



Rencana Bisnis

Pendirian Bengkel Motor AHASS “Bhinneka Jaya” di Gading Serpong, Tangerang

Pembimbing: Dr. Tony Sitinjak

ABSTRACT

Bhinneka Jaya enrolls as a provider of Authorized Honda’s Motorbike Service Station and Honda Genuine Parts in Gading Serpong. *Bhinneka Jaya* is located on Graha Boulevard Blok A SC 1 No. 9 Region: Gading Serpong, District: Kota Tangerang Selatan.

This location is very strategic because it can be reached easily from any direction.

Bhinneka Jaya is bringing a new concept of motorcycle service station with fresh looking and cool atmosphere that will make customers comfortable when they are in here. We continuously putting our customer satisfaction as a top priority above all else.

Market Segmentation of *Bhinneka Jaya* intended target market of people from all ages and gender, to be more specific, concentrating on productive ages between 17 – 50 years old people from all over Indonesia, especially in Kota Tangerang, from BSD to Alam Sutera that have minimum income Rp 2,500,000 per month.

In order to make this business running, *Bhinneka Jaya* needed total Rp 300,000,000 as an initial investment. This funds allocated to purchasing some raw materials, cost of renting the building, renovation costs, licensing costs, salary for employee, marketing costs, purchasing various equipments, tools and mechanic trustor. Source of funding needed come entirely from personal saving and loans from parents as well.

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.

ABSTRAK

Bhinneka Jaya bergerak di bidang usaha penyediaan jasa servis serta penjualan suku cadang sepeda motor Honda. *Bhinneka Jaya* berlokasi di Graha Boulevard Blok A SC 1 No. 91 daerah: Gading Serpong, Kecamatan: Kota Tangerang Selatan. Lokasi tersebut sangat strategis karena terletak di pinggir jalan raya yang dilalu lalang banyak kendaraan dan pejalan kaki. *Bhinneka Jaya* mengusung konsep desain bengkel modern yang mengutamakan kenyamanan konsumen selama berada di bengkel.

Segmentasi pasar yang dituju oleh *Bhinneka Jaya* adalah wilayah Indonesia dengan target pasar Kota Tangerang, terutama di wilayah BSD dan Alam Sutera dengan mencakup kalangan baik pria maupun wanita dari semua umur, dikonstrasikan untuk usia 17 – 50 tahun (produktif) dengan penghasilan minimal kurang lebih sebesar Rp. 2.500.000,-/bulan.

Dana yang dibutuhkan oleh *Bhinneka Jaya* sebesar Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) yang dialokasikan sebagai modal awal yang digunakan untuk kas, biaya pembelian bahan baku, biaya dekorasi, biaya sewa gedung, biaya perizinan usaha, biaya gaji karyawan, biaya pembelian peralatan dan perlengkapan, serta biaya pemasaran. Sumber dana seluruhnya berasal dari dana pribadi dan pinjaman dari orang tua.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan pengguna kendaraan beroda dua di Indonesia sangat luar biasa dari tahun ke tahun. Berdasarkan AISI (Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia), penjualan sepeda motor tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 8,81 persen dibandingkan penjualan sepeda motor tahun 2012. Penjualan sepeda motor itu sendiri dipimpin oleh ATPM (Agen Tunggal Pemegang Merk) ternama seperti Honda, Yamaha, dan Suzuki.





Banyak faktor yang mengakibatkan peningkatan volume kendaraan sepeda motor. Salah satunya adalah kemacetan. Untuk menghindari kemacetan, masyarakat cenderung menggunakan sepeda motor sebagai alat mobilisasinya sehari-hari. Seringkali dijumpai akibat performa kendaraan yang kurang prima terkadang menyebabkan terhambatnya aktivitas. Oleh karena itu, kondisi kendaraan merupakan faktor yang harus diperhatikan untuk dapat mengoptimalkan kelancaran aktivitas masing-masing.

Bhinneka Jaya merupakan bidang usaha yang menyediakan jasa servis serta penjualan suku cadang sepeda motor Honda. *Bhinneka Jaya* berlokasi di Graha Boulevard Blok A SC 1 No. 9, Summarecon Serpong. Propinsi: Banten, Kecamatan: Kota Tangerang Selatan, Kelurahan: Serpong. Lokasi tersebut sangat strategis karena terletak di pinggir jalan raya besar yang dilalui oleh banyak orang setiap harinya serta jarang terdapat kompetitor dengan bidang usaha sejenis.

ANALISIS INDUSTRI

A. Gambaran Masa Depan

Berdasarkan data dari kuesioner yang dibagikan kepada 100 orang responden di Kecamatan Kota Tangerang Selatan, gambaran masa depan menunjukkan suatu prospek yang cukup menjanjikan bagi bisnis ini karena jumlah bengkel sepeda motor khususnya AHASS di wilayah ini belum cukup untuk memenuhi kebutuhan pengguna sepeda motor Honda secara maksimal. Oleh karena itu, saya berharap dengan adanya bengkel *Bhinneka Jaya* akan dapat memberikan pelayanan purna jual yang lengkap untuk kepuasan pelanggan.



B. Visi dan Misi

Visi *Bhinneka Jaya* adalah “Merealisasikan impian pelanggan, menciptakan kebahagiaan, dan berkontribusi terhadap masyarakat Indonesia”. Sedangkan Misi *Bhinneka Jaya* adalah “Menciptakan solusi mobilitas bagi masyarakat Indonesia dengan produk dan layanan terbaik”.

C. Tujuan Perusahaan

Tujuan jangka pendek dari *Bhinneka Jaya* adalah mengenalkan *Bhinneka Jaya* kepada masyarakat sekitar lingkungan Gading Serpong, BSD, dan Alam Sutera.

Tujuan jangka menengah dari *Bhinneka Jaya* adalah dapat terus bertahan dalam bisnis bengkel sepeda motor.

Tujuan jangka panjang dari *Bhinneka Jaya* adalah mengembangkan pangsa pasar dengan cara membuka cabang di daerah berkembang lainnya.

D. Analisis Competitive Profile Matrix

Critical Success Factor	Bobot	CLARA (HONDA)		Langgan Motor (HONDA)		Bhinneka Jaya (HONDA)	
		Peringkat	Skor Bobot	Peringkat	Skor Bobot	Peringkat	Skor Bobot
Harga	0,15	2	0,30	4	0,60	3	0,45
Fasilitas	0,20	3	0,60	2	0,40	4	0,80
Lokasi	0,25	4	1,00	3	0,75	4	1,00
Peralatan & Perlengkapan	0,15	4	0,60	3	0,45	3	0,45
Tenaga Mekanik Terlatih	0,25	4	1,00	3	0,75	3	0,75
TOTAL	1		3,50		2,95		3,45

Faktor yang menjadi keunggulan krusial pada *Bhinneka Jaya* dibandingkan dengan para pesaing adalah dari segi Fasilitas (skor bobot=0,80).



E. Analisis SWOT

<p>© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p> <p>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.</p>	<p>Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Daya beli Masyarakat yang meningkat. 2. Meningkatnya volume pengguna kendaraan roda dua. 3. Tren demand terhadap bengkel Honda terus meningkat. 	<p>Threats (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Munculnya pesaing yang ikut menjadi <i>dealer</i> resmi Honda. 2. Banyak beredar suku cadang palsu.
<p>Strengths</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Suku cadang asli Honda. 2. Menggunakan jasa tenaga mekanik terlatih. 3. Tempat yang strategis. 4. Fasilitas memadai, seperti ruang ber-AC,TV, komputer dan internet yang digunakan sebagai sarana penunjang di kala menunggu. 	<p>Strategi (SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi iklan melali internet atau media massa lainnya dengan cara menjelaskan lokasi, kelebihan, dan fasilitas yang di sediakan. (S2, S3, S4, O1) 2. Melakukan promosi ke lingkungan sekitar dengan menyebarkan brosur. (S1, S4, O2, O3) 	<p>Strategi (ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan pelayanan terbaik dan semaksimal mungkin mengingat adanya pesaing. (S2, S4, T1) 2. Menghimbau masyarakat bahaya dari penggunaan suku cadang bukan asli Honda melalui berbagai media serta aktif di forum resmi/arisan Honda. (S1, S4,T2)
<p>Weaknesses</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bengkel yang belum dikenal. 2. Sistem Pelayanan belum sempurna. 	<p>Strategi (WO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan penetrasi pasar. (W1, O1) 2. Melihat pesaing dan mempelajari cara mereka melakukan aktifitas bisnis. Dengan demikian dapat mengatasi permintaan pasar yang terus bertumbuh. (W2, O1, O3) 	<p>Strategi (WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pelayanan di segala bidang agar jasa yang di tawarkan memuaskan. (W1, W2, T1) 3. Aktif dalam forum/perkumpulan AHASS di Indonesia. (W1, W2, T2)



GAMBARAN USAHA

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Jasa

Jenis Jasa di *Bhinneka Jaya*:

MENU PEKERJAAN	ESTIMASI WAKTU	HARGA (Rupiah)
GANTI OLI PLUS	¼ jam	18,000
LIGHT REPAIR	¾ - 1½ jam	55,000
HEAVY REPAIR	> 2 jam	80,000

Jasa yang ditawarkan oleh *Bhinneka Jaya* meliputi jasa *Quick Service/Ganti Oli Plus*, *Light Repair*, dan *Heavy Repair*. *Quick Service/Ganti Oli Plus* meliputi kegiatan seperti ganti oli, penyetelan dan pelumasan rantai roda, setel rem depan dan belakang, periksa lampu dan klakson, periksa angin ban, dan pencucian motor. Sedangkan untuk *Light Repair* meliputi kegiatan seperti penggantian rantai (*gear-set*), pembersihan karburator, setel kabel gas, ganti busi, penggantian *coolant*, penggantian oli gardan, setel klep, periksa saklar, kuras tangki, penggantian boklam, ganti ban, penggantian saringan udara, penggantian *throttle*, setel RPM, dll. Untuk *Heavy Repair* dilakukan apabila kerusakan yang dialami motor tergolong berat sehingga memerlukan perbaikan yang cukup rumit serta memakan waktu. *Heavy Repair* meliputi kegiatan seperti bongkar mesin, penggantian paking *set*, penggantian *bearing*, ganti stang seher, *press body*, *press fork*, ganti tromol, ganti *belt drive*, ganti kampas rem depan dan belakang, dll.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Ditarang 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.



B. Ukuran Bisnis

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

Bhinneka Jaya tergolong dalam usaha kecil, hal ini dapat dilihat dari jumlah kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© Hak Cipta Ditilik 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



C. Peralatan, Perlengkapan, dan Tenaga Kerja

Dibawah ini adalah tabel peralatan yang digunakan *Bhinneka Jaya*:

No	Nama	Jumlah (unit)	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Tachometer	1	1,200,000	1,200,000
2.	Bore Gauge 36-60	1	2,200,000	2,200,000
3.	Kursi Panjang Besi	4	1,000,000	4,000,000
4.	TV 32"	2	2,855,000	5,710,000
5.	AC 1 PK	1	3,450,000	3,450,000
6.	Kulkas	1	1,490,000	1,490,000
7.	Bike Lift	5	8,300,000	41,500,000
8.	Kompresor	1	5,200,000	5,200,000
9.	Piping System	1	12,000,000	12,000,000
11.	Tools Mechanic	5	6,200,000	31,000,000
16.	Exhaust System	5	500,000	2,500,000
12.	Oil Drain	3	800,000	2,400,000
14.	Rak Koran	2	380,000	760,000
15.	Etalase Kaca	1	450,000	450,000
16.	Digital Multimeter	1	200,000	200,000
17.	Komputer	2	5,000,000	10,000,000
18.	Printer, fax & copy	1	1,350,000	1,350,000
19.	Telepon	2	150,000	300,000
21.	Kipas angin dinding	3	320,000	960,000
22.	Meja Front Desk	1	1,000,000	1,000,000
23.	Member Card Reader	1	300,000	300,000
24.	HiDS Diagnostic	1	3,300,000	3,300,000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Dibawah ini merupakan tabel perlengkapan yang digunakan *Bhinneka Jaya*:

No.	Nama Perlengkapan	Jumlah (unit)	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Kertas HVS (rim)	10	40,000	400,000
2	Isi Ulang Tinta Printer	6	50,000	300,000
3	Isi Staples	20	5,000	100,000
4	Stample	5	40,000	200,000
5	Peralatan Kebersihan (set)	3	100,000	300,000
6	Kanebo	10	5,000	50,000
7	Tinta Stample	2	20,000	40,000
8	Kalkulator	3	50,000	150,000
9	Karbol (liter)	24	10,000	240,000
10	Pengharum ruangan	6	55,000	330,000
11	Staples	3	10,000	30,000
12	Baju Mekanik	10	150,000	1,500,000
13	Obeng	12	20,000	240,000
14	Tang	12	20,000	240,000
16	Member Card	500	3,000	1,500,000
17	Amplas	100	1,500	150,000
18	Isolasi Listrik	36	6,000	216,000
19	Sarung tangan	100	3,000	300,000
20	Masker (dus)	6	15,000	90,000
21	Pulpen standard	5	20,000	100,000
23	Aqua Galon	30	40,000	1,200,000
24	Selotip	50	3,000	150,000

Dibawah ini merupakan tabel tenaga kerja yang terdapat di *Bhinneka Jaya*:

Tenaga Kerja	Jumlah (orang)
Manajer Bengkel	1
Front Desk	1
Kepala Mekanik	1
Mekanik	5
Gudang	1
Jumlah	9

RENCANA JASA DAN OPERASIONAL

A. Deskripsi Rencana Operasi

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



Berikut adalah tabel jadwal kerja *Bhinneka Jaya*:

Keterangan	Bulan dan Tanggal																														
	November																														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
Melakukan perhitungan bisnis	Yellow																														
Survey Lokasi																															
Membuat NPWP																															
Membuat SIUP																															
Membuat Surat Pengajuan Menjadi AHASS kepada PT. Wahana Makmur Sejati																															
Dekorasi Bengkel																															
Melakukan renovasi tempat usaha																															
Membuat list peralatan dan perlengkapan																															
Melakukan Perekrutan Tenaga Kerja																															
	Desember																														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Renovasi tempat usaha	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	
Melakukan Pengenalan kepada Publik	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	
	Januari 2015																														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Melakukan pembelian peralatan dan perlengkapan	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	
Grant Opening																															
Melakukan kegiatan promosi	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

B. Aler Jasa

Deskripsi proses pelayanan jasa terhadap calon konsumen yang datang ke *Bhinneka*

Jaya terdiri dari 13 tahapan, yaitu sebagai berikut:

1. Calon konsumen datang ke *Bhinneka Jaya* untuk menggunakan jasa bengkel sepeda motor.
2. *Front Desk* akan menyambut dengan sopan dan meminta data calon konsumen.
3. Calon konsumen memberikan STNK motornya.
4. *Front Desk* beserta Kepala Mekanik / SA akan menanyakan kebutuhan serta keluhan yang dialami oleh calon konsumen.
5. Calon konsumen menjelaskan keluhan yang dialaminya saat berkendara, pada tahap ini *Service Advisor* akan melakukan pengecekan singkat terhadap motor calon konsumen agar dapat menerapkan solusi yang tepat sesuai kerusakan yang dialami sepeda motor. Kemudian dituliskan ke dalam *form SA*.
6. Sementara itu, calon konsumen mengambil nomor urut antrian servis di *Front Desk*.

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.



7. Selanjutnya, *Front Desk* akan mencetak PKB (Perintah Kerja Bengkel) sesuai dengan form SA yang kemudian diberikan kepada mekanik sesuai dengan masing-masing motor yang dikerjakan.
8. Mekanik bekerja berdasarkan PKB dan sesuai dengan prosedur umum, yaitu menaikkan motor ke atas *bike lift*, membuka rangka depan motor, baru kemudian mengganti bagian motor yang mengalami kerusakan atau perlu mendapat perbaikan.
9. *Final Inspector* bertugas untuk melakukan pengecekan ulang secara menyeluruh terhadap hasil kerja mekanik. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi adanya kesalahan yang dilakukan mekanik. Selain melakukan pengecekan ulang, *Final Inspector* juga melakukan penyetelan injeksi menggunakan *HiDS Diagnostic* terhadap sepeda motor *PGM-Fi (Programmed Fuel Injection)*. Setelah pemeriksaan selesai, *Final Inspector* mengisi dan menempelkan stiker *Service Reminder*. Hal ini bertujuan untuk mengedukasi konsumen tentang pentingnya perawatan berkala sepeda motor.
10. *Front Desk* memasukkan data ke sistem, kemudian mencetak NCS (Nota Suku Cadang) dan NJB (Nota Jasa Bengkel) serta mengembalikan STNK kepada konsumen.
11. Konsumen menerima bukti pembayaran.
12. Motor telah siap untuk digunakan kembali.



C. Nama Pemasok

Berikut adalah rincian barang yang dibeli dari pemasok:

Nama Pemasok	Peralatan dan Perlengkapan	Jumlah	Harga	Total (Rp)
<i>Lottemart</i>	Kertas HVS (rim)	10	40,000	400,000
	Isi Ulang Tinta Printer	6	50,000	300,000
	Isi Staples	20	5,000	100,000
	Tinta Stample	2	20,000	40,000
	Kanebo	10	5,000	50,000
	Kalkulator	3	50,000	150,000
	Karbol (liter)	24	10,000	240,000
	Staples	3	10,000	30,000
	Stample	5	40,000	200,000
	Kursi Panjang Besi	4	1,000,000	4,000,000
	Peralatan kebersihan (set)	3	100,000	300,000
	Rak koran	2	380,000	760,000
	Pengharum Ruangan	6	55,000	330,000
	Pulpen Standard	5	20,000	100,000
	Selotip	50	3,000	150,000
	Sarung tangan	100	3,000	300,000
	Masker (dus)	6	15,000	90,000
	Aqua Galon	30	40,000	1,200,000
	Etalase Kaca	1	450,000	450,000
<i>Electronic Solution</i>	TV 32"	2	2,855,000	5,710,000
	Komputer	2	5,000,000	10,000,000
	AC 1 PK	1	3,450,000	3,450,000
	Kulkas	1	1,490,000	1,490,000
	Printer, fax & copy	1	1,350,000	1,350,000
	Telepon	2	150,000	300,000
	Kipas angin dinding	3	320,000	960,000
<i>Ace Hardware</i>	Kompresor	1	5,200,000	5,200,000
	Obeng	12	20,000	240,000
	Tang	12	20,000	240,000
	Digital Multimeter	1	200,000	200,000
	Tachometer	1	1,200,000	1,200,000
	Bore Gauge 36-60	1	2,200,000	2,200,000
	Amplas	100	1500	150,000
	Isolasi Listrik	36	6000	216,000

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Nama Pemasok	Peralatan dan Perlengkapan	Jumlah	Harga	Total (Rp)
PT. Wahana Makmur Sejati	Bike Lift	5	8,300,000	41,500,000
	Piping System	1	12,000,000	12,000,000
	Exhaust System	5	500,000	2,500,000
	Baju Mekanik	10	150,000	1,500,000
	Tools	5	6,200,000	31,000,000
	Meja Front Desk	1	1,000,000	1,000,000
	Oil Drain	3	800,000	2,400,000
	HiDS Diagnostic	1	3,300,000	3,300,000
	VIP Card	500	3,000	1,500,000
	VIP Card Reader	1	300,000	300,000

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

D. Teknologi

Teknologi yang digunakan oleh *Bhinneka Jaya* untuk kegiatan operasional usaha adalah:

1. Koneksi Internet (*Wi-Fi*).
2. *Software DIMS (Dealer Integrated Management System)*.
3. Mesin EDC (*Electronic Data Capute*).

RENCANA PEMASARAN

A. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar yang dituju oleh *Bhinneka Jaya* adalah di wilayah Indonesia dengan target pasar Kota Tangerang, terutama di wilayah BSD dan Alam Sutera dengan mencakup kalangan baik pria maupun wanita dari semua umur, dikonsentrasikan untuk usia 17 – 50 tahun (produktif) dengan penghasilan minimal kurang lebih sebesar Rp. 2.500.000,-/bulan.

B. Bauran Pemasaran

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.



Promosi *Bhinneka Jaya* dilakukan dengan media internet, media cetak, *sales promotion*, dan *word of mouth*. Pemasaran dilakukan melalui *website*, *facebook*, iklan di majalah, *banner*, penyebaran brosur serta souvenir, dll.

C. Pengendalian Pemasaran

1. Melakukan kontrol terhadap kualitas jasa dan kepuasan konsumen dengan menggunakan kuesioner singkat, sehingga kualitas dapat terkontrol dan menjadi *feedback* untuk peningkatan kualitas ke depannya.
2. Melakukan kontrol terhadap *internal* perusahaan yakni dari segi pemasaran, sejauh mana efektivitas dari media promosi yang digunakan. Apabila media yang digunakan seperti brosur, spanduk, dan media sosial efektif, maka *Bhinneka Jaya* akan secara berkala melakukan peningkatan kegiatan promosi tersebut.
3. Mengadakan evaluasi secara berkala mengenai kinerja dan hal-hal yang terjadi di *Bhinneka Jaya*, evaluasi akan diadakan secara individu dimana akan dilakukan setiap tiga bulan atau kurang dari tiga bulan jika dibutuhkan.

RENCANA ORGANISASI

A. Bentuk Kepemilikan

Bentuk badan usaha yang dimiliki *Bhinneka Jaya* adalah usaha perseorangan.

B. Struktur Organisasi

Bisnis *Bhinneka Jaya* dimiliki perorangan sehingga memiliki struktur organisasi yang sederhana dan tidak memiliki banyak departemen atau divisi. Wewenang terpusat kepada manajer yang bertanggung jawab langsung kepada pemilik. Setiap bagian



memiliki tanggung jawab dan kewajibannya masing – masing. Kualifikasi untuk pekerjaan telah direncanakan sebagai acuan dalam pencarian tenaga kerja.

C. Balas Jasa

Berikut adalah tabel balas jasa *Bhinneka Jaya* tahun 2015-2019:

Jabatan	2015				2016	2017	2018	2019
	Jumlah Pekerja	Gaji Per Bulan	THR	Gaji Tahunan				
Manajer Bengkel	1	5.000.000	5.000.000	65.000.000	71.500.000	78.650.000	86.515.000	95.166.500
Front Desk	1	2.400.000	2.400.000	62.400.000	68.640.000	37.752.000	41.527.200	45.679.920
Kepala Mekanik	1	2.500.000	2.500.000	32.500.000	35.750.000	39.325.000	43.257.500	47.583.250
Mekanik	5	2.400.000	2.400.000	156.000.000	171.600.000	188.760.000	207.636.000	228.399.600
Gudang	1	2.400.000	2.400.000	31.200.000	34.320.000	37.752.000	41.527.200	45.679.920
Total	9 Orang			347.100.000	381.810.000	382.239.000	420.462.900	462.509.190

PENILAIAN RESIKO

A. Evaluasi Kelemahan dari Bisnis

Pada usaha penyedia jasa servis sepeda motor, ditemukan beberapa kelemahan antara lain:

1. Banyak merek komponen substitusi yang beredar sehingga diperlukan waktu untuk menciptakan *mindset* kepada pelanggan.
2. Tenaga kerja yang kurang berdedikasi.
3. Resiko kualitas jasa, misalnya terjadi komplain yang melibatkan tenaga mekanik yang kurang telaten dalam pekerjaannya.
4. Resiko kecurangan dalam transaksi pembayaran. Penipuan dapat terjadi dari pihak pemasok, karyawan, maupun konsumen.
5. Kondisi ekonomi yang tidak menentu yang dapat menyebabkan menurunnya daya beli masyarakat sehingga proyeksi penjualan yang telah diperhitungkan sebelumnya ternyata tidak seperti yang diharapkan.

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



B. Teknologi – Teknologi Baru

Teknologi yang digunakan *Bhinneka Jaya* adalah memanfaatkan *software* yang dirancang khusus oleh PT. Astra Honda Motor yaitu DIMS (*Dealer Integrated Management System*), sebuah Sistem yang membantu operasional perusahaan/bengkel dalam beberapa versi, yaitu untuk operasional administrasi, *database*, bukti pembayaran, pemesanan barang, pengolahan *report* harian dan bulanan serta kas bengkel.

C Rencana Pengendalian

Rencana yang akan dilakukan *Bhinneka Jaya* adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengatasi masalah banyaknya merek komponen barang substitusi yang beredar di pasaran, pihak bengkel bersama-sama dengan *main dealer* terus menerus menghimbau mengingatkan kepada masyarakat pentingnya menggunakan suku cadang HGP baik melalui media cetak, elektronik, maupun secara tatap muka.
2. Untuk mengatasi tenaga kerja yang kurang berdedikasi maka yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan proses dari seleksi awal karyawan yang diperketat, dan melakukan program *teamwork building* untuk meningkatkan rasa memiliki *Bhinneka Jaya* sebagai keluarga bukan hanya sebagai tempat bekerja. Membangun suasana kerja yang positif dan menyenangkan. Selain itu, turut mengikutsertakan tenaga kerja pada *training – training* yang diadakan.
3. Untuk mengatasi kecurangan yang dapat terjadi pada saat pembayaran, maka dapat digunakan *software* yang dapat mencetak bukti pembayaran, sehingga setiap transaksi tercatat dan juga terhubung langsung dengan data konsumen yang sudah membayar atau belum. Selain itu, konsumen akan di edukasi untuk selalu menerima bukti pembayaran setelah melakukan pembayaran.



4. Untuk proses pembelian kebutuhan operasional maka harus menyertakan bukti pembelian yang di stampel.
5. Untuk mengatasi masalah jasa atau komplain kegiatan operasional maka digunakan kotak saran dan bagian *Service Advisor* wajib berusaha mengatasi masalah yang ada. Selain itu, adanya klaim pengerjaan ulang (*Job Return*).

RENCANA KEUANGAN

A. Rencana Kebutuhan Dana

Dana yang dibutuhkan oleh *Bhinneka Jaya* adalah sebesar Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) yang dialokasikan sebagai modal awal yang digunakan untuk kas, biaya pembelian bahan baku, biaya dekorasi, biaya sewa gedung, biaya perizinan usaha, biaya gaji karyawan, biaya pembelian peralatan dan perlengkapan, serta biaya pemasaran. Sumber dana seluruhnya berasal dari dana pribadi dan pinjaman dari orang tua.

Keterangan	Total
Sewa bangunan	65,000,000
Pembelian Bahan baku	55,877,223
Perizinan	5,000,000
Pembelian Peralatan	131,270,000
Pembelian Perlengkapan	7,826,000
Kas	18,271,778
Pemasaran	6,755,000
Dekorasi	10,000,000
Modal Awal	300,000,000



B. Proyeksi Pendapatan Jasa

Bulan	2015	2016	2017	2018	2019
	Total Pendapatan (Jasa+Parts)	Total Pendapatan (Jasa+Parts)	Total Pendapatan (Jasa+Parts)	Total Pendapatan (Jasa+Parts)	Total Pendapatan (Jasa+Parts)
Januari	84,774,000	139,414,993	176,711,281	217,502,257	257,316,110
Februari	97,779,136	142,203,293	178,478,394	219,677,280	259,889,271
Maret	105,941,580	145,047,358	182,047,962	221,874,053	262,488,164
April	111,238,659	147,948,306	187,509,400	224,092,793	265,113,045
Mei	116,800,592	150,907,272	191,259,588	226,333,721	267,764,176
Juni	117,968,598	153,925,417	193,172,184	228,597,058	270,441,818
Juli	123,867,028	161,621,688	200,899,072	240,026,911	289,372,745
Agustus	130,060,379	164,854,122	202,908,062	242,427,180	298,053,927
September	131,360,983	166,502,663	206,966,224	244,851,452	306,995,545
Oktober	132,674,593	168,167,690	209,035,886	247,299,967	313,135,456
November	135,328,085	171,531,043	213,216,604	252,245,966	319,398,165
Desember	136,681,365	173,246,354	215,348,770	254,768,426	325,786,128
Total	1,424,474,997	1,885,370,198	2,357,553,426	2,819,697,065	3,435,754,550

Proyeksi nilai penjualan ditentukan berdasarkan metode pendapatan dengan melihat banyaknya penjualan pesaing. Data yang telah diperoleh berdasarkan metode pendapatan diolah sehingga didapatkan asumsi banyaknya jumlah penjualan baik jasa maupun produk *Bhinneka Jaya* per bulan adalah di bawah pesaingnya karena *Bhinneka Jaya* dianggap sebagai usaha yang masih baru dan belum dikenal oleh konsumen. Proyeksi penjualan *Bhinneka Jaya* pada tahun pertama adalah sebesar Rp. 1.424.474.997,- dan akan bertumbuh sampai dengan Rp. 3.435.754.550,- pada tahun 2019.

C. Biaya – Biaya

1. Biaya Tenaga Kerja

Tahun	Biaya Per Tahun
2015	347,100,000
2016	381,810,000
2017	382,239,000
2018	420,462,900
2019	462,509,190

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



2. Biaya Sewa Gedung

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tahun	Biaya Per Tahun
2015	65,000,000
2016	71,500,000
2017	78,650,000
2018	86,515,000
2019	95,166,500

3. Biaya Dekorasi

Tahun	Biaya Per Tahun
2015	10,000,000
2016	-
2017	-
2018	-
2019	-

4. Biaya Internet

Tahun	Biaya Per Tahun
2015	3,000,000
2016	3,300,000
2017	3,630,000
2018	3,993,000
2019	4,392,300

5. Biaya Telepon

Tahun	Biaya Per Tahun
2015	1,800,000
2016	1,980,000
2017	2,178,000
2018	2,395,800
2019	2,635,380

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.



6. Biaya Listrik

Tahun	Biaya Per Tahun
2015	6,000,000
2016	6,600,000
2017	7,260,000
2018	7,986,000
2019	8,784,600

7. Biaya Air

Tahun	Biaya Per Tahun
2015	1,800,000
2016	1,980,000
2017	2,178,000
2018	2,395,800
2019	2,635,380

8. Biaya Peralatan

Tahun	Harga Perolehan	Biaya Penyusutan	Akumulasi	Nilai Buku
2015	131,270,000	23,628,600	23,628,600	107,641,400
2016		23,628,600	47,257,200	84,012,800
2017		23,628,600	70,885,800	60,384,200
2018		23,628,600	94,514,400	36,755,600
2019		23,628,600	118,143,000	13,127,000

9. Biaya Perlengkapan

Tahun	Biaya Per Tahun
2015	7,826,000
2016	8,608,600
2017	9,469,460
2018	10,416,406
2019	11,458,047

10. Biaya Pemasaran

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



Tahun	Biaya
2015	6,755,000
2016	7,430,500
2017	8,173,550
2018	8,990,905
2019	9,889,996

C

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

D. Proforma Income Statement

Ditinjau dari nilai *Proforma Income Statement* selama 5 tahun ke depan, investasi pada *Bhinneka Jaya* dinyatakan layak karena menghasilkan laba yang meningkat setiap tahunnya.

E. Cash Flow Projection

Dilihat dari *Proforma Cash Flow* selama 5 tahun ke depan, arus kas akhir selalu bernilai positif dan meningkat setiap tahunnya.

F. Proforma Balance Sheet

Berikut adalah tabel *Proforma Balance Sheet Bhinneka Jaya* Tahun 2015-2019:

Keterangan	31 Des 2015	31 Des 2016	31 Des 2017	31 Des 2018	31 Des 2019
AKTIVA					
Aktiva Lancar					
Kas	167,463,625	357,692,125	678,861,322	1,091,761,226	1,626,696,097
Persediaan Barang Dagang	8,566,067	10,857,661	13,496,295	15,966,796	20,417,603
Sewa Bangunan	71,500,000	78,650,000	86,515,000	95,166,500	104,683,150
Total Aktiva Lancar	247,529,692	447,199,786	778,872,617	1,202,894,521	1,751,796,850
Aktiva Tetap					
Biaya Perijinan	-	-	-	-	-
Biaya Dekorasi	-	-	-	-	-
Peralatan	107,641,400	84,012,800	60,384,200	36,755,600	13,127,000
Penyusutan Peralatan	(23,628,600)	(23,628,600)	(23,628,600)	(23,628,600)	(23,628,600)
Total Aktiva Tetap	107,641,400	84,012,800	60,384,200	36,755,600	13,127,000
Total Aktiva	355,171,092	531,212,586	839,256,817	1,239,650,121	1,764,923,850
PASSIVA					
Modal					
Modal Usaha	300,000,000	355,171,092	531,212,586	839,256,817	1,239,650,121
Laba Ditahan Tahun Berjalan	55,171,092	176,041,494	308,044,230	400,393,305	525,273,729
Akumulasi Laba Tahun Berjalan	55,171,092	231,212,586	539,256,817	939,650,121	1,464,923,850
Total Passiva + Modal	355,171,092	531,212,586	839,256,817	1,239,650,121	1,764,923,850

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.



G. Break Even Analysis

Ⓒ Berikut adalah tabel *Break Even Point Bhinneka Jaya*:

Tahun	Fixed Cost	1-(VC/Sales)	BEP
2015	453,728,600	0.983024623	461,563,820
2016	480,238,600	0.985891842	487,110,836
2017	488,147,600	0.987589248	494,282,011
2018	534,599,500	0.988585685	540,772,043
2019	585,696,590	0.989695596	591,794,681

H. Net Present Value

Sedangkan, perhitungan kelayakan investasi melalui *Net Present Value* (NPV) menghasilkan nilai sebesar Rp. 746.546.323,- dengan menggunakan tingkat suku bunga pinjaman sebesar 12%.

I. Profitability Index

Penilaian investasi perusahaan akan menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 2,488487742 yang artinya layak untuk dijalankan karena nilainya lebih besar dari satu.

J. Payback Period

Selain itu, diketahui juga periode pengembalian investasi selama 2 tahun 1 bulan 8

K. Internal Rate of Return

Nilai *Internal Rate of Return* (IRR) yang didapat dari hasil perhitungan sebesar 64,43%, dimana nilai tersebut lebih besar daripada *rate of return* yang diharapkan yaitu sebesar 12%, sehingga dapat disimpulkan *Bhinneka Jaya* adalah investasi yang layak.

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



REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis industri yang dilakukan oleh Penulis, bisnis di bidang jasa khususnya bengkel sepeda motor memiliki peluang yang baik dan dapat memberikan keuntungan dalam jangka panjang. Dengan tren permintaan yang cenderung terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, bisnis bengkel sepeda motor AHASS merupakan bisnis yang sangat menjanjikan.

Setelah melakukan studi kelayakan bisnis *Bhinneka Jaya* yang merupakan sebuah bisnis penyedia jasa perbaikan sepeda motor resmi AHASS yang menawarkan kelengkapan fasilitas seperti ruang ber-AC, *booking service*, konektivitas internet, dan cuci gratis. Dengan hasil penilaian kelayakan investasi menunjukkan bahwa perusahaan layak untuk dijalankan karena nilai NPV positif sebesar Rp. 746.546.323,-. Hasil NPV positif ini menunjukkan hasil investasi lebih besar dari tingkat pengembalian yang diminta. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 2,488487742 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu ($PI > 1$) dan analisis *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 64,43% lebih dari 12% yang berdasarkan tingkat suku bunga Bank Indonesia. Bisnis ini juga mampu memperoleh investasi awalnya kembali dalam kurun waktu 2 tahun, 1 bulan, 8 hari.

DAFTAR PUSTAKA

“Fastnet Package” sumber : <http://www.firstmedia.com/page/fastnet-package> (diakses 28 Maret 2014)

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.



“Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)” sumber :

http://www.depkop.go.id/attachments/article/129/259_KRITERIA_UU_UMKM_Nomor_20_Tahun_2008.pdf (Diakses 20 Juli 2014)

“Upah Minimum Provinsi 2014” sumber : <http://www.gajimu.com/main/gaji/Gaji-Minimum/UMP-20134> (Diakses 10 Maret 2014)

Agelmen, Philip J dan Alan M. Marks (2014), *Entrepreneurial Finance*, Edisi 6, United States : Pearson Education, Inc.

Badan Pusat Statistik (2012), *Perkembangan Jumlah Kendaraan Bermotor*, sumber: http://www.bps.go.id/tab_sub/view.php?tabel=1&id_subyek=17¬ab=12 (diakses 11 Agustus 2014)

David, Fred R (2013), *Strategic Management*, Edisi 14, United States: Pearson Education, Inc.

Dessler, Gary (2013), *Human Resource Management*, Edisi 13, United States: Pearson Education, Inc.

Heize Jay. & Barry Render (2006), *Manajemen Operasi*, Edisi 7, Jakarta: Salemba Empat.

Hisrich, Robert D, Michael P. Peter, Dean A. Sheperd (2010), *Entrepreneurship*, Edisi 8, New York: The McGraw-Hill Company, Inc.

Kotler Philip (2012), *Marketing Management*, Edisi 14, Global Edition, Pearson Prentice Hall

Lovelock, Christopher dan Lauren Wright (2004), *Principles of Service Marketing and Management*, Edisi Kedua, New Jersey: Pearson Education, Inc.

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.



M. Fuad, Christine H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.E.F (2006), *Pengantar Bisnis*, Jakarta:

PT. Gramedia Pustaka Utama.

Pinson L. (2009). *Anatomy of Business Plan* : Panduan Lengkap Menyusun Proposal dan Rencana Bisnis. Edisi 7. Terjemahan oleh Emhas. Jakarta: Mozaik.

Sugiyono (2008), *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan ke-12, Bandung: Alfabeta.

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

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.