



PENDIRIAN USAHA PENCUCIAN MOBIL “DIAMOND WASH”

Indrawan Cahyadi

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

Dr. Tony Sitinjak. M.M

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

ABSTRACT

Workshop Diamond Wash is a business unit engaged in washing the vehicle service industry. The concept of the Workshop Diamond Wash is offering car wash services with best quality and competitive price.

Workshop Diamond Wash located in Tangerang, Banten. Workshop Diamond Wash uses 100% own capital so there is no profit sharing with any party.

Capital used to start a business owner this is Rp 300,000,000, -. These funds will be used by the shop owner to rent the building of Rp 75,000,000, - and do renovations at Rp 20,000,000, -, cash of Rp 37,295,300, -, purchase of equipment amounting to Rp 14,620,000, -, the purchase of equipment for Rp 3.945 million, -, and the purchase of raw materials amounting to Rp 44,139,700, -.

Projected financial statements conducted to measure the company's performance assessment. Business feasibility assessment using multiple methods of investment appraisal. Results the feasibility of investing known companies worth living with a positive NPV of Rp 451.5.831,- with a payback period within a period of 1 year 6 months and 7 days and the analysis of the Internal Rate of Return of 60,65%.

ABSTRAK

Bengkel *Diamond Wash* adalah unit usaha yang bergerak di bidang industri jasa pencucian kendaraan. Konsep dari Bengkel *Diamond Wash* adalah menawarkan jasa pencucian kendaraan dengan kualitas yang terbaik dan harga yang kompetitif.

Bengkel *Diamond Wash* terletak di daerah Tangerang, Banten. Bengkel *Diamond Wash* menggunakan 100% modal sendiri sehingga tidak ada pembagian keuntungan dengan Pihak manapun.

Modal yang digunakan pemilik untuk mendirikan usaha ini adalah sebesar Rp 300.000.000,-. Dana ini akan digunakan oleh pemilik bengkel untuk menyewa bangunan sebesar Rp 75.000.000,-, dan melakukan renovasi sebesar Rp 20.000.000,-, kas sebesar Rp

© 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 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.

37.295.300,-, pembelian peralatan Bengkel sebesar Rp 114.620.000,-, pembelian perlengkapan sebesar Rp 3.945.000,-, dan pembelian bahan baku sebesar Rp 44.139.700,-.

Proyeksi laporan keuangan dilakukan untuk mengukur penilaian kinerja perusahaan. Penilaian kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode penilaian investasi. Hasil dari kelayakan investasi diketahui perusahaan layak untuk dijalani dengan NPV positif sebesar Rp 451.745.831,- dengan Payback Period dalam kurun waktu 1 tahun 6 bulan dan 7 hari dan analisis Internal Rate of Return sebesar 60,65%.

PENDAHULUAN

Pada saat ini kita ketahui bahwa jumlah penduduk Indonesia dengan tingkat ekonomi menengah dan menengah ke atas semakin bertambah seiring dengan tingginya laju pertumbuhan penduduk. Masyarakat semakin modern ditandai dengan meningkatnya pemanfaatan teknologi yang sudah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat dalam sehari-hari, termasuk penggunaan kendaraan bermotor sebagai sarana transportasi. Masyarakat kalangan menengah ke atas pun semakin lama semakin mengalami kesulitan dalam mencari tenaga kerja asisten rumah tangga dan *Driver*. Tentu saja masyarakat kalangan ekonomi menengah keatas memiliki kendaraan bermotor dan biasanya kegiatan mencuci kendaraan bermotor dilakukan oleh asisten rumah tangga atau *Driver*. Hal tersebut merupakan peluang tambahan bagi bisnis jasa pencucian mobil di mana para pemilik kendaraan bermotor yang termasuk dalam kalangan ekonomi menengah ke atas dapat menghemat waktu dan tenaga dengan memanfaatkan jasa pencucian ini.

Perencanaan pendirian tempat usaha pencucian kendaraan ini merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa yaitu memberikan pelayanan pencucian mobil. Untuk mendirikan usaha ini memerlukan modal yang cukup besar yaitu sebesar Rp 300.000.000,-. Usaha ini akan didirikan di daerah Cikupa, Tangerang, Banten.

Nama dan Alamat Perusahaan

Nama perusahaan yang akan didirikan adalah Diamond Wash. Di mana Diamond Wash dipilih sebagai merek bisnis agar konsumen dapat mengingat Brand perusahaan dengan mudah dan dapat mengingat kelebihan dari perusahaan ini. Diharapkan dimasa yang akan datang Diamond Wash dapat menjadi bengkel cuci mobil yang terbaik di Indonesia dan memberikan pelayanan yang sesuai dengan keinginan konsumen yang ada diseluruh Indonesia. Alamat dari tempat usaha Diamond Wash ini berada di Jl. Raya Serang Desa Bitung Jaya. Kecamatan Cikupa. Kebutuhan dana pendirian Diamond Wash ini antara lain, sewa bangunan sebesar Rp 75.000.000,-, dekorasi gedung Rp 20.000.000,-, pembelian bahan baku Rp 114.620.000,-, perlengkapan Rp 3.945.000,-, biaya perizinan Rp 5.000.000,-, dan kas yang dimiliki Rp 37.295.300,-. Dari semua itu dana atau modal yang diperlukan oleh Diamond Wash sebesar Rp 300.000.000,-. Pemilik dari perusahaan ini adalah Indrawan Cahyadi yang lahir pada 2 April 1991 dan bertempat tinggal di Jalan Sunter Bisma Blok B 16 No. 7.





1.2 Biodata Pemilik

Setiap perusahaan memiliki konsep bisnis yang berbeda-beda. Ada perusahaan yang mengambil keuntungan sebesar – besarnya, ada juga perusahaan yang mengambil keuntungan besar tetapi didukung dengan pelayanan yang memuaskan juga. Konsep yang berbeda ditentukan arahnya oleh pemilik sebagaimana seorang pengusaha memegang peran penting dalam mendirikan suatu perusahaan.

1.3 Bidang Usaha

Dalam poin bidang usaha Diamond Wash merupakan usaha yang bergerak dibidang jasa yaitu jasa pencucian kendaraan dimana peluang usaha ini sangat besar karena bertambahnya kendaraan bermotor setiap tahunnya. Dalam tahun 2013 penjualan mobil periode Januari - Desember mencapai 1.057.000 unit dibandingkan pada tahun 2012 hanya mencapai 846.000 unit. Dapat dilihat dari penjualan tahun 2013, maka setiap orang yang memiliki kendaraan bermotor (termasuk mobil) tergolong banyak dan rata – rata mereka tidak mungkin mencuci kendaraannya sendiri terkecuali mereka memiliki seorang asisten rumah tangga atau Driver, namun meskipun mereka memiliki Driver tidak menutup kemungkinan mereka masih menggunakan jasa pencucian kendaraan karena sekarang ini hampir setiap rumah dapat dipastikan memiliki minimal 1 unit kendaraan roda empat (mobil) bahkan lebih. Faktor lain yang berpengaruh terhadap jasa pencucian mobil ini yaitu cuaca. Cuaca sekarang ini sangat sulit untuk diprediksi, dimana terkadang hujan dan terkadang juga panas, hal itu disebabkan adanya Global Warming.

Lokasi yang akan dipilih untuk menjalankan usaha ini adalah kota Tangerang. Alasan pemilihan kota Tangerang karena kota ini merupakan kota yang tidak akan lama lagi berkembang dan juga dikarenakan masih minimnya jasa pencucian kendaraan. Beberapa hal utama yang perlu diperhatikan dalam bisnis ini adalah dapat memberikan pelayanan yang berkualitas serta kuantitas yang diinginkan oleh pelanggan, tempat yang nyaman, dan harga yang bersaing. Hal tersebut harus diperhatikan karena Image perusahaan dan loyalitas pelanggan merupakan hal terpenting dalam bisnis ini.

ANALISIS INDUTRI

Dalam proses menciptakan serta mengembangkan sebuah usaha, seorang pengusaha memerlukan analisis terhadap usaha yang dijalankan. Pebisnis harus melakukan analisis industri agar dapat mengetahui lebih fokus tentang spesifikasi tren industri. Dalam menjalankan suatu bisnis perlu adanya analisis terhadap permintaan konsumen. Di mana Permintaan adalah keinginan akan produk-produk tertentu yang didukung oleh kemampuan untuk membayar. Selain permintaan harus juga melakuka analisis terhadap persaingan karena Pebisnis perlu mempelajari, siapa saja pesaing-pesaingnya, hingga pesaing potensialnya. Selain itu kekuatan dan kelemahan serta strategi pesaing pun perlu diidentifikasi sehingga perusahaan dapat mengantisipasi dan pada akhirnya dapat memenangkan persaingan. Dan yang terakhir adalah fokus pada pasr tertentu di mana Sebuah usaha harus mengenal baik konsumennya, siapa calon konsumennya, bagaimana lingkungan bisnis, hingga segmentasi pasar yang akan dibidik.



Analisis Lingkungan Makro juga perlu diperhatikan karena Analisis lingkungan makro bisnis merupakan suatu alat yang sangat berguna dalam memahami gambaran menyeluruh lingkungan dimana suatu usaha akan didirikan, serta kesempatan maupun ancaman yang ada dalam lingkungan disekitar tempat usaha tersebut. Dengan adanya pemahaman lingkungan secara menyeluruh dimana suatu usaha berada dapat diharapkan agar perusahaan dapat mengambil keputusan untuk meminimalisir resiko dan ancaman. Diamond Wash melakukan analisis lingkungan makro antara lain, Politik, di mana Kondisi politik di Indonesia terhadap bisnis jasa penyediaan cuci mobil *Diamond Wash* sangat berpengaruh karena pemerintah terus mendukung usaha yang bisa membantu peningkatan taraf hidup manusia di Indonesia saat ini. Yang kedua adalah ekonomi, kondisi ekonomi Indonesia yang sekarang ini semakin meningkat, dapat memberikan peluang terhadap jasa pencucian mobil *Diamond Wash* karena meningkatnya juga daya beli masyarakat. Yang ketiga adalah sosial, dimana faktor sosial sangat berpengaruh terhadap pelaku bisnis untuk menjalankan bisnisnya karena semakin meningkatnya volume kendaraan di Indonesia akan menciptakan peluang yang lebih besar terhadap *Diamond Wash* sebagai penyedia jasa pencucian kendaraan. Yang keempat teknologi, dengan pemanfaatan *Car Wash Machine*, segala kegiatan operasional di *Diamond Wash* akan lebih praktis dan efisien sehingga hasil yang dicapai akan lebih optimal. Yang kelima adalah hukum faktor hukum juga berpengaruh terhadap kelangsungan *Diamond Wash*. Hukum di Indonesia mengharuskan setiap individu yang membuka usaha bisnis untuk mempunyai perizinan usaha. Dan yang terakhir adalah lingkungan, di mana penyediaan jasa cuci kendaraan di daerah Tangerang masih tergolong rendah. Hal ini memberikan dampak positif terhadap *Diamond Wash* karena dapat memperluas pasar dengan lebih mudah.

2.1 Gambaran Masa Depan

Di dalam menentukan gambaran masa depan dapat dipelajari bagaimana perilaku konsumen, keinginan konsumen, daya beli konsumen serta perkembangan dari faktor-faktor lainnya. Banyak bisnis yang akhirnya berdampak pada penutupan yang diakibatkan karena tidak adanya penelitian terhadap aspek-aspek tertentu terlebih dahulu. Mengingat bahwa kota Tangerang merupakan kota yang sedang berkembang maka ini merupakan suatu peluang besar karena didaerah Tangerang masih sedikit adanya bisnis seperti ini. Keberadaan pencucian kendaraan ini sudah menjadi kebutuhan bagi setiap masyarakat mengingat bahwa kota Tangerang merupakan kota yang lebih didominasi oleh pabrik sehingga ini merupakan peluang besar untuk menjalankan bisnis pencucian kendaraan bermotor ini. Bisnis pencucian kendaraan ini merupakan bisnis yang tidak mengenal musim, musim penghujan di mana kendaraan bermotor akan terkena genangan air, lumpur, ataupun kotoran-kotoran lainnya yang mengotori rangka serta body kendaraan yang membuat mobil tidak enak dilihat dan pada musim kemarau meskipun tidak perlu mencuci kendaraan namun sekarang ini sudah tidak dapat dihindari lagi polusi yang berlebihan serta debu-debu jalanan yang perlahan-lahan membuat kendaraan menjadi kotor. Visi dari perusahaan *Diamond Wash* adalah “Menjadi penyedia jasa pencucian mobil yang terbaik yang dapat memberikan kepuasan kepada setiap pelanggannya”. Misi dari perusahaan *Diamond Wash* ini adalah Memberikan layanan yang ramah kepada pelanggan, Mengutamakan kualitas kebersihan hasil pencucian mobil dan



motor (kebersihan luar dan dalam kendaraan), Menjaga keamanan kendaraan pelanggan, Mendirikan cabang untuk mendistribusikan usaha kami agar lebih dapat menjangkau pelanggan. Membangun inovasi terbaru, terutama dalam teknologi perlengkapan dan peralatan. Tujuan dari usaha ini adalah akan berusaha memenuhi keinginan konsumen dan kebutuhan konsumen dalam hal perawatan kendaraan. Bisnis ini akan terus berkembang dan akan menjadi suatu bisnis yang memang sudah harus dijalankan pada masa yang akan datang.

2.2 Analisis Pesaing

Dalam menjalankan suatu bisnis perlu adanya analisis pesaing. Dimana Diamond Wash mengambil analisis yang berupa, Potensi Masuknya Pesaing Baru di mana ancaman pesaing sangat rendah, sehingga masuknya pendatang baru cukup tinggi. Strategi yang akan dilakukan oleh *Diamond Wash* ini adalah dengan melakukan promosi diawal pembukaan untuk menciptakan loyalitas konsumen, Pesaing antara bisnis sejenis dalam industri, Pesaing dari bengkel *Diamond Wash* ini sangat tinggi karena sudah banyak jasa pencucian mobil dan menawarkan produk jasa yang sama dan ini menjadi ancaman bagi *Diamond Wash* dalam menjalankan bisnis, Daya tawar pemasok, daya tawar pemasok bagi bengkel *Diamond Wash* ini sangat tinggi, karena itu *Diamond Wash* akan mengantisipasi dengan cara awal yaitu mempertimbangkan penggunaan barang yang sulit didapat, Ancaman produk/jasa pengganti, ancaman produk/jasa pengganti untuk bengkel *Diamond Wash* ini sangat tinggi karena sudah banyak bisnis yang mendasarkan pada pencucian mobil namun dengan modal yang lebih rendah, Daya tawar pembeli, Kekuatan menawar konsumen jasa pencucian mobil sangat tinggi, berdasarkan persaingan antar perusahaan sejenis dan kemampuan konsumen itu sendiri untuk mengerjakan sendiri layanan yang disediakan *Diamond Wash*.

2.3 Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar juga perlu diperhatikan pada saat membuka suatu usaha. Bengkel *Diamond Wash* sendiri menggunakan beberapa segmentasi pasar antara lain, Segmentasi Geografis, Bengkel *Diamond Wash* yang terletak di pinggir jalan raya Cikupa, Tangerang ini akan mengincar target pasar yang sedikitnya masyarakat yang berada di daerah Cikupa dan masyarakat yang berada diluar cikupa yang memiliki kendaraan pribadi. Segmentasi Demografis, Segmentasi demografis yang akan diambil oleh bengkel *Diamond Wash* ini adalah Berdasarkan pendapatan yang ditetapkan adalah kisaran antara Rp 5.000.000,- sampai Rp 30.000.000,-/bulan. Segmentasi Psikografis, Target pasar yang dituju oleh bengkel *Diamond Wash* ini adalah Gaya Hidup di mana *Diamond Wash* memilih ini karena target pasar usaha Jasa ini masyarakat yang memiliki gaya hidup yang tinggi dan mengutamakan kendaraan merupakan sesuatu hal yang menjadi gaya hidup mereka. Segmentasi Perilaku, Segmentasi perilaku yang dituju bengkel *Diamond Wash* ini merupakan target masyarakat yang memang ingin mencuci kendaraan namun memilih tempat yang berkualitas serta nyaman dan berada dilokasi yang memang dapat dijangkau oleh masyarakat setempat.

Analisis Competitive Profil Market yang diambil oleh bengkel *Diamond Wash* adalah Harga, promosi, pelayanan, lokasi, dan tenaga ahli digunakan sebagai acuan karena kelima hal itu merupakan kekuatan dari perusahaan *Diamond Wash* untuk dapat menentukan

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



perkembangan usahanya. Dari segi harga *Diamond Wash* memberikan peringkat 4. Untuk promosi yang dilakukan oleh *Diamond Wash* memberikan peringkat 4. Untuk segi pelayanan *Diamond Wash* memiliki angka tertinggi dengan peringkat 3. Dari segi lokasi, bengkel *Shark Car Care* dan *Diamond Wash* memiliki peringkat yang sama yakni 3. Dari segi tenaga ahli, *Shark Car Care*, *Asep Steam Motor* dan *Mobil*, dan *Diamond Wash* memiliki angka yang sama yaitu 3.

Critical Success Factor	Bobot	Shark Car Care		Asep Steam Motor dan Mobil		Diamond Wash	
		Peringkat	Skor Bobot	Peringkat	Skor Bobot	Peringkat	Skor Bobot
Harga	0.2	2	0.4	4	0.8	3	0.6
Promosi	0.2	3	0.6	2	0.4	4	0.8
Pelayanan	0.2	2	0.4	2	0.4	3	0.6
Lokasi	0.2	3	0.6	2	0.4	3	0.6
Tenaga Ahli	0.2	3	0.6	3	0.6	3	0.6
Total	1		2.6		2.6		3.2

Agar dapat merumuskan strategi yang tepat, tentunya sebuah perusahaan harus terlebih dahulu mengenal tentang situasi perusahaannya sendiri. Hal ini dapat dicapai dengan melakukan analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) yang merupakan analisa untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari sisi internal perusahaan serta mengenal peluang dan ancaman yang dimiliki perusahaan tersebut. Analisis SWOT dari *Diamond Wash* adalah *Strengths* antara lain, Promosi, Harga yang kompetitif, Terletak di lokasi yang sedang berkembang dan strategis, Kualitas pelayanan yang terbaik, Karyawan yang berkomitmen. *Weakness* antara lain, Masih banyak masyarakat yang tidak memperdulikan kebersihan kendaraannya, Nama bengkel yang masih belum dikenal masyarakat, Manajemen perusahaan yang belum tertata rapih. *Opportunities* antara lain, Pertumbuhan kendaraan yang setiap tahun semakin meningkat, Pangsa pasar yang masih cukup besar untuk daerah Tangerang, Teknologi yang terbilang baru. *Threats* antara lain, Pesaing yang sudah lama, Adanya persaingan intensif, Perekonomian yang tidak stabil, Adanya pesaing baru yang dapat muncul.

Hak milik IBIKKG (Instansi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) dan IBIKKG (Instansi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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



<p style="text-align: center;">Internal</p> <p style="text-align: center;">Eksternal</p>	<p>Strength (kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> Promosi Harga yang kompetitif Terletak dilokasi yang sedang berkembang dan strategis Kualitas pelayanan yang terbaik Karyawan yang berkomitmen 	<p>Weakness (kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> Masih banyak masyarakat yang tidak memperdulikan kebersihan kendaraannya. Nama bengkel yang masih belum dikenal masyarakat Manajemen perusahaan yang belum tertata rapih
	<p>Opportunity (peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> Pertumbuhan kendaraan yang setiap tahun semakin meningkat Pangsa pasar yang masih cukup besar untuk daerah Tangerang Teknologi yang terbilang baru 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan mutu pelayanan jasa (S2, S3,O2,O3) Meningkatkan penjualan dari segi kualitas perusahaan (S1, S3, O3)
<p>Threat (ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> Pesaing yang sudah lama. Adanya persaingan intensif. Perekonomian yang tidak stabil Adanya pesaing baru yang dapat muncul 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan brand image perusahaan dengan pelayanan dan kualitas. (S1, S2, S3, T1, T3, T4) Memberikan harga yang sesuai dengan kualitas. (S2, S4, T3) 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> Membuat image yang baik di masyarakat. (W1, W2, T1, T4) Melakukan kerja sama dengan bisnis yang sudah berkembang agar lebih mendapatkan pengetahuan. (W3, W2, T2)

2.4 Ramalan Industri

Dalam menjalankan suatu usaha perlu adanya ramalan industri. Dalam menjalankan bisnis ini *Diamond Wash* sangat memiliki peluang yang cukup tinggi, di mana sekarang ini pertumbuhan kendaraan yang semakin tahun semakin bertambah dan keinginan masyarakat untuk memiliki kendaraan pribadi. Target pasar yang dituju oleh bengkel *Diamond Wash* ini merupakan pasar masyarakat yang memiliki kendaraan pribadi serta bengkel *Diamond Wash* juga menghususkan wilayah Cikupa, Tangerang karena daerah tersebut merupakan daerah yang masih berkembang dan memiliki jumlah penduduk yang sekitar 224.678 jiwa. Dan bisnis ini merupakan bisnis yang mengutamakan kualitas dan kuantitas pencucian agar konsumen merasa senang dengan pelayanan yang diberikan oleh *Diamond Wash* ini.



GAMBARAN USAHA

3.1 Jasa

Jasa yang ditawarkan oleh bisnis *Diamond Wash* ini berupa jasa pencucian mobil dan pemolesan yang menggunakan tenaga ahli yang sudah dilatih sebelum dipekerjakan oleh perusahaan *Diamond Wash*. Berikut adalah rincian dari pencucian serta pemolesan yang ada di dalam bengkel *Diamond Wash* yaitu Pencucian, mencakup vaccum dan wax. Pemolesan, mencakup pencucian, vaccum, pemolesan, dan wax. Pemolesan terdiri dari, Poles Mobil besar, Poles mobil besar ini meliputi: mobil SUV, Jeep, dan Family Car. Poles Mobil Kecil, Poles mobil kecil ini meliputi: City car, dan Sedan.

3.2 Ukuran Bisnis

Ukuran perusahaan *Diamond Wash* termasuk dalam usaha kecil karena memiliki modal utama sebesar Rp 300.000.000,- dan dapat dilihat dari jumlah kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 100.000.000,00 (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).

3.3 Peralatan dan Tenaga Kerja

Peralatan dan perlengkapan yang digunakan dalam bengkel *Diamond Wash* ini merupakan peralatan yang digunakan untuk menjalankan bisnis ini dalam bentuk peralatan operasional atau peralatan-peralatan yang lainnya. Peralatan dalam proses pekerjaan pencucian dan pemolesan yang digunakan oleh bengkel *Diamond Wash*, antara lain, mesin hidrolik, mesin robotic, mesin snow, tangki air, mesin vaccum cleaner, mesin kompresor, mesin poles, Tv LCD, meja front desk, kursi front desk, mesin kasir, telepon, air conditioner, asbak, walkie talkie, sofa tunggu, pompa pendorong. Selain peralatan yang digunakan ada juga perlengkapan yang digunakan dalam proses menjalankan bisnis ini, perlengkapan yang digunakan untuk menjalankan bisnis ini antara lain, kanebo, handuk, sponge, ember, sikat, kuas, sapu, pel dorong, mop, sepatu boot, selang air, kabel roll. Setelah menjelaskan tentang peralatan dan perlengkapan yang digunakan selanjutnya adalah tenaga kerja yang digunakan untuk menunjang bisnis ini. Tenaga kerja yang digunakan merupakan tenaga kerja yang sudah terlatih dan sudah ahli dalam hal cuci mobil serta dalam hal poles mobil karena sebelum dipekerjakan di *Diamond Wash* tenaga kerja ini akan di latih terlebih dahulu di tempat pencucian mobil yang sudah direkomendasi sehingga tidak ada kesalahan dalam hal pencucian mobil dan juga pemolesan mobil. Selain tenaga kerja dalam hal cuci dan poles *Diamond Wash* ini juga mencari penjaga kasir yang handal dan juga terpercaya agar tidak ada kecurangan dalam hal pembayaran.

1. Dilakukan penelitian awal untuk mengetahui atau selanjutnya untuk mengetahui dan penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



3.4 Latar Belakang Pemilik

Selanjutnya adalah latar belakang pemilik, di mana Indrawan cahyadi lahir di Jakarta pada tanggal 2 april 1991. Indrawan lahir dari keluarga yang memang seorang wirausaha, oleh sebab itu mulai sekarang ia telah di didik menjadi seorang wirausaha dan diberikan kesempatan untuk membantu menjalankan bisnis keluarganya, yaitu bisnis bahan bangunan. Dengan diajarkannya cara berbisnis oleh keluarganya itu sebabnya ia memutuskan untuk kuliah di Kwik Kian Gie Shool of Business dan mengambil mata kuliah di bidang Administrasi Bisnis karena menurutnya itu merupakan mata kuliah yang cocok untuk memperdalam jiwa bisnis yang ada dan juga Kwik Kian Gie merupakan institut yang memiliki background dari pemiliknya sendiri yang merupakan seorang wirausaha. Oleh sebab itu ia berusaha untuk membuat sebuah bisnis yang akan di jalankannya, yaitu bisnis jasa pencucian mobil. Mahasiswa Kwik Kian Gie School of Business mata kuliah Administrasi Bisnis ini memilih bisnis itu karena ia berpikir bahwa sekarang ini pertumbuhan dan perkembangan ekonomi Indonesia semakin berkembang dan juga dalam hal otomotif, apalagi sekarang sudah banyak sekali populasi masyarakat yang menggunakan mobil. Oleh karena itu menurut dia bisnis ini akan terus berkembang sampai kapanpun karena masyarakat tidak mungkin akan berhenti untuk menggunakan mobil.

PERENCANAAN JASA dan OPERASIONAL

4.1 Deskripsi Rencana Operasi

Rencana operasi yang dilakukan oleh bengkel *Diamond Wash* ini melalui beberapa tahap, antara lain, Melakukan perhitungan bisnis, Melakukan survey tempat, Menyewa bangunan, Merenovasi bangunan, Pendaftaran NPWP, Pembuatan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), Mendaftarkan Perusahaan, Membuat Rencana Promosi, Merekrut Karyawan, Melakukan Pelatihan Kepada Karyawan, Proses Pemesanan Barang, Pembukaan Perdana Bengkel *Diamond Wash*. Pembukaan Resmi Bengkel *Diamond Wash*. Menjalankan Promosi Yang Sudah Dibuat.

4.2 Proses Produksi

Proses produksi yang akan dilakukan oleh bengkel *Diamond Wash* ini adalah Tahap pertama adalah membeli peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan, Tahap kedua adalah melakukan pengecekan kembali terhadap barang yang sudah datang atau diterima, Tahap ketiga adalah mempersiapkan peralatan serta perlengkapan yang sudah dibeli, Tahap keempat adalah mengatur kembali perlengkapan yang ada, Tahap kelima adalah jasa siap ditawarkan.

4.3 Alur Jasa

Alur jasa yang akan dilakukan oleh bengkel *Diamond Wash* adalah Kendaraan masuk, Pendaftaran pencucian, Pencucian kendaraan, Pengeringan kendaraan, Konsumen melakukan pembayaran di kasir, Kendaraan siap dibawa. Proses alur jasa yang di tawarkan dalam hal pemolesan adalah Kendaraan masuk, Pendaftaran poles, Pencucian kendaraan, Pengeringan kendaraan, Pemolesan kendaraan, Pemberian Wax, Konsumen melakukan pembayaran dikasir, Kendaraan siap dibawa.



4.4 Nama Pemasok

Pemasok memiliki peran penting dalam kelangsungan berjalannya bisnis ini dimana pemasok menyediakan peralatan dan perlengkapan yang diperlukan oleh perusahaan.

4.5 Teknologi

Dalam suatu bisnis teknologi sangat diperlukan dan berguna bagi kelangsungan berjalannya suatu bisnis karena jaman sudah mulai maju dan rata-rata suatu bisnis sudah menggunakan teknologi yang lebih canggih. Bengkel *Diamond Wash* juga telah menggunakan teknologi yang canggih. Teknologi tersebut diantaranya adalah Mesin hidrolik, mesin robotic, dan mesin snow. Perlengkapan yang digunakan oleh bengkel *Diamond Wash* sebagai pelengkap adalah telepon dan juga mesin kasir.

PERENCANAAN PEMASARAN

Pemasaran adalah Proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan. Dalam menghadapi produk substitusi atau jasa pesaing yang dapat menggantikan jasa *Diamond Wash*, maka harus terlebih dahulu menciptakan apa yang membedakan *Diamond Wash* dengan jasa pesaing lainnya, sehingga konsumen pun dapat memilih dengan yakin jasa mana yang akan dipilih serta keunggulan-keunggulannya. Keunggulan atau keistimewaan dari jasa *Diamond Wash* adalah penggunaan tenaga kerja yang sudah diberikan pelatihan, pengerjaan kendaraan yang cepat dan kualitas pelayanan yang terbaik.

5.1 Harga

Pendekatan penetapan harga yang digunakan oleh bengkel *Diamond Wash* ini adalah penetapan harga umum, karena bengkel *Diamond Wash* ini tidak ingin memberikan sembarangan harga tanpa melihat harga dari pesaingnya, oleh sebab itu dengan melihat dari harga pesaingnya maka bengkel *Diamond Wash* ini dapat memberikan harga yang tidak terlalu tinggi bahkan tidak terlalu rendah juga dan akan membuat harga yang diberikan oleh *Diamond Wash* ini merupakan harga yang kompetitif.

5.2 Distribusi

Distribusi atau jaringan marketing adalah seperangkat organisasi saling tergantung yang membantu suatu produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen pengguna atau bisnis. Distribusi memegang peranan penting dalam menjamin ketersediaan kebutuhan suatu produk, tanpa adanya saluran distribusi produsen akan sulit untuk memasarkan produknya dan konsumen pun akan kesulitan untuk dapat menggunakan atau menikmati produk/ jasa mereka. Bengkel *Diamond Wash* ini menggunakan saluran pemasaran *Direct Marketing* karena *Diamond Wash* menjual jasa yang langsung kepada pelanggannya tanpa perantara dari bengkel lain ataupun orang lain.

Takota Biliq, IBKGG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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



5.3 Promosi

Promosi merupakan salah satu variable dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. *Diamond Wash* menetapkan beberapa alat komunikasi promosi yang akan dipakai dalam rangka merangsang pembelian oleh konsumen dan juga sebagai pemosisian *brand* di dalam benak konsumen sehingga konsumen secara tidak langsung mengenal *Diamond Wash*, promosi yang di lakukan oleh *Diamond Wash* adalah penempatan banner, brosur, iklan, facebook, dan kupon paket premium.

5.3 Rancangan Penjualan

Rancangan penjualan usaha bengkel *Diamond Wash* ini memproyeksikan tentang penjualan dari bengkel *Diamond Wash* ini selama 12 Bulan kedepan pada saat pembukaan sampai sekitar 3 tahun terlebih dahulu. Perhitungan ini dapat diasumsikan bahwa kenaikan mobil tahun 2015 sekitar 20% dan di tahun berikutnya diasumsikan kenaikan sekitar 10%. Hal ini dilakukan untuk mempertimbangkan akan adanya dampak yang tidak terduga dikedepannya seperti peraturan pemerintah ataupun kebutuhan bengkel yang semakin meningkat. Pada tahun 2015, total penjualan sebesar Rp 1.441.847.984 dengan diasumsikan setiap bulannya diadakan kenaikan sebesar 20% dan pada tahun berikutnya diasumsikan adanya kenaikan sebesar 10%. Pada tahun 2016 kenaikan 10% dari tahun sebelumnya dengan total penjualan sebesar Rp 1.682.243.993,- kemudian pada tahun 2017 total penjualan mengalami kenaikan sebesar 10% menjadi Rp 1.895.594.639,-, pada tahun 2018 mengalami kenaikan yang sama sebesar 10% menjadi Rp 2.136.003.486,-, dan yang terakhir tahun 2019 kenaikan juga diasumsikan sama dengan tahun sebelumnya sebesar 10% menjadi Rp 2.406.902.192,-.

5.4 Pengendalian Pemasaran

Pengendalian Pemasaran dalam bengkel *Diamond Wash* dilakukan dengan beberapa cara, antara lain, Melakukan pengamatan terhadap karyawan dimana dalam melayani konsumen serta dalam melakukan pekerjaannya, Berusaha memberikan harga yang kompetitif kepada konsumen dengan kualitas yang diinginkan, Selalu memberikan promosi atau paket tertentu kepada konsumen agar menjaga loyalitas pelanggan dan dapat menarik pelanggan, Menyediakan tempat untuk mengetahui kritik dan saran dari konsumen, Melakukan evaluasi terhadap kritik dan saran dari konsumen.

PERENCANAAN ORGANISASI

6.1 Bentuk Kepemilikan

Berdasarkan badan usaha maka *Diamond Wash* ini merupakan perusahaan yang termasuk dalam badan usaha perseorangan, di mana perusahaan di danai dan di jalankan oleh satu orang sebagai pemilik dan penanggung jawab. Kelebihan dari perusahaan perseorangan adalah Mudah dibentuk dan dibubarkan, Bekerja dengan sederhana, Pengelolaanya

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. R. Opta Dandung I, Ujaning, Uddang
 Halim Permana Utami, Jakarta Timur
 13131, Indonesia
 Telp. (021) 5200 5200
 Email: info@kwikkiangie.ac.id
 Website: www.kwikkiangie.ac.id



sederhana, Tidak perlu kebijaksanaan pembagian laba dan kelemahannya perusahaan perseorangan adalah Tanggung jawab tidak terbatas, Kemampuan manajemen terbatas, Sulit mengikuti pesatnya perkembangan perusahaan, Sumber dana hanya terbatas pada pemilik, Resiko kegiatan perusahaan ditanggung sendiri.

6.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Struktur organisasi bagian pencucian dari bengkel *Diamond Wash* antara lain, manajer, karyawan bagian pendaftaran pencucian, karyawan bagian pencucian, karyawan bagian pengeringan, dan kasir. Struktur organisasi bagian pemolesan dari bengkel *Diamond Wash* antara lain, karyawan bagian pendaftaran pemolesan, karyawan bagian pemolesan, dan karyawan bagian wax.

6.3 Balas Jasa dan Tenaga Kerja

Untuk balas jasa tenaga kerja bengkel *Diamond Wash* akan memberikan karyawan berupa gaji bulanan dan THR yang akan dibayar pada bulan lebaran. Dimana upah yang akan diberikan adalah upah yang berdasarkan upah minimum regional yang berada di kota Tangerang yaitu sebesar Rp 2.400.000,-.

PENILAIAN RESIKO

7.1 Evaluasi Kelemahan Bisnis

Dalam menjalankan suatu usaha kita jangan hanya melihat keuntungan yang didapatkan dari usaha tersebut saja, melainkan kita harus berusaha melihat kelemahan yang ada didalam usaha itu. Kelemahan yang kita lihat itu berguna untuk menjaga serta memprediksi seberapa lama usaha itu akan berjalan dan konsisten dalam menghadapi pasar yang ada. Kelemahan yang terdapat dalam bisnis jasa ini adalah Merek *Diamond Wash* yang belum di kenal oleh masyarakat, resiko Kesalahan yang dilakukan oleh tenaga kerja. Kesalahan tersebut meliputi Kesalahan dalam melakukan pencucian yang dapat menyebabkan kelecetan terhadap kendaraan pelanggan, Kesalahan dalam melakukan pemolesan, karena pemolesan perlu menggunakan pengamatan yang cukup tajam. Dan apabila tidak menggunakan ketajaman itu akan menimbulkan goresan halus yang membuat mobil menjadi tambah goresan, Kesalahan yang selanjutnya adalah kesalahan yang dapat merugikan pelanggan, seperti adanya pencurian uang atau barang yang tidak diketahui oleh pelanggan, Karyawan harus teliti dalam proses pengeringan kendaraan karena dalam pengeringan perlu menggunakan ketelitian yang cukup dalam proses pengelapan dan harus menggunakan lap yang berbeda dari *body* sampai ban kendaraan tersebut agar tidak terjadi goresan terhadap kendaraan pelanggan, Resiko kualitas jasa, misalnya terjadi complain yang melibatkan tenaga kerja yang cara kerjanya tidak disukai oleh konsumen, Kondisi ekonomi yang tidak menentu yang dapat menyebabkan menurunnya daya beli masyarakat sehingga proyeksi penjualan yang telah diperhitungkan sebelumnya ternyata tidak seperti yang diharapkan.



7.2 Teknologi Baru

Teknologi baru sangat membantu dalam menjalankan suatu bisnis karena dengan menggunakan teknologi baru dapat membantu pekerjaan akan lebih praktis. Akan tetapi dengan menggunakan teknologi baru otomatis akan membuat harga jual menjadi meningkat yang mengakibatkan minat pelanggan menjadi kurang karena harga terlalu tinggi dan tidak sesuai dengan pengeluaran pelanggan, tetapi meskipun demikian teknologi baru juga sangat membantu dalam kemajuan bisnis tersebut.

Didalam bengkel *Diamond Wash* ini sendiri memang menggunakan teknologi yang termasuk baru yaitu menggunakan mesin *robotic* dimana tidak perlu lagi menggunakan tenaga manusia dalam hal pencucian, namun itu semua tidak akan mengganggu harga jual yang dibagikan karena bengkel *Diamond Wash* ini akan tetap memberikan harga jual yang bersaing terhadap pelanggannya karena secara survey rata-rata konsumen ingin menggunakan jasa pencucian yang cepat namun bersih oleh sebab itu bengkel ini menerapkan sistem tersebut. Meskipun bengkel *Diamond Wash* ini menggunakan teknologi yang terbilang baru namun bengkel *Diamond Wash* ini lebih mengutamakan kemampuan dari sumber daya manusianya dan juga lebih mengutamakan ketelitian dalam hal pencucian dan perawatan. Pemilihan teknologi baru ini sudah kami seleksi terlebih dahulu sebelum menjalankan bisnis ini dan sudah melakukan perhitungan yang akurat agar tidak ada kerugian secara materi yang berdampak kepada kelangsungan bisnis ini. Teknologi baru yang digunakan oleh bisnis ini adalah mesin *robotic*. Dimana pelanggan hanya tinggal menaruh mobil dan nanti mesin akan berjalan membersihkan mobil. Dengan penggunaan teknologi ini pelanggan tidak perlu menunggu lama.

7.3 Pengendalian Risiko Bisnis

Pengendalian risiko ini harus diperlukan untuk mengantisipasi terjadinya sesuatu hal yang mungkin dapat diprediksi ataupun yang tidak dapat diprediksi. Pengendalian risiko ini dapat juga disebut sebagai rencana alternative. Rencana alternatif yang digunakan di dalam bisnis *Diamond Wash* ini dapat dideskripsikan sebagai berikut: Untuk mengatasi merek *Diamond Wash* yang belum dikenal, Memberikan pelatihan kepada karyawan, Melakukan pengecekan kembali akan hasil dari pekerjaan karyawan, Melakukan evaluasi terhadap keuangan yang masuk serta pembelian bahan baku.

RENCANA KEUANGAN

Rencana keuangan sangat dibutuhkan dalam mendirikan sebuah usaha karena dapat member pengusaha sebuah gambaran lengkap mengenai bagaimana dan kapan dana datang ke dalam organisasi, untuk apa saja dana dikeluarkan, berapa banyak kas yang tersedia, dan posisi finansial yang diproyeksikan pada perusahaan. Adanya rencana keuangan dapat mencegah kekurangan kas, dan masalah keuangan lain pada umumnya.



8.1 Rencana Kebutuhan Dana

Untuk memulai suatu bisnis usaha maka dibutuhkan sejumlah dana. Berikut ini dana yang dibutuhkan oleh *Diamond Wash*

Tabel 8.1
Diamond Wash
Kebutuhan Dana Tahun Pertama
(dalam satuan rupiah)

Sewa Bangunan	75.000.000
Dekorasi Gedung	20.000.000
Pembelian Bahan Baku	44.139.700
Peralatan	114.620.000
Perlengkapan	3.945.000
Biaya Perijinan	5.000.000
Kas	37.295.300
Modal Awal	300.000.000

Sumber : *Diamond Wash*

8.2 Pendapatan Jasa

Diamond Wash mencoba untuk melakukan proyeksi pendapatan jasa selama 5 tahun pertama (tahun 2015-2019). *Diamond Wash*. Berikut ini pendapatan jasa *Diamond Wash* :

Tabel 8.2
Diamond Wash
Pendapatan Jasa tahun 2015-2019
(dalam satuan rupiah)

Bulan	2015	2016	2017	2018	2019
Januari	109.575.000	132.642.901	149.465.341	168.421.287	189.781.322
Februari	111.393.945	133.969.330	150.959.994	170.105.500	191.679.136
Maret	113.243.084	135.309.023	152.469.594	171.806.555	193.595.927
April	115.122.920	136.662.114	153.994.290	173.524.621	195.531.886
Mei	117.033.960	138.028.735	155.534.233	175.259.867	197.487.205
Juni	118.976.724	139.409.022	157.089.576	177.012.466	199.462.077
Juli	120.951.738	140.803.112	158.660.471	178.782.590	201.456.698
Agustus	122.959.536	142.211.144	160.247.076	180.570.416	203.471.265
September	125.000.665	143.633.255	161.849.547	182.376.121	205.505.977
Oktober	127.075.676	145.069.588	163.468.042	184.199.882	207.561.037
November	129.185.132	146.520.283	165.102.723	186.041.881	209.636.648
Desember	131.329.605	147.985.486	166.753.750	187.902.299	211.733.014
Total	1.441.847.984	1.682.243.993	1.895.594.639	2.136.003.486	2.406.902.192

Sumber: Tabel 5.2

8.3 Biaya – Biaya Biaya Tenaga Kerja

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

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.



Biaya gaji tenaga kerja diasumsikan meningkat 10% per tahun dan pada tahun 2016 penulis melakukan penambahan karyawan sebanyak 6 orang dan total karyawan menjad 20 orang. Hal ini dilakukan karena melihat asumsi penjualan yang semakin meningkat, sehingga harus dilakukan penambahan jumlah tenaga kerja agar semua kegiatan operasional pada Diamond Wash tetap bisa berjalan dengan baik. Biaya tenaga kerja dapat dilihat pada tabel

Diamond Wash
Balas Jasa Tenaga Kerja
Gaji Pokok 2015-2019
(dalam satuan rupiah)

Tenaga Kerja	2015				2016		2017	2018	2019
	Jumlah Karyawan	Gaji Bulanan	THR	Gaji Tahunan	Jumlah Karyawan	Gaji Tahunan			
Manajer	1	6.000.000	6.000.000	78.000.000	1	85.800.000	94.380.000	103.818.000	114.199.800
Wash Men	4	2.400.000	2.400.000	124.800.000	6	205.920.000	226.512.000	249.163.200	274.079.520
Polish Men	4	2.400.000	2.400.000	124.800.000	6	205.920.000	226.512.000	249.163.200	274.079.520
Drx Men	4	2.400.000	2.400.000	124.800.000	6	205.920.000	226.512.000	249.163.200	274.079.520
Kasir	1	2.400.000	2.400.000	31.200.000	1	34.320.000	37.752.000	41.527.200	45.679.920
Total	14 Orang			483.600.000	20 Orang	737.880.000	811.668.000	892.834.800	982.118.280

Sumber: tabel 6.1

Biaya Sewa Gedung

Biaya penyewaan Gedung untuk usaha sebesar Rp. 75,000,000,- per tahun dengan kontrak biaya selama 5 tahun yang diasumsikan kenaikan biaya sebesar 10% setiap tahun berikutnya.

Diamond Wash
Biaya Sewa Gedung
(dalam satuan rupiah)

Biaya Sewa Gedung		
Tahun	Biaya Bulanan	Biaya Tahunan
2015	-	75.000.000
2016	-	83.250.000
2017	-	92.407.500
2018	-	102.572.325
2019	-	113.855.281

Sumber : Diamond Wash



Biaya Renovasi Gedung

Biaya Renovasi Gedung *Diamond Wash* sesuai desain adalah sebesar Rp 20.000.000,- sesuai dengan kontrak pengerjaan dengan kontraktor selama 1 bulan 15 hari. Diasumsikan umur layak pakai renovasi gedung *Diamond Wash* 5 tahun, depresiasi menggunakan metode garis lurus dengan nilai sisa 10%.

Diamond Wash Penyusutan Renovasi Ruko (Dalam Rupiah)

Biaya Dekorasi Gedung		
Tahun	Biaya Bulanan	Biaya Tahunan
2015	-	20.000.000
2016	-	-
2017	-	-
2018	-	-
2019	-	-

Sumber : *Diamond Wash*

Biaya Internet

Internet yang digunakan *Diamond Wash* menggunakan *Fastnet* dari *First Media* yaitu paket *Combo* dengan kecepatan 32 Mbps dengan biaya sebesar Rp 120.000,- per bulan. Di tahun pertama di awal pemasangan, ada biaya tambahan yaitu pemasangan instalasi. Biaya internet dapat dilihat

Diamond Wash Biaya Internet 2015-2019

Biaya Internet		
Tahun	Biaya Bulanan	Biaya Tahunan
2015	120.000	1.440.000
2016	132.000	1.584.000
2017	145.200	1.742.400
2018	159.720	1.916.640
2019	175.692	2.108.304

Sumber : *Diamond Wash*

Biaya Telepon

Biaya telepon digunakan dalam kegiatan operasional dan administrasi seperti menghubungi pemasok, melayani pelanggan yang ingin mengetahui mengenai produk yang ditawarkan oleh *Diamond Wash*, dan menerima *complain* dari pelanggan. Biaya telepon sebesar Rp 300.000,- akan naik berdasarkan asumsi yaitu sebesar 10% setiap tahunnya. Biaya telepon akan ditunjukkan pada tabel berikut ini :



Diamond Wash
Biaya Telepon 2015-2019

Biaya Telepon		
Tahun	Biaya Bulanan	Biaya Tahunan
2015	300.000	3.600.000
2016	330.000	3.960.000
2017	363.000	4.356.000
2018	399.300	4.791.600
2019	439.230	5.270.760

Sumber : *Diamond Wash*

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Biaya Listrik

Biaya Listrik diasumsikan sebesar Rp.7.000.000,- per bulan dengan kenaikan biaya pertahun sebesar 10%. Berikut perhitungan biaya listrik terdapat pada tabel

Diamond Wash
Biaya Listrik 2015-2019

Biaya Listrik		
Tahun	Biaya Bulanan	Biaya Tahunan
2015	7.000.000	84.000.000
2016	7.700.000	92.400.000
2017	8.470.000	101.640.000
2018	9.317.000	111.804.000
2019	10.248.700	122.984.400

Sumber : *Diamond Wash*

Biaya Peralatan

Biaya Pembelian Peralatan pendukung operasional *Diamond Wash* Rp 114.620.000,-, mempunyai, angka depresiasi, dan nilai sisa. Diasumsikan umur nilai 5 tahun, depresiasi menggunakan metode garis lurus dengan nilai sisa 10%. Biaya peralatan dlihat pada tabel

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.



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

Diamond Wash
Penyusutan Peralatan 2015-2019

Tahun	Biaya Peralatan	Penyusutan	Nilai Sisa
2015	114.620.000	20.631.600	93.988.400
2016		20.631.600	73.356.800
2017		20.631.600	52.725.200
2018		20.631.600	32.093.600
2019		20.631.600	11.462.000

Sumber : Lampiran 4

Biaya Perlengkapan

Biaya perlengkapan diasumsikan adanya kenaikan setiap tahunnya sebesar 10% dari tahun 2015 sampai 2019

Diamond Wash
Biaya Perlengkapan 2015-2019

Biaya Perlengkapan		
Tahun	Biaya Bulanan	Biaya Tahunan
2015	-	3.945.000
2016	-	4.378.950
2017	-	4.860.635
2018	-	5.395.304
2019	-	5.988.788

Sumber : Lampiran 5

Biaya Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan berupa melakukan pembagian brosur kepada masyarakat sekitar pada awal *Pre-Opening Diamond Wash*. Biaya yang dikeluarkan untuk pemasaran setiap tahunnya mengalami peningkatan sebesar 10%. Biaya pemasaran Diamond Wash dapat dilihat pada tabel



Diamond Wash
Biaya Pemasaran 2015-2019

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

Biaya Pemasaran							
Keterangan	Jumlah	Harga	Tahun				
			2015	2016	2017	2018	2019
Spanduk	2	50.000	100.000	110.000	121.000	133.100	146.410
Brosur	5.000	300	1.500.000	1.650.000	1.815.000	1.996.500	2.196.150
Kartu Nama	5	50.000	250.000	275.000	302.500	332.750	366.025
Banner	3	75.000	225.000	247.500	272.250	299.475	329.423
Total			2.075.000	2.282.500	2.510.750	2.761.825	3.038.008

Sumber: Lampiran 7

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Biaya Perizinan

Biaya perizinan diasumsikan dari tahun 2015 sampai 2016 menetapkan harga yang sama yaitu Rp 5.000.000,-

Diamond Wash
Biaya Perizinan 2015-2019

Biaya Perizinan		
Tahun	Biaya Bulanan	Biaya Tahunan
2015	-	5.000.000
2016	-	-
2017	-	-
2018	-	-
2019	-	-

Sumber: Diamond Wash

8.1 Proforma Income Statement

Menurut Hisrich (2010:285) Pendapatan proforma adalah proyeksi laba bersih yang dikalkulasikan dari proyeksi pendapatan dikurangi proyeksi beban dan biaya. Dapat dilihat Proforma Income Statement dari Diamond Wash pada tabel

Insitut 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.



Diamond Wash
Proforma Income Statement
(dalam satuan Rupiah)

Proforma Income Statement	2015	2016	2017	2018	2019
Pendapatan Penjualan	1.441.847.984	1.682.243.993	1.895.594.639	2.136.003.486	2.406.902.192
Harga Pokok Penjualan	528.013.088	616.047.499	694.177.742	782.216.855	881.421.531
Labanya Kotor	913.834.897	1.066.196.494	1.201.416.897	1.353.786.631	1.525.480.661
Biaya Tetap					
Biaya Detap					
Biaya Sewa Bangunan	75.000.000	83.250.000	92.407.500	102.572.325	113.855.281
Biaya Penyusutan Dekorasi	20.000.000	-	-	-	-
Biaya Perizinan	5.000.000	-	-	-	-
Biaya Penyusutan Peralatan	20.631.600	20.631.600	20.631.600	20.631.600	20.631.600
Biaya Gaji	483.600.000	737.880.000	811.668.000	892.834.800	982.118.280
Biaya Internet	1.440.000	1.584.000	1.742.400	1.916.640	2.108.304
Total Biaya Tetap	605.671.600	843.345.600	926.449.500	1.017.955.365	1.118.713.465
Biaya Variable					
Biaya Listrik	84.000.000	92.400.000	101.640.000	111.804.000	122.984.400
Biaya Telepon	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760
Biaya Perlengkapan	3.945.000	4.378.950	4.860.635	5.395.304	5.988.788
Biaya Biaya Pemasaran	2.075.000	2.282.500	2.510.750	2.761.825	3.038.008
Total Biaya Variable	93.620.000	103.021.450	113.367.385	124.752.729	137.281.955
Total Biaya	699.291.600	946.367.050	1.039.816.885	1.142.708.094	1.255.995.420
Labanya Sebelum Pajak	214.543.297	119.829.444	161.600.012	211.078.537	269.485.241
Pajak	23.536.495	9.329.417	15.595.002	16.694.634	31.296.310
EAT	191.006.802	110.500.028	146.005.010	194.383.902	238.188.931
Biaya Penyusutan Peralatan	20.631.600	20.631.600	20.631.600	20.631.600	20.631.600
Biaya Dekorasi	20.000.000	-	-	-	-
Net Cash Flow	231.638.402	131.131.628	166.636.610	215.015.502	258.820.531

Sumber: *Diamond Wash*

8.5 Cash Flow Projection

Penting bagi perusahaan untuk membuat proyeksi arus kas, hal ini untuk mengetahui apakah perusahaan mengalami keuntungan atau kerugian perusahaan. Laporan arus kas akan berdampak pada neraca pada sisi kas perusahaan pada sisi aktiva. Menurut Hisrich (2010:291) proforma arus kas diperoleh dari perhitungan arus kas yang diproyeksikan dikurangi pembayaran kas yang di proyeksikan.

Penyusunan sumber:

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



**Diamond Wash
Cash Flow Projection
(dalam satuan Rupiah)**

Cashflow						
Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Arus Kas Masuk						
Modal Awal	300.000.000		-	-	-	-
Pendapatan Penjualan	0	1.441.847.984	1.682.243.993	1.895.594.639	2.136.003.486	2.406.902.192
Total Arus Kas Masuk	300.000.000	1.441.847.984	1.682.243.993	1.895.594.639	2.136.003.486	2.406.902.192
Arus Kas Keluar						
Sewa Bangunan	75.000.000	83.250.000	92.407.500	102.572.325	113.855.281	125.240.808,83
Dekorasi Gedung	20.000.000	-	-	-	-	-
Pembelian Bahan Baku	44.139.700	488.682.754	616.657.447	694.865.047	782.991.327	882.294.226
Peralatan	114.620.000	-	-	-	-	-
Biaya Pengkapan	3.945.000		4.378.950	4.860.635	5.395.304	5.988.788
Biaya Perijinan	5.000.000	-	-	-	-	-
Biaya Gaji	-	483.600.000	737.880.000	811.668.000	892.834.800	982.118.280
Biaya Listrik	-	84.000.000	92.400.000	101.640.000	111.804.000	122.984.400
Biaya Telepon	-	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760
Biaya Internet	-	1.440.000	1.584.000	1.742.400	1.916.640	2.108.304
Biaya Pemasaran	-	2.075.000	2.282.500	2.510.750	2.761.825	3.038.008
Pajak	-	23.536.495	9.329.417	15.595.002	16.694.634	31.296.310
Total Arus Kas Keluar	262.704.700	1.170.184.248	1.560.879.814	1.739.810.158	1.933.045.411	2.160.339.884
Cash Flow Usaha	37.295.300	271.663.736	121.364.180	155.784.481	202.958.075	246.562.308
Beginning Balance		37.295.300	308.959.036	430.323.216	586.107.696	789.065.771
Ending Balance	37.295.300	308.959.036	430.323.216	586.107.696	789.065.771	1.035.628.079

Sumber: *Diamond Wash*

8.6 Proforma Balance Sheet

Proforma Balance Sheet merupakan gambaran posisi keuangan suatu perusahaan pada saat tertentu. *Proforma Balance Sheet* dibuat untuk mengetahui perkembangan perusahaan, baik dari aspek likuiditas, yaitu kemampuan perusahaan memenuhi kewajibannya, keseimbangan penggunaan modal, maupun kondisi modal termasuk sisa laba dan *asset* yang telah dimiliki. *Proforma Balance Sheet* juga digunakan sebagai dasar pertimbangan cara pembiayaan investasi yang akan datang. Menurut Hisrich (2010:292) *Proforma Balance Sheet* merangkum *asset*, kewajiban, dan nilai bersih yang diproyeksikan dari perusahaan baru. *Asset* adalah hal-hal yang dimiliki atau tersedia untuk digunakan dalam operasi perusahaan. Kewajiban adalah uang yang diutang dari kreditor sehingga harus ada kewajiban pembayaran. Berikut ini adalah *proforma Balance Sheet Diamond Wash* periode tahun 2015 sampai 2019.

© Hak cipta milik Bank Indonesia (Institut Esni dan Informatica 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.



Diamond Wash
Proforma Balance Sheet
(dalam satuan Rupiah)



Hak cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Proforma Balance Sheet 2015-2019

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Aktiva					
Aktiva Lancar					
Kas	308.959.036	430.323.216	586.107.696	789.065.771	1.035.628.079
Sewa Bangunan	83.250.000	92.407.500	102.572.325	113.855.281	125.240.809
Perediaan Barang Dagang	4.809.366	5.419.314	6.106.619	6.881.091	7.753.786
Total Aktiva Lancar	397.018.402	528.150.030	694.786.640	909.802.143	1.168.622.674
Aktiva Tetap					
Sewa Bangunan	-	-	-	-	-
Biaya Perijinan	-	-	-	-	-
Dekorasi Gedung	-	-	-	-	-
Peralatan	93.988.400	73.356.800	52.725.200	32.093.600	11.462.000
Penyusutan peralatan	20.631.600	20.631.600	20.631.600	20.631.600	20.631.600
Perlengkapan	-	-	-	-	-
Total Aktiva Tetap	93.988.400	73.356.800	52.725.200	32.093.600	11.462.000
Total Aktiva	491.006.802	601.506.830	747.511.840	941.895.743	1.180.084.674
Modal					
Modal Usaha	300.000.000	300.000.000	300.000.000	300.000.000	300.000.000
Lab. Ditahan	191.006.802	110.500.028	146.005.010	194.383.902	238.188.931
Akumulasi Lab. Tahun Berjalan	191.006.802	301.506.830	447.511.840	641.895.743	880.084.674
Total Passiva	491.006.802	601.506.830	747.511.840	941.895.743	1.180.084.674

Sumber: *Diamond Wash*

8.7 Break Even Analysis

Menurut Hisrich (2010:294) *Break-Even* adalah volume penjualan dimana suatu perusahaan tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian. Hal ini juga menentukan penjualan minimum yang harus diraih oleh *Diamond Wash* sehingga mencapai BEP. Berikut ini adalah hasil perhitungan analisis BEP pada *Diamond Wash*:

Diamond Wash
Break Event Point
(dalam satuan Rupiah)

BEP			
tahun	Fixed Cost	1-(VC/Sale)	BEP
2014	605.671.600	93,507%	647.729.009
2015	843.345.600	93,876%	898.361.713
2016	926.449.500	94,019%	985.380.905
2017	1.017.955.365	94,160%	1.081.096.527
2018	1.118.713.465	94,296%	1.186.380.808

Sumber: *Diamond Wash*

1. Dilarang penyalinan atau pengutipan materi ini untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



8.8 Net Present Value

Net Present Value (NPV) berguna untuk melihat kelayakan investasi berdasarkan Net Cash Flow. Apabila hasil perhitungan NPV positif maka investasi tersebut diterima/ layak dijalankan. NPV merupakan selisih antara pengeluaran dan pemasukan yang telah didiskon dengan menggunakan social opportunity cost of capital sebagai diskon faktor, atau dengan kata lain merupakan arus kas yang diperkirakan pada masa yang akan datang yang didiskonkan pada saat ini. Dapat dilihat seberapa besar nilai arus kas yang akan datang pada saat ini serta kelayakan investasi yang akan ditanamkan sebagai berikut :

Arus Kas Bersih (dalam satuan Rupiah)

Tahun	EAT	Penyusutan	NCF
2015	191.006.802	20.631.600	211.638.402
2016	110.500.028	20.631.600	131.131.628
2017	146.005.010	20.631.600	166.636.610
2018	194.383.902	20.631.600	215.015.502
2019	238.188.931	20.631.600	258.820.531

Sumber : *Diamond Wash*

Net Present Value (dalam satuan Rupiah)

NPV			
Tahun	CIF	DF	PV of CIF
		Bunga Pinjaman Bank 10%	
2015	231.638.402	0,909090909	210.580.366
2016	131.131.628	0,826446281	108.373.246
2017	166.636.610	0,751314801	125.196.552
2018	215.015.502	0,683013455	146.858.481
2019	258.820.531	0,620921323	160.707.186
PV of CIF			751.715.831
intial investment			300.000.000
NPV			451.715.831

Sumber : *Diamond Wash*

NPV sebesar Rp 451.715.831,- membuktikan bahwa investasi layak untuk dijalankan karena $NPV > 0$.



8.9 Profitability Index

Profitability index adalah metode yang menghitung perbandingan antara nilai arus kas bersih yang akan datang dengan nilai investasi yang sekarang. *Profitability Index* harus lebih besar dari 1 baru dikatakan layak. Semakin besar PI, investasi semakin layak. Perhitungan PI adalah sebagai berikut:

$$\text{Indeks Profitabilitas} = \frac{\text{Nilai Investasi Sekarang}}{\text{Modal Awal}}$$

$$\begin{aligned} \text{Indeks Profitabilitas} &= \frac{\text{Rp } 451.715.831}{\text{Rp } 300.000.000} \\ &= 1,5057194367 > 1, \text{ Layak} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut nilai PI sebesar $1,5057194367 > 1$, maka proyek investasi ini layak dijalankan.

8.10 Payback Period

Menurut Hansen dan Mowen (2009:133), *payback period* adalah waktu yang dibutuhkan suatu perusahaan untuk memperoleh investasi awalnya kembali. Periode pengembalian memberi informasi yang dapat digunakan untuk membantu mengendalikan risiko yang berhubungan dengan ketidakpastian arus kas masa depan, membantu meminimalkan dampak investasi terhadap masalah likuiditas perusahaan, membantu mengendalikan risiko keuangan, membantu mengendalikan pengaruh investasi terhadap ukuran kinerja.

Diamond Wash Payback Period (dalam satuan Rupiah)

PAY BACK PERIODE		
tahun	Cash In flow	intial (modal awal)
2014	0	300.000.000
2015	231.638.402	68.361.598
2016	131.131.628	(62.770.030)
2017	166.636.610	(229.406.640)
2018	215.015.502	(444.422.143)
2019	258.820.531	(703.242.674)

Sumber: *Diamond Wash*

$$\text{Payback Period} = 1 \text{ Tahun} + \left(\frac{68.361.598 \times 12 \text{ Bulan}}{131.131.628} \right)$$

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa penulisan 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



$$\text{Payback Period} = 1 \text{ tahun} + 6 \text{ bulan} + (0.2558452794 \times 30 \text{ hari})$$

$$\text{Payback Period} = 1 \text{ tahun} + 6 \text{ bulan} + 7 \text{ hari}$$

Menurut perhitungan diatas, diperkirakan *Diamond Wash* akan mencapai titik balik modal dalam waktu 1 tahun, 6 bulan, dan 7 hari.

C

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

8.11 Internal Rate of Return

Internal Rate of Return adalah suatu tingkat bunga atau tingkat diskonto yang menghasilkan NPV suatu investasi sama dengan nol

$$RR = i_1 + \frac{PV(i_2 - i_1)}{PV_{(+)} + PV_{(-)}} \times (i_1 - i_2)$$

Kriteria Penilaian :

Jika IRR yang didapat ternyata lebih besar dari *rate of return* yang ditentukan maka investasi dapat diterima. Berikut ini adalah perhitungan *Internal Rate of Return Diamond Wash* :

Diamond Wash
Internal Rate of Return
(dalam satuan Rupiah)

IRR					
Tahun	CIF	DF	PV of CIF	DF 60%	PV of CIF
		Bunga Pinjaman Bank 10%			
2015	231.638.402	0,909090909	210.580.366	0,625	144.774.001
2016	131.131.628	0,826446281	108.373.246	0,39063	51.223.292
2017	166.636.610	0,751314801	125.196.552	0,24414	40.682.766
2018	215.015.502	0,683013455	146.858.481	0,15259	32.808.762
2019	258.820.531	0,620921323	160.707.186	0,09537	24.683.049
PV of CIF			751.715.831		294.171.871
initial investment			300.000.000		300.000.000
NPV			451.715.831		(5.828.129)

Sumber : *Diamond Wash*

$$IRR = DF1 + (NPV(+)/(NPV(+)-NPV(-))(DF2-DF1)$$

$$IRR = 10\% + (451.715.831/(451.715.831 - 5.828.129)(60\%-10\%))$$

$$= 60.65\%$$

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

REKOMENDASI

Bengkel *Diamond Wash* adalah unit usaha yang bergerak di bidang industri jasa pencucian kendaraan. Konsep dari Bengkel *Diamond Wash* adalah menawarkan jasa pencucian kendaraan dengan kualitas yang terbaik dan harga yang kompetitif.

Bengkel *Diamond Wash* terletak di daerah Tangerang, Banten. Bengkel *Diamond Wash* menggunakan 100% modal sendiri sehingga tidak ada pembagian keuntungan dengan Pihak manapun.

Modal yang digunakan pemilik untuk mendirikan usaha ini adalah sebesar Rp 300.000.000,-. Dana ini akan digunakan oleh pemilik bengkel untuk menyewa bangunan sebesar Rp 75.000.000,-, dan melakukan renovasi sebesar Rp 20.000.000,-, kas sebesar Rp 37.295.300,-, pembelian peralatan Bengkel sebesar Rp 114.620.000,-, pembelian perlengkapan sebesar Rp 3.945.000,-, dan pembelian bahan baku sebesar Rp 44.139.700,-.

Proyeksi laporan keuangan dilakukan untuk mengukur penilaian kinerja perusahaan. Penilaian kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode penilaian investasi. Hasil dari kelayakan investasi diketahui perusahaan layak untuk dijalankan dengan NPV positif sebesar Rp 451.755.831,- dengan Payback Period dalam kurun waktu 1 tahun 6 bulan dan 7 hari dan analisis Internal Rate of Return sebesar 60,65%.



1. Disarankan untuk melakukan penelitian yang mendalam mengenai pasar dan persaingan di daerah Tangerang.
 - 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.



DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R (2013), *Strategic Management*, Edisi Keempat belas, United States: Pearson Education, Inc.
- Hansen, Don R. dan Mowen, Maryanne M. (2009). *Akuntansi Manajerial*. Edisi 8. Terjemahan Fitriasari, Dewi dan Kwary, Deny Arnos. Salemba Empat, Jakarta.
- Hisrich, Robert D., Peters, P Michael., & Shepherd, Dean A (2010), *Entrepreneurship, Eight Edition*, International Edition, New York : McGraw-Hill Education (Asia).
- Hasen Umar (2009), *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi Tiga, Cetakan Kesepuluh, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2010), *Principles of Marketing*, Edisi 13, New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Kotler, Philip. dan Gary. Armstrong (2012), *Principle of Marketing*, Edisi Ke-14, International Edition, Boston: Pearson Education.
- Kotler, Philip. dan Kevin Lane Keller (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas, Jilid I dan II, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta, Penerbit Erlangga.
- Pinson, L (2009). *Anatomy of Business Plan : Panduan Lengkap Menyusun Proposal dan Rencana Bisnis*. Edisi 7. Terjemahan oleh Emhas. Jakarta: Mozaik.

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

<http://bumn.go.id/data/uploads/files/1/20.pdf> (diakses 22 Agustus 2014)

“Pajak Progresif” Sumber : : http://id.wikipedia.org/wiki/Pajak_progresif

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Dilarang menjiplak atau menyalin 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.



(diakses 22 Agustus 2014)

“Pemberlakuan Upah Minimum” Sumber : [http://www.portalhr.com/wp-](http://www.portalhr.com/wp-content/uploads/data/pdfs/pdf_peraturan/1204260380.pdf)

[content/uploads/data/pdfs/pdf_peraturan/1204260380.pdf](http://www.portalhr.com/wp-content/uploads/data/pdfs/pdf_peraturan/1204260380.pdf) (diakses 24 Agustus 2014)

“Pengelompokan Upah” Sumber : [http://peraturan-adie.blogspot.com/2009/02/surat-edaran-](http://peraturan-adie.blogspot.com/2009/02/surat-edaran-menteri-tenaga-kerja-ri.html)

[menteri-tenaga-kerja-ri.html](http://peraturan-adie.blogspot.com/2009/02/surat-edaran-menteri-tenaga-kerja-ri.html) (diakses 24 Agustus 2014)

“Perdagangan Produksi dan Penjualan Mobil Tahun 2010-2014” Sumber

[http://www.kemenkeu.go.id/sites/default/files/2013_kajian_pkpn_Kajian_Insentif%](http://www.kemenkeu.go.id/sites/default/files/2013_kajian_pkpn_Kajian_Insentif%20Fiskal%20Industri%20Otomotif.pdf)

[20Fiskal%20Industri%20Otomotif.pdf](http://www.kemenkeu.go.id/sites/default/files/2013_kajian_pkpn_Kajian_Insentif%20Fiskal%20Industri%20Otomotif.pdf) (diakses 23 Agustus 2014)

“Undang-undang Wajib Daftar Perusahaan” Sumber :

[http://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/54/node/75/uu-no-3-tahun-1982-](http://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/54/node/75/uu-no-3-tahun-1982-wajib-daftar-perusahaan)

[wajib-daftar-perusahaan](http://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/54/node/75/uu-no-3-tahun-1982-wajib-daftar-perusahaan) (diakses pada 24 Agustus 2014)

“Undang-undang/PERPU ketenagakerjaan” Sumber :

<http://jdih.depnakertrans.go.id/media.php?module=semuaperaturanuu&halartikel=2>

(diakses 22 Agustus 2014)



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