utama yang ditawarkan oleh Bakmi Lioe adalah bakmi combo yang menawarkan berbagai menu pilihan yang dapat menggugah selera dan porsi yang banyak dengan berbagai varian rasa yang menarik yang merupakan jenis makanan yang digemari oleh segala jenis usia. Keunggulan dari jenis makanan ini menjadi kesempatan yang baik bagi perusahaan disertai dengan keunikan yang dimiliki dalam mengolah mie. Dan juga konsep menarik untuk desain restorannya agar menimbulkan kesan nyaman. Berdasarkan pola hidup masyarakat modern yang gemar untuk berkumpul dengan kerabat dan rekan kerja, membuat Bakmi Lioe memiliki kesempatan berkembang lebih besar. Dari trend yang terjadi di masyarakat dapat disimpulkan bahwa bisnis Restoran Bakmi Lioe akan semakin berkembang.

Pengendalian Pemasaran

Bakmi Lioe merupakan sebuah perusahaan yang dimiliki dan diawasi oleh satu orang yaitu pemilik sendiri. Dalam menjalankan kegiatan operasional sehari-hari, pemilik dibantu oleh karyawan-karyawan yang terdiri dari asisten *chef*, kasir, *waitress*, dan *delivery*.

Bentuk Kepemilikan

Bakmi Lioe merupakan usaha perseorangan. Perusahaan perseorangan menurut Muhammad (2010:24) adalah perusahaan swasta yang didirikan dimiliki oleh pengusaha perseorangan. Sehingga dalam hal kepemilikan usaha 100% berada pada pemilik yaitu David Lioe. Hal ini didasarkan pada investasi modal yang keseluruhannya menggunakan modal pemilik dan menggunakan keuntungan dari transaksi penjualan sebagai tambahan modal untuk pengembangan usaha. Pembagian pendapatan perusahaan sepenuhnya diterima oleh pemilik dan tidak ada pembagian pendapatan dengan pihak lain (*dividen*). Dalam hal risiko dan tanggung jawab, manajer selaku pemilik akan menanggung sepenuhnya risiko dan tanggung jawab dalam perusahaan.

Struktur Organisasi

Berdasarkan kelima jenis struktur organisasi tersebut. Restoran Bakmi Lioe termasuk kedalam bentuk organisasi lini. Hal ini karena organisasi restoran bakmi lioe relatif kecil, karyawan relatif sedikit dan pucuk pimpinan merupakan satu-satunya sumber kekuasaan, keputusan, dan kebijaksanaan dari organisasi.

Kompensasi

Untuk meningkatkan semangat kerja, loyalitas, dan kinerja para karyawan Restoran Bakmi Lioe akan memberikan balas jasa. Balas jasa yang diberikan tersebut berupa gaji pokok yang akan diterima setiap bulannya, dan juga THR.



No	Jabatan	Jumlah (Orang)	Gaji (Rupiah/bln /orang)	Gaji (Rupiah/thn/ orang)	THR (Rupiah/orang)	Total (Rupiah/thn)
1	Manager	1	5.000.000	60.000.000	5.000.000	65.000.000
2	Cashier	2	2.925.000	35.100.000	2.925.000	73.125.000
3	Chef	1	3.500.000	42.000.000	3.500.000	45.500.000
4	Chef Assistant	2	2.925.000	35.100.000	2.925.000	73.125.000
5	Waitress	6	2.925.000	35.100.000	2.925.000	213.525.000
6	Delivery	1	2.925.000	35.100.000	2.925.000	38.025.000

Evaluasi Risiko

Berdasarkan analisis dan pengamatan yang telah dilakukan, kelemahan dari Restoran Bakmi Lioe :

1. Nama perusahaan belum dikenal
2. Harga
3. Biaya modal yang tinggi
4. Belum memiliki *network*
5. Pesaing lama yang sudah eksis
6. Kesan negatif terhadap bakmi
7. Harga yang ditawarkan dan promosi-promosi yang dimiliki para pesaing
8. Kebijakan ekonomi yang tidak pasti
9. Penawaran akan produk pengganti terus meningkat

Pengendalian Risiko

Adapun pengendalian risiko yang dilakukan oleh Bakmi Lioe adalah:

1. *Educated promotion for quality product*
2. *Product development*
3. Merekrut *Chef* berpengalaman
4. Membangun *e-commerce*
5. Peningkatan mutu layanan

PERENCANAAN KEUANGAN

Proforma Income Statement

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021
Penjualan	1.158.968.000	1.274.864.800	1.402.351.280	1.542.586.408	1.696.845.049
HPP	231.794.000	254.973.400	280.470.740	308.517.814	339.369.595
Marjin Kontribusi	927.174.000	1.019.891.400	1.121.880.540	1.234.068.594	1.357.475.454
Beban Operasional					
Biaya Variabel					
Listrik	30.360.000	33.360.000	36.660.000	40.290.000	44.283.000
Air	12.348.000	13.582.800	14.941.080	16.435.188	18.078.708
Telepon	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760	5.797.836
Total Biaya Variabel	46.668.000	51.298.800	56.392.680	61.995.948	68.159.544
Biaya Tetap					
Biaya Perizinan Usaha	10.000.000	-	-	-	-



Biaya Renovasi	30.000.000	-	-	-	-
Biaya Promosi	42.162.450	44.622.195	49.092.415	54.014.276	59.432.944
Biaya Sewa	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Gaji	508.300.000	543.881.000	584.877.670	631.669.107	675.885.944
Perlengkapan	13.600.800	14.960.880	16.456.968	18.102.665	19.912.931
Depresiasi	26.487.200	26.487.200	26.487.200	26.487.200	26.487.200
Biaya Internet	5.148.000	5.148.000	5.148.000	5.148.000	5.148.000
Biaya Pembuatan web	2.400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Maintenance	5.270.000	5.447.000	5.641.700	5.855.870	6.091.457
Total Biaya Tetap	713.368.450	710.946.275	758.103.953	811.677.118	863.358.476
Total Biaya	760.036.450	762.245.075	814.496.633	873.673.066	931.518.020
EBT	167.137.550	257.646.325	307.383.907	360.395.528	425.957.434
Pajak PPh	11.589.680	12.748.648	14.023.513	15.425.864	16.968.450
EAT	155.547.870	244.897.677	293.360.394	344.969.664	408.988.984

Proforma Cash Flow

Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Arus Kas Masuk						
Modal Awal	700.000.000	-	-	-	-	-
Beginning Balance	-	67.125.300	606.955.170	725.351.757	876.872.232	1.063.129.265
Pendapatan Penjualan	-	1.158.968.000	1.274.864.800	1.402.351.280	1.542.586.408	1.696.845.049
Total Arus Kas Masuk	700.000.000	1.226.093.300	1.881.819.970	2.127.703.037	2.419.458.640	2.759.974.314
Arus Kas Keluar						
Biaya Perizinan Usaha	10.000.000	-	-	-	-	-
Sewa Bangunan	70.000.000	-	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Renovasi	30.000.000	-	-	-	-	-
Pembelian Bahan Baku	371.237.900	-	408.361.690	449.197.859	494.117.645	543.529.409
Peralatan Dapur	29.338.000	-	-	-	-	-
Peralatan Restoran	103.098.000	-	-	-	-	-
Perlengkapan	13.600.800	-	14.960.880	16.456.968	18.102.665	19.912.931
Logo & Neon Box	3.200.000	-	-	-	-	-
Biaya Pembuatan Web	2.400.000	-	-	-	-	-
Biaya Pemasaran	-	42.162.450	44.622.195	49.092.415	54.014.276	59.432.944
Gaji	-	508.300.000	543.881.000	584.877.670	631.669.107	675.885.944
Listrik	-	30.360.000	33.360.000	36.660.000	40.290.000	44.283.000
Air	-	12.348.000	13.582.800	14.941.080	16.435.188	18.078.708

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Telepon	-	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760	5.797.836
Internet	-	5.148.000	5.148.000	5.148.000	5.148.000	5.148.000
Biaya Maintenance	-	5.270.000	5.447.000	5.641.700	5.855.870	6.091.457
Pajak	-	11.589.680	12.748.648	14.023.513	15.425.864	16.968.450
Total Arus Kas		619.138.130			1.356.329.375	1.465.128.679
Keluar	632.874.700		1.156.468.213	1.250.830.805		
Ending Balance	67.125.300	606.955.170	725.351.757	876.872.232	1.063.129.265	1.294.845.635

Proforma Balance Sheet

Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Aktiva						
Aktiva Lancar						
Kas	67.125.300	606.955.170	725.351.757	876.872.232	1.063.129.265	1.294.845.635
Persediaan Barang Dagang	371.237.900	-	-	-	-	-
Sewa Gedung	70.000.000	-	-	-	-	-
Perlengkapan	13.600.800	-	-	-	-	-
Beban dibayar dimuka	2.400.000	-	-	-	-	-
Total Aktiva Lancar	524.364.000	606.955.170	725.351.757	876.872.232	1.063.129.265	1.294.845.635
Aktiva Tetap						
Renovasi Gedung	30.000.000	-	-	-	-	-
Logo & Neon Box	3.200.000	-	-	-	-	-
Peralatan Dapur	29.338.000	29.338.000	29.338.000	29.338.000	29.338.000	29.338.000
Ak. Penyusutan Peralatan Dapur	-	-5.867.600	-11.735.200	-17.602.800	-23.470.400	-29.338.000
Peralatan Restoran	103.098.000	103.098.000	103.098.000	103.098.000	103.098.000	103.098.000
Ak. Penyusutan Peralatan Restoran	-	-20.619.600	-41.239.200	-61.858.800	-82.478.400	-103.098.000
Total Aktiva Tetap	165.636.000	105.948.800	79.461.600	52.974.400	26.487.200	-
Aktiva Tangible						
Perizinan Usaha	10.000.000	-	-	-	-	-
Total Aktiva	700.000.000	712.903.970	804.813.357	929.846.632	1.089.616.465	1.294.845.635
Passiva						
Modal	700.000.000	700.000.000	700.000.000	700.000.000	700.000.000	700.000.000
Laba Usaha	-	12.903.970	104.813.357	229.846.632	389.616.465	594.845.635
Total Passiva	-	712.903.970	804.813.357	929.846.632	1.089.616.465	1.294.845.635

tanpa izin IBIKKG.

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, atau untuk keperluan lain.

Diizinkan untuk mengutip/sebagian atau seluruhnya karya tulis ini tanpa mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

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



Analisis Kelayakan

NPV (*Net Present Value*)

NPV Optimis sebesar Rp 1.161.018.825,00 membuktikan bahwa investasi layak dijalankan karena $NPV > 0$. Dan NPV Moderat sebesar Rp 454.184.166,00 membuktikan bahwa investasi layak dijalankan karena $NPV > 0$. Sedangkan NPV Pesimis sebesar Rp-246.598.061,00 membuktikan bahwa investasi tidak layak dijalankan karena $NPV < 0$.

Payback Periode

Menurut perhitungan diatas, PP Optimis mencapai titik balik modal dalam waktu 1 tahun 9 bulan 25 hari. PP Moderat mencapai titik balik modal dalam waktu 2 tahun 9 bulan 8 hari. PP Pesimis tidak mencapai titik balik modal karena membutuhkan waktu lebih dari 5 tahun.

Break Event Point

Berikut ini perhitungan Break Even Point Bakmi Lioe periode 2017-2021 :

$$\begin{aligned}
 BEP_{Total} \ 2017 &= \frac{Rp \ 713.368.450}{1 - \frac{Rp \ 46.668.000}{Rp \ 1.158.968.000}} = Rp \ 743.298.756,00 \\
 BEP_{Total} \ 2018 &= \frac{Rp \ 710.946.275}{1 - \frac{Rp \ 51.298.800}{Rp \ 1.274.864.800}} = Rp \ 740.753.160,00 \\
 BEP_{Total} \ 2019 &= \frac{Rp \ 758.103.953}{1 - \frac{Rp \ 56.392.680}{Rp \ 1.402.351.280}} = Rp \ 789.866.827,00 \\
 BEP_{Total} \ 2020 &= \frac{Rp \ 811.677.118}{1 - \frac{Rp \ 61.995.948}{Rp \ 1.542.586.408}} = Rp \ 845.664.026,00 \\
 BEP_{Total} \ 2021 &= \frac{Rp \ 863.358.476}{1 - \frac{Rp \ 68.159.544}{Rp \ 1.696.845.049}} = Rp \ 899.489.528,00
 \end{aligned}$$

Profitability Index

Dari hasil perhitungan tersebut nilai PI Optimis sebesar $2,66 > 1$, maka proyek investasi ini layak dijalankan. PI Moderat sebesar $1,65 > 1$, maka proyek investasi ini layak dijalankan. PI Pesimis sebesar $0,65 < 1$, maka proyek investasi ini tidak layak dijalankan

Internal Rate of Return

Setelah dilakukan penghitungan dengan menggunakan kedua NPV dan *discount factor* diatas, maka ditemukan besar IRR yang dimiliki Restoran Bakmi Lioe yaitu sebesar 58,31%. Ini menunjukkan bahwa Restoran Bakmi Lioe adalah layak karena IRR lebih besar daripada *rate of return* yang dikehendaki yaitu sebesar 10%.

1. Tidak diperkenankan untuk menyalin atau menjiplak seluruh atau sebagian isi dari karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya. Pengecualian hanya untuk keperluan 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
 Jl. Cipta Dharma No. 100, Gedung-Undang
 Bekasi 17133, Indonesia
 Telp. (021) 8225 8888
 Email: info@kwikkiangie.ac.id