



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA SALON HEWAN “GROOMINGDALE’S” DI BEKASI BARAT

FELLYCIA

Dra. BERNADINE, M.Com

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter - Jakarta 14350

RINGKASAN EKSEKUTIF

Salon hewan “Groomingdale’s” adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang salon perawatan khusus anjing. Yang menarik dan membedakan salon hewan “Groomingdale’s” dengan salon hewan lainnya adalah dilengkapi dengan *whirlpool bath-tub* dengan air hangat yang diberi cairan *bubble bath* khusus untuk hewan, untuk melancarkan peredaran darah dalam tubuh hewan, sekaligus perawatan ekstra untuk kesehatan kulit dan bulu hewan. Selain itu manfaat dari *whirlpool bath-tub* ini adalah dapat memberikan ketenangan dan menyamankan jiwa dan raga hewan tersebut.

Target Groomingdale’s yaitu mencakup segala usia dan jenis kelamin, baik yang berekonomi menengah maupun menengah ke atas, dan juga berlokasi di Bekasi Barat. Lokasi Groomingdale’s strategis karena berada di lingkungan perumahan dan transportasi yang cukup ramai dan mudah dijangkau.

Proforma income statement menunjukkan penjualan dan laba yang terus meningkat dalam kurun waktu lima tahun. Pada laporan proyeksi arus kas dijelaskan mengenai kas masuk dan kas yang dikeluarkan, arus kas akhir selalu menunjukkan angka positif selama lima tahun. Penjualan per bulan sebesar Rp 19.390.000,-.

Pendirian Groomingdale’s membutuhkan modal awal kurang lebih sebesar Rp 300.000.000,- dengan menggunakan 100% modal sendiri. Modal tersebut dialokasikan untuk kebutuhan kas awal sebesar Rp 6.208.000,-, biaya pembelian barang dagang sebesar Rp 110.000.000,-, biaya pembelian peralatan toko sebesar Rp 44.775.000,-, biaya pembelian perlengkapan sebesar Rp 517.000,-, biaya sewa bangunan sebesar Rp 120.000.000,-, biaya renovasi sebesar Rp 10.000.000,-, dan biaya perizinan usaha sebesar Rp 8.500.000,-.

Proyeksi laporan keuangan dilakukan untuk mengukur penilaian kinerja perusahaan. Penilaian kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode penilaian investasi. Hasil analisis kelayakan membuktikan bahwa investasi Groomingdale’s layak untuk dijalankan, terbukti dengan NPV positif sebesar Rp 49.679.183,-. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung Profitability Index, yaitu sebesar 1,16 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu ($PI > 1$) dengan Payback Period dalam kurun waktu 3 tahun 4 bulan 29 hari. Analisis Internal Rate of Return (IRR) adalah sebesar 19,61% lebih dari suku bunga yang diharapkan, yaitu 12,25%.



EXECUTIVE SUMMARY

Groomingdale's is a business engaged in the field of dog care salon special. *Groomingdale's* pet salon are equipped with whirlpool bath - tub with warm water fed liquid bubble bath for animals, to improve blood circulation in the body of animals, as well as extra care for healthy skin and fur. In addition, the benefits of a whirlpool bath - tub is to provide peace of mind and body and soothes the animal.

The target market is very broad, which includes all ages and genders, both the middle and the upper middle economically, and is also located in West Bekasi. *Groomingdale's* has a strategic location since located in a residential neighborhood and crowded and easily accessible.

Proforma income statement shows sales and profits continue to increase in the period of five years. In the statement of cash flow projections always showed a positive number for five years. Sales per month is Rp19,390,000, -.

Establishment of *Groomingdale's* requires less initial capital of Rp 300,000,000, - by using 100% own capital. Capital is allocated for initial cash of Rp6,208,000, -, the cost of merchandise purchases in the amount of Rp110,000,000, -, the cost of shop's equipment purchases in the amount of Rp44,775,000, -, the cost of shop's appliance purchases in the amount of Rp517,000, -, building rental fee of Rp 120,000,000, -, the cost of renovation in the amount of Rp 10,000,000, -, and business licensing fee of Rp 8,500,000, -.

Financial statements projection conducted to measure the company's performance assessment. The assessment of business feasibility is using multiple methods of investment appraisal. The results prove the feasibility analysis of *Usaha Prima Jaya's* investment is feasible, as evidenced by the positive NPV of Rp49,679,183, -. Assessment of investment companies in generating profits made by calculating the Profitability Index, which amounted to 1.1 with viable conclusion because the value is more than one ($PI > 1$) with a payback period within a period of 3 years 4 months and 29 days. Internal Rate of Return's analysis (IRR) is equal to 19.61% more than the expected rate, which is 12.25%.

mencantumkan dan menyebutkan sumber:



PENDAHULUAN

Latar Belakang

Salah satu bisnis yang saat ini berkembang pesat di Jakarta adalah bisnis salon hewan, perkembangannya semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Saat ini daerah potensial untuk membangun bisnis ini tidak lagi hanya di daerah-daerah besar di Jakarta, melainkan daerah pinggiran Jakarta seperti Ciputat, Depok, Cibubur, Bekasi, dan sebagainya karena peningkatan ekonomi dan gaya hidup yang sudah mengikuti kota-kota besar.

Data Perusahaan

Nama Perusahaan : Groomingdale's
Alamat : Ruko Sentra Niaga Bulevar Hijau

Data Pemilik

Nama : Fellycia
Jabatan : Pemilik
Alamat : Perum. Bulevar Hijau Blok G7 No. 12
Alamat E-mail : fel_mistletoe@yahoo.com

Bidang Usaha

Salon hewan "Groomingdale's" adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang salon perawatan khusus anjing. Yang menarik dan membedakan salon hewan "Groomingdale's" dengan salon hewan lainnya adalah dilengkapi dengan whirlpool bath-tub dengan air hangat yang diberi cairan bubble bath khusus untuk hewan, untuk melancarkan peredaran darah dalam tubuh hewan, sekaligus perawatan ekstra untuk kesehatan kulit dan bulu hewan. Selain itu manfaat dari whirlpool bath-tub ini adalah dapat memberikan ketenangan dan menyamankan jiwa dan raga hewan tersebut.

Pernyataan Kebutuhan Keuangan

Untuk pembukaan usaha ini, diperlukan dana sebesar Rp. 300.000.000,00. Dana tersebut berasal dari 100% modal pemilik. Penggunaan modal ini dialokasikan pada aktiva lancar dan aktiva tetap.

ANALISIS INDUSTRI

Gambaran Masa Depan, Visi, dan Misi

Gambaran masa depan adalah sebuah ramalan tentang berbagai kecenderungan yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang. Kecenderungan-kecenderungan baru adalah *trend* yang bisa dilihat dalam kehidupan sehari-hari dan dalam hal-hal tersebut dapat memengaruhi tingkat permintaan industri. Banyak peluang yang bisa ditemukan dengan mengidentifikasi *trend*.

Melihat adanya peningkatan permintaan konsumen terhadap jasa *grooming*, maka hal ini dapat menjadi peluang untuk usaha dalam bidang salon hewan.

Visi dari Groomingdale's adalah menjadi *grooming* terbaik di Bekasi dalam bidang pelayanan dan terlengkap bagi para pemilik hewan di Bekasi. Misi dari Groomingdale's adalah Menyediakan jasa bagi para hewan dengan kualitas terbaik untuk memuaskan kebutuhan para pecinta hewan, melayani dengan sepenuh hati untuk menghasilkan suatu citra yang baik di mata konsumen dan hasil kerja yang profesional, serta memberikan harga yang kompetitif dengan kualitas yang baik. Sehingga pelayanan yang diberikan *Groomingdale's* memiliki ciri khas unik dan berbeda dari *pet shop* atau *grooming* lainnya.



Analisis Pesaing

Competitive Profile Matrix

Faktor Penting Keberhasilan	Bobot	Groomingdale's		Anggrek Pet Shop		Pet Depo	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Kualitas Produk	0,2	4	0.8	3	0.6	4	0.8
Kualitas Jasa	0,15	4	0.6	2	0.3	3	0.45
Keragaman Produk	0,15	3	0.45	2	0.3	2	0.3
Pengalaman Manajemen	0,1	2	0.2	3	0.3	3	0.3
Kondisi Ruangan	0,1	4	0.4	2	0.2	2	0.2
Kecepatan	0,15	4	0.6	3	0.45	3	0.45
Pengsaingan Harga	0,15	2	0.3	3	0.45	2	0.3
Total	1		3.35		2.60		3.07

Segmentasi Pasar

"Market segmentation is dividing a market into smaller segments with distinct needs, characteristics, or behavior that might require separate marketing strategies or mixes". (Kotler dan Armstrong, 2012: 190)

Groomingdale's menggunakan segmentasi pasar sebagai berikut:

1. Segmentasi Geografis

Berdasarkan segmentasi geografis, Groomingdale's terletak di wilayah Bekasi Barat.

2. Segmentasi Demografis

Berdasarkan segmentasi demografis, Groomingdale's fokus pada masyarakat dari segala usia dan jenis kelamin, serta mereka yang berekonomi, baik menengah maupun menengah ke atas.

Ramalan Industri dan Pasar

Ramalan pasar adalah permintaan pasar yang berkorespondensi dengan tingkat pengeluaran pemasar industri yang sebenarnya akan terjadi (Kotler dan Keller terjemahan Bob Sabran, 2009:124)

Ramalan industri dan pasar sangat menentukan dan menjadi pedoman utama dalam pendirian suatu usaha. Menyadari pentingnya peramalan industri dan pasar, Groomingdale's memerlukan peramalan yang akurat.

Dengan adanya peningkatan permintaan terhadap bahan bangunan, maka Groomingdale's yakin akan mempunyai prospek yang baik.



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



GAMBARAN USAHA

Produk

Produk yang ditawarkan oleh Groomingdale's adalah bahan-bahan bangunan yang dibagi menjadi beberapa kelompok berdasarkan kegunaannya. Berikut ini adalah produk yang ditawarkan oleh Groomingdale's:

Kategori	Jenis Produk
Bedak	Bedak pembasmi kutu, bedak untuk menghindari penyakit kulit, ear powder untuk meredakan gatal dan iritasi pada telinga hewan, bedak penghilang bau badan anjing tanpa air
Blower	Alat pengering dapat digunakan untuk anjing dan kucing yang memiliki control suhu dan aliran udara yang dapat diubah sesuai dengan keinginan
Scissors	Stainless Grooming Scissors, Trimming Cut Scissors, Stainless Thinning Scissors, Nail Clipper
Perfume	Pengharum bulu untuk anjing berjenis kelamin laki laki atau perempuan dengan berbagai macam wewangian
Pembersih	Pasta gigi, Ear Care, Tear Stain and Spot Remover
Shampoo	Waterless Shampoo Spray, Shampoo pembasmi kutu, Fruity Shampoo dengan vitamin B, shampoo anti bakteri dan anti bau.
Sisir dan Sikat	Sisir kawat, sisir bamboo 4in, sisir halus dan kasar, Rubber Grooming

Jasa

"Service is an activity, benefit, or satisfaction offered for sale that is essentially intangible and does not result in the ownership of anything". (Kotler dan Armstrong, 2012: 224)

Jasa yang ditawarkan oleh Groomingdale's yaitu jasa grooming untuk anjing. Harga untuk grooming didasarkan pada ukuran anjing serta ketebalan bulunya.

Ukuran dan Jenis Bulu Hewan	Kegiatan	Harga
Anjing kecil bulu panjang	Potong bulu	40.000
Anjing kecil bulu panjang	Mandi	60.000
Anjing kecil bulu panjang	Mandi, grooming, dan whirlpool bath tub	80.000
Anjing kecil bulu pendek	Mandi	50.000
Anjing besar bulu panjang	Potong bulu	60.000
Anjing besar bulu panjang	Mandi	90.000

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



Anjing besar bulu panjang	Mandi, grooming, dan whirlpool bath tub	120.000
Anjing besar bulu pendek	Mandi	80.000

Ukuran Bisnis

Groomingdale's termasuk dalam usaha kecil karena jumlah kekayaan bersih yang dimiliki tanpa termasuk tanah dan bangunan berkisar Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dengan tenaga kerja berjumlah lima orang dan hasil penjualan per tahunnya diperkirakan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Groomingdale's tergolong dalam jenis usaha perseorangan karena kepemilikan bisnis dimiliki dan diawasi oleh satu orang, yaitu pemiliknya sendiri. Pemilik *Groomingdale's* bertanggung jawab atas harta perusahaan, yang artinya harus menanggung seluruh kerugian apabila bisnis mengalami kerugian.

Peralatan, Perlengkapan, dan Tenaga Kerja

1. Peralatan

Peralatan yang digunakan adalah komputer, printer, CCTV, AC, meja kasir, kursi, lemari, kalkulator, cap toko, mesin fax, etalase, kaca, telepon, tempat sampah, jam dinding, alat-alat grooming dan whirlpool bath tub.

2. Perlengkapan

Perlengkapan yang digunakan adalah bon rangkap tiga, kwitansi, kantong plastik, alat tulis, kartu nama, dan tinta stempel.

3. Tenaga Kerja

Pada awal kegiatan operasional, *Groomingdale's* akan memakai satu orang manajer, satu orang bagian penjualan, dua orang *groomer* dan satu orang *cleaning service*. bagian penjualan tersebut akan melayani pembayaran, pengaturan jadwal grooming dan pemasaran, sedangkan *groomer* bertanggung jawab dalam grooming hewan. *Cleaning service* bertanggung jawab untuk kebersihan ruangan.

Latar Belakang Pemilik

Nama Pemilik : Fellycia
Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 7 Februari 1992
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Perum. Bulevar Hijau
Blok G7 No. 12
Email : fel_mistletoe@yahoo.com
Pendidikan terakhir : S1 Manajemen di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Fellycia lahir di Jakarta, 7 February 1992, merupakan anak pertama dari tiga bersaudara yang merupakan owner tunggal dari *Groomingdale's*. Fellycia memulai kuliah pada tahun 2010 di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie. Dengan memiliki bekal ilmu yang diperolehnya selama kuliah di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, diharapkan ilmu yang diperoleh tersebut dapat digunakan dalam menjalani bisnis ini sehingga dapat dijalani dengan profesional dan dengan perhitungan yang baik. Dalam memulai usaha diperlukan minat yang keras dan juga hobi sehingga bisnis dapat ditekuni dengan sungguh – sungguh. Fellycia sudah lama memiliki kecintaan terhadap hewan, karena sudah terbiasa oleh orang tua yang sedari dulu sudah memelihara hewan seperti anjing, kelinci, hamster, kura – kura, dan ikan.

Lulusan Sarjana Strata 1 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie Progam Studi Manajemen Konsentrasi Kewirausahaan ini mempunyai keinginan untuk membuka usaha grooming yang sudah direncanakan sekian lama, melalui pengalaman yang didapatkan selama proses pembelajaran yang ia lewati dari waktu ke waktu, hingga mempunyai pengetahuan mengenai situasi

1. Diarahkan untuk mengembangkan kemampuan analisis, penulisan karya tulis, dan kemampuan komunikasi.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dan kondisi bisnis dalam dunia nyata. Sempat terpikir untuk menjadi seorang dokter hewan ketika SMP, namun hal tersebut tidak terlaksana karena pada saat SMA mulai mengenal bisnis sehingga lebih tertarik untuk membuka bisnis yang berhubungan dengan hewan. Dan akhirnya dengan bekal pengalaman dan pengetahuan yang didapatkan oleh penulis, maka dituangkan dalam bisnis *Groomingdale's*.

Adanya *Groomingdale's* di tengah – tengah persaingan dalam dunia *pet shop & grooming*, maka hal ini akan memberikan suatu hal baru dimana setiap pengusaha muda dipacu kreativitasnya dan dihasikan untuk menjadi lebih produktif. Selain itu, dengan terbukanya lahan pekerjaan, secara tidak langsung akan mengurangi jumlah pengangguran dan meningkatkan berkembangnya UMKM

PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

Deskripsi Rencana Operasi

Waktu operasional toko *Groomingdale's* adalah setiap hari Senin-Sabtu, pukul 09.00-17.00 WIB. Waktu operasional tersebut ditentukan setelah melakukan survey terhadap pet shop pesaing. Untuk sebuah pet shop, jumlah konsumen yang datang berkunjung semakin berkurang ketika sudah mendekati jam makan malam. Dengan demikian penulis menetapkan *Groomingdale's* hanya akan menerima jasa grooming sampai pukul 17.00 WIB.

Alur Jasa

Alur jasa yang dilalukan oleh Usaha Prima Jaya adalah penjualan kepada konsumen dengan penjualan secara tunai.

Nama Pemasok

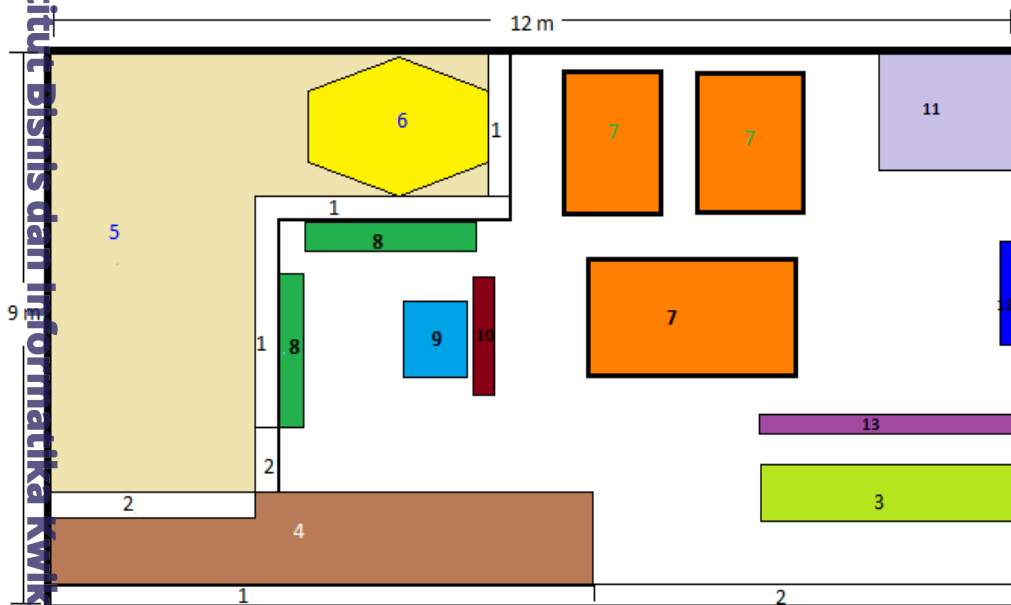
Pemasok merupakan pemegang peran penting dalam penjualan *Groomingdale's*. Pemasok bertugas untuk menyediakan barang dagang sesuai dengan pesanan. *Groomingdale's* akan bekerja sama dengan beberapa pemasok. Hal ini dilakukan untuk mengatasi daya tawar pemasok.

Teknologi

Usaha Prima Jaya menggunakan beberapa alat teknologi berupa laptop, telepon , dan CCTV.

Desain Layout Toko

Groomingdale's akan bertempat di lantai satu ruko dengan berluaskan 108m². Deskripsi ukurannya adalah 9x12 m.



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



PERENCANAAN PEMASARAN

Harga

Faktor-faktor yang dipertimbangkan pada saat menetapkan harga dibagi menjadi tiga, yaitu: Penetapan harga berdasarkan nilai (*value-based pricing*), penetapan harga berdasarkan biaya (*cost-based pricing*), dan penetapan harga berdasarkan persaingan (*competition-based pricing*).

Penetapan harga yang dilakukan oleh Groomingdale's didasarkan pada dua hal, yaitu persentase keuntungan yang diinginkan, yaitu sebesar 10%-50% dan berdasarkan pada harga pesaing. Batas bawah dari penetapan harga yang ditetapkan oleh Groomingdale's adalah keuntungan minimal yang diharapkan dan batas atasnya adalah harga pesaing.

Distribusi

Berdasarkan tingkat saluran distribusi, Groomingdale's menggunakan tipe saluran pemasaran langsung (*channel 1*). Groomingdale's menjual langsung tanpa perantara kepada konsumen akhir, di mana konsumen langsung datang mengunjungi Groomingdale's untuk melakukan pemilihan dan pembelian barang.

Promosi

Promosi berarti aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya (Kotler dan Armstrong, terjemahan Bob Sabran, 2012:76).

Strategi promosi penjualan yang direncanakan Groomingdale's adalah website, *flyer*, dan promosi penjualan.

Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan penting dilakukan untuk mengetahui kelayakan sebuah usaha di masa mendatang. Dengan adanya ramalan penjualan, kita dapat mengetahui volume atau jumlah penjualan di suatu periode tertentu.

Total penjualan per bulan adalah sebesar Rp. 19.390.000,00.

Pengendalian Pemasaran

Pengendalian pemasaran adalah proses di mana perusahaan menilai efek dari program dan kegiatan pemasaran yang sudah dilakukan, sehingga dapat membuat perubahan dan penyesuaian apabila diperlukan (Kotler dan Keller, 2012: 641).

Pengendalian pemasaran yang akan dilakukan Groomingdale's sebagai berikut:

1. Pengendalian persediaan barang dagangan
2. Pengendalian promosi
3. Evaluasi karyawan
4. *Feed back*

PERENCANAAN ORGANISASI

Bentuk Kepemilikan

Groomingdale's termasuk dalam kategori perusahaan dagang di mana hak kepemilikan usaha 100% berada pada pemilik yaitu Fellycia. Hal ini didasarkan pada investasi modal yang keseluruhannya menggunakan modal pemilik dan menggunakan keuntungan dari transaksi penjualan sebagai tambahan modal. Pembagian pendapatan perusahaan sepenuhnya diterima oleh pemilik dan tidak ada pembagian pendapatan dengan pihak lain (*dividen*). Dalam hal risiko dan tanggung jawab, manajer selaku pemilik akan menanggung sepenuhnya risiko dan tanggung jawab dalam perusahaan.

Struktur Organisasi

Struktur organisasi diperlukan untuk mempermudah perusahaan dalam mengelompokkan dan mengorganisasikan tugas demi mencapai suatu tujuan. Berikut struktur organisasi Groomingdale's:



© Hak cipta milik IBI KKG

Balas Jasa

"Employee compensation includes all forms of pay going to employees and arising from their employment. It has two main components, direct financial payments (wages, salaries, incentives, commissions, and bonuses) and indirect financial payments (financial benefits like employer-paid insurance and vacations)." (Gary Dessler, 2013: 378)

Untuk meningkatkan semangat kerja, loyalitas, dan kinerja para karyawan, Groomingdale's akan memberikan balas jasa/kompensasi.

Balas Jasa Tenaga Kerja Tahun 2015

Jabatan	Jumlah (Orang)	Total (/Bulan)	Total (/Tahun)	THR (/Tahun)	Total Kompensasi
Manager	1	1.550.000	18.600.000	1.050.000	19.650.000
Cashier	1	1.150.000	13.800.000	650.000	14.450.000
Groomer	2	2.400.000	28.800.000	1.400.000	30.200.000
Cleaning Service	1	1.150.000	13.800.000	650.000	14.450.000
Total	5	6.250.000	75.000.000	3.750.000	78.750.000

PENILAIAN RISIKO

Evaluasi Risiko Dari Bisnis

Risiko-risiko yang mungkin terjadi pada Usaha Prima Jaya adalah :

1. Risiko penyimpanan produk
2. Lama penyimpanan
3. Ketersediaan produk impor
4. Risiko persaingan

Teknologi-Teknologi Baru

Groomingdale's menggunakan teknologi untuk membantu kegiatan operasional, seperti CCTV yang berfungsi untuk mengawasi dan menjadi media pengendalian bagi persediaan dan tenaga kerja yang ada dan laptop untuk mencatat serta melakukan proses administrasi dan pemasaran melalui akun website.

Rencana Pengendalian Risiko

1. Pemilik akan ikut melakukan pengecekan kembali atas barang pesanan yang telah sampai dan mengganti produk yang rusak dengan syarat dan ketentuan tertentu.
2. Memiliki lebih dari satu pemasok untuk menjaga ketersediaan produk.
3. Memberikan diskon khusus terhadap produk yang sudah lama tidak terjual dengan harga yang lebih murah (*clearance sale*).



PERENCANAAN KEUANGAN

Rencana Kebutuhan Dana

Dalam memulai bisnis Groomingdale's dibutuhkan modal awal sebesar Rp 300.000.000,- yang secara keseluruhan berasal dari modal pemilik.

Proforma Income Statement

Fungsi utama dari laporan laba rugi bagi pemilik perusahaan adalah untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan di akhir suatu periode, apakah mengalami laba atau mengalami rugi. Berikut laporan laba rugi tahunan yang disajikan dalam Tabel 8.14.

Proforma Income Statement

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Penjualan	237.472.277	261.548.060	287.702.866	316.473.152	347.979.301
Biaya Operasional					
Biaya Variabel					
Pembelian	48.169.757	48.074.088	48.569.020	59.305.988	66.490.740
Persediaan Awal	4.633.750	388.600	416.045	504.133	534.694
Persediaan Akhir³	(388.600)	(416.045)	(504.133)	(534.133)	(643.996)
Kompensasi⁴	78.400.000	82.320.000	86.436.000	90.757.800	95.295.690
Biaya Utilitas (80%)⁵	11.265.600	11.828.800	12.420.324	13.041.340	13.693.408
Biaya Perlengkapan⁶	517.000	542.850	569.993	598.492	628.417
Total Biaya Variabel	143.374.707	143.570.383	148.915.515	164.741.886	177.286.945
Margin Kontribusi	94.097.570	117.977.677	138.787.351	151.731.267	170.692.356
Biaya Tetap					
Biaya Utilitas (20%)⁷	2.816.400	2.957.220	3.105.081	3.260.335	3.423.352
Biaya Izin Usaha⁸	8.500.000				
Biaya Sewa	24.000.000	24.000.000	24.000.000	24.000.000	24.000.000
Biaya Renovasi⁹	10.000.000				
Biaya Pemasaran	500.000				
Biaya Perawatan¹⁰	6.634.417	6.634.417	5.679.417	5.642.750	5.642.750
Total Biaya Tetap	52.450.817	33.591.637	32.784.498	32.903.085	33.066.102
EBT	41.646.753	84.386.040	106.002.853	118.828.182	137.626.254
Biaya Pajak	416.468	843.860	1.060.029	1.188.282	1.376.263
EAT	41.230.286	83.542.179	104.942.824	117.639.900	136.249.991

1. Dilarang menyalin atau menjiplak seluruh atau sebagian isi dari laporan ini tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Proforma Cash Flow

Menurut Husein Umar (2009: 179), laporan perubahan kas disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode tertentu serta memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaan-penggunaannya. *Cash Flow Projection* Groomingdale's ditunjukkan pada tabel berikut ini.

Proforma Cash Flow

Keterangan	Mid 2014	2015	2016	2017	2018	2019
Arus Kas Masuk						
Modal Awal	300.000.000					
Beginning Balance		111.574.250	159.568.497	221.520.319	298.730.465	382.885.879
Pendapatan Penjualan		189.562.472	208.518.720	229.370.592	252.307.651	277.425.131
Total Arus Kas Masuk	300.000.000	301.136.722	368.087.217	450.890.911	551.038.116	660.311.010
Arus Kas Keluar						
Perizinan Usaha	8.500.000					
Sewa Toko	120.000.000					
Pembelian Produk	4.633.750	48.169.757	48.074.088	48.569.020	59.305.988	66.490.740
Perlengkapan	517.000		542.850	569.993	598.492	628.417
Peralatan Grooming	44.775.000					
Biaya Renovasi	10.000.000					
Biaya Pemasaran		500.000				
Biaya Kompensasi		78.400.000	82.320.000	86.436.000	90.757.800	95.295.690
Biaya Utilitas		14.082.000	14.786.100	15.525.405	16.301.675	17.116.760
Pajak		416.468	843.860	1.060.029	1.188.282	1.376.263
Total Arus Kas Keluar	188.425.750	141.568.225	146.566.898	152.160.446	168.152.236	180.907.870
Ending Balance (Arus Kas Bersih)	111.574.250	159.568.497	221.520.319	298.730.465	382.885.879	479.403.141

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



Proforma Balance Sheet

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

Proforma Balance Sheet

Keterangan	Mid 2014	2015	2016	2017	2018	2019
Aktiva						
Aktiva Lancar						
Kas	111.574.250	159.568.497	221.520.319	298.730.465	382.885.879	479.403.141
Persewaan Akhir	4.633.750	388.600	416.045	504.133	534.133	643.996
Biaya Renovasi	10.000.000					
Sewa Toko	120.000.000	96.000.000	72.000.000	48.000.000	24.000.000	0
Perlengkapan	517.000					
Total Aktiva Lancar	246.725.000	262.957.097	293.936.364	347.234.598	407.420.012	480.047.137
Aktiva Tetap						
Peralatan	44.775.000	44.775.000	44.775.000	44.775.000	44.775.000	44.775.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan		6.634.417	13.268.834	18.948.251	24.591.001	30.233.751
Peralatan setelah penyusutan	44.775.000	38.140.583	31.506.166	25.826.749	20.183.999	14.541.249
Total Aktiva Tetap	44.775.000	38.140.583	31.506.166	25.826.749	20.183.999	14.541.249
Aktiva Tangible						
Perizinan Usaha	8.500.000					
Total Aktiva	300.000.000	301.097.680	325.442.530	373.061.347	427.604.011	494.588.386
Passiva						
Modal						
Modal Usaha	300.000.000	300.000.000	300.000.000	300.000.000	300.000.000	300.000.000
Laba ditahan tahun berjalan		1.097.680	25.442.530	73.061.347	127.604.011	194.588.386
Total Passiva	300.000.000	301.097.680	325.442.530	373.061.347	427.604.011	494.588.386

Hak Cipta milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Penyusunan 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.



Kelayakan Usaha Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) menurut Husein Umar (2009: 203) adalah keadaan di mana penerimaan pendapatan perusahaan sama dengan biaya yang ditanggungnya. Bila kondisi titik pulang pokok tercapai, jumlah penghasilan yang diperoleh akan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, atau margin kontribusi hanya dapat menutupi biaya tetap. Perhitungan BEP untuk Groomingdale's akan dijabarkan pada tabel berikut ini.

Break Event Point Periode 2015—2019

Keterangan	Tahun				
	2015	2016	2017	2018	2019
Penjualan	237.472.277	261.548.060	287.702.866	316.473.152	347.979.301
VC	143.374.707	143.570.383	148.915.515	164.741.886	177.286.945
FC	52.450.817	33.591.637	32.784.498	32.903.085	33.066.102
Kontribusi Margin (%)	39,62	45,11	48,24	47,94	49,05
BEP (Rupiah)	132.369.146	74.470.254	67.961.482	68.627.536	67.409.691

Net Present Value (NPV)

Net Present Value menurut Husein Umar (2009:200) adalah selisih antara *Present Value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih (aliran kas operasional maupun aliran kas terminal) di masa yang akan datang. Dalam menghitung nilai sekarang perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan.

CIF Periode 2015—2019

Tahun	EAT	Depresiasi	CIF
2015 ¹	41.230.286	6.634.417	47.864.703
2016	83.542.179	6.634.417	90.176.596
2017 ²	104.942.824	5.679.417	110.622.241
2018 ³	117.639.900	5.642.750	123.282.650
2019 ⁴	136.249.991	5.642.750	141.892.741



NPV Periode 2015—2019

Tahun	CIF	12,25%	PV of CIF
2015	47.864.703	0,89087	42.641.160
2016	90.176.596	0,79365	71.568.372
2017	110.622.241	0,70704	78.213.803
2018	123.282.650	0,62988	77.652.700
2019	141.892.741	0,56114	79.621.147
Total PV of CIF			349.679.183
Initial Investment			300.000.000
NPV			49.679.183

Nilai NPV yang diperoleh Rp.49.679.183,- > 0, sehingga usulan proyek ini diterima atau investasi ini dikatakan layak.

Profitability Index (PI)

Pemakaian metode *profitability index* ini caranya adalah dengan menghitung melalui perbandingan antara nilai sekarang dari rencana penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang dari investasi yang telah dilaksanakan.

Berikut ini adalah perhitungan *Profitability Index* Usaha Prima Jaya:

$$\text{Index Profitabilitas} = \frac{349.679.183}{300.000.000} = 1,165597277 > 1, \text{ menguntungkan}$$

Berdasarkan perhitungan *Profitability Index*, dihasilkan nilai PI > 1 sehingga usulan proyek ini dikatakan menguntungkan.

Payback Period (PP)

Payback Period menurut Husein Umar (2009:197) adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain payback period merupakan rasio antara initial cash investment dengan cash inflow-nya yang hasilnya merupakan satuan waktu. Selanjutnya nilai rasio ini dibandingkan dengan *maximum payback period* yang dapat diterima.

Payback Period

Tahun	Cash In Flow	Initial
2014		300.000.000
2015	47.864.703	252.135.297
2016	90.176.596	161.958.701
2017	110.622.241	51.336.460
2018	123.282.650	
2019	141.892.741	



$$\begin{aligned}\text{Payback Period} &= 3 \text{ Tahun} + (\text{Rp}51.336.460,00 / \text{Rp}123.282.650,00 \times 12 \text{ Bulan}) \\ &= 3 \text{ Tahun} + 4 \text{ Bulan} + (0.9085685409 \times 30 \text{ Hari}) \\ &= 3 \text{ Tahun} 4 \text{ Bulan} 29 \text{ Hari}\end{aligned}$$

© Hak cipta

Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadi nilai sekarang dari hasil yang diharapkan akan diterima (*PV of Proceeds*) sama dengan nilai sekarang dari pengeluaran modal (*PV Outlays*).

Tahun	CF	DF=17,5%	PV of CIF	DF=18%	PV of CIF
2015	47.864.703	0,85106	40.735.917	0,84746	40.563.307
2016	90.176.596	0,72431	65.315.778	0,71818	64.763.427
2017	110.622.241	0,61643	68.191.282	0,60863	67.328.111
2018	123.282.650	0,52462	64.677.093	0,51579	63.587.819
2019	141.892.741	0,44649	63.353.534	0,43711	62.022.625
Total PV of NCF			302.273.604		298.265.290
Initial Investment			300.000.000		300.000.000
NPV			2.273.604		-1,734,710

$$IRR = 17\% + \left[\frac{2.273.604}{2.273.604 - (-1.734.710)} \times (18\% - 17.5\%) \right] = 19,61\%$$

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



REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis industri yang dilakukan oleh penulis, bisnis ini memiliki peluang yang baik dan memberikan keuntungan dalam jangka panjang. Peningkatan jumlah penduduk Bekasi dari tahun ke tahun menyebabkan peningkatan kebutuhan konsumsi masyarakat yang disertai dengan perubahan pola hidup karena perkembangan yang pesat dari segala aspek pada era globalisasi. Pola perubahan hidup ini mempengaruhi perubahan selera masyarakat dalam berbagai hal termasuk memelihara hewan.

Visi dari Groomingdale's adalah menjadikan pet shop yang dapat memenuhi kebutuhan dan memberikan solusi yang terbaik bagi hewan peliharaan anda. Diharapkan dengan adanya visi ini, Groomingdale's dapat menjawab keperluan hewan peliharaan di lingkungan Harapan Indah. Sedangkan misi Groomingdale's adalah menyediakan kebutuhan Grooming dengan produk yang berkualitas, menciptakan suasana ruangan yang nyaman dan memberikan layanan yang terbaik bagi konsumen. Dalam mencapai visi dan misi ini, bisnis ini diharapkan dapat menjadi tempat tujuan utama konsumen untuk memelihara hewan khususnya grooming, serta memberikan penawaran barang dengan harga yang kompetitif dan terjangkau.

Groomingdale's ini memiliki rencana dalam 5 tahun kedepan akan melakukan penambahan karyawan atau *groomer* untuk memaksimalkan jasa *grooming*, serta menyediakan antar jemput bagi hewan yang akan di *grooming*. Groomingdale's juga memiliki rencana untuk ekspansi lahan bisnis dengan menggunakan lantai 2 yang masih kosong untuk menambah kelengkapan alat *grooming*

© Hak Cipta dilindungi Undang-undang
IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- a. Pengutipan harus menyebutkan sumber, 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

Buku:

1. David, Fred R. (2011), *Manajemen Strategis: Konsep*, Edisi Ke-12, Terjemahan oleh Dono Sunardi, Jakarta: Salemba Empat.
2. Dessler, Gary (2013), *Human Resource Management*, 13th Edition, England: Pearson Education Limited.
3. Hussein Umar (2009), *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi Ke-3, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
4. Kotler, Philip. dan Kevin Lane Keller (2009), *Marketing Management*, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
5. Kotler, Philip. dan Gary Armstrong (2012), *Principles of Marketing*, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
6. Lovelock, Christopher and Lauren Wright (2002), *Principle of Service Marketing and Management*, Second Edition. Pearson Education International Inc. New Jersey.
7. Pearce II, John A. dan Richard B. Robinson (2008), *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*, Edisi Ke-10, Terjemahan oleh Yanivi Bachtiar, Jakarta: Salemba Empat.
8. Rangkti, Freddy (2009), *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
9. Robbins, Stephen P dan Timothy A. Judge (2009), *Organizational Behaviour*, Edisi Ketiga Belas, United States: Pearson.
10. Tim Kwik Kian Gie School of Business (2012), *Pengantar Bisnis*, Edisi Pertama, Jakarta: Kwik Kian Gie.

Sumber-sumber lainnya:

1. Peningkatan dan Perkembangan Usaha Pet Shop di JABODETABEK, sumber: <http://lifestyle.kompasiana.com/urban/2013/02/19/menjamurnya-pet-shop-dan-polah-masyarakat-535012.html>
2. Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat, Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Provinsi Jawa Barat Menurut Lapangan Usaha 2008-2010, sumber: <http://jabar.bps.go.id> (diakses: 18 Maret 2014).
3. Bank Indonesia Bank Sentral Republik Indonesia, Suku Bunga Dasar Kredit, sumber: <http://www.bi.go.id> (diakses: 7 Agustus 2014).
4. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Menurut UU NO. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM, http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=129, diakses pada 7 Maret 2014.
5. Seri KUP NPWP & Pengukuhan PKP, sumber: <http://www.pajak.go.id> (diakses: 20 April 2014).
6. Suara Merdeka, Permintaan Produk Saniter Naik, sumber: <http://m.suaramerdeka.com> (diakses: 20 April 2014).

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



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

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

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
IBIK 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.