



## RENCANA BISNIS PENDIRIAN WEDDING ORGANIZER “HARMONY ORGANIZER” DI JAKARTA

RIBKA  
Dr. Husein Umar  
INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE  
Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter - Jakarta 14350

### RINGKASAN EKSEKUTIF

Pernikahan merupakan suatu momen yang sangat berharga bagi setiap orang. Untuk mempersiapkan pernikahan biasanya membutuhkan waktu berbulan-bulan atau mungkin bertahun-tahun. Semua itu guna membuat suatu pesta pernikahan yang sempurna dan tidak terlupakan. Namun di masa kini, orang seringkali tidak memiliki cukup waktu untuk mempersiapkan segala kebutuhan untuk hari bahagia tersebut. Bantuan teman atau keluarga untuk membantu persiapan di hari bahagia itu pun belum dirasa cukup untuk memenuhi semua yang kita inginkan di hari bahagia itu tersebut.

Berdasarkan segala kebutuhan di atas, didirikanlah bisnis wedding organizer untuk memecahkan masalah tersebut. Tugas *wedding organizer* adalah memberikan pelayanan khusus secara pribadi dalam membantu calon pengantin dan keluarga dimulai dari tahap perencanaan (planning dan budgeting) sampai tahap pelaksanaan acara pesta pernikahan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Melihat peluang yang besar akan bisnis *wedding organizer* ini, maka usaha jasa Harmony Organizer dibentuk.

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.

Pendirian Harmony Organizer membutuhkan modal awal kurang lebih sebesar Rp 950.000.000,- dengan menggunakan 100% modal sendiri. Modal tersebut dialokasikan untuk kebutuhan kas awal sebesar Rp 31.690.000,-, biaya perizinan usaha sebesar Rp 8.500.000,-, biaya renovasi Rp 70.000.000,-, biaya pembelian peralatan toko sebesar Rp 38.560.000,-, biaya pembelian perlengkapan sebesar Rp 1.250.000,-, biaya sewa bangunan sebesar Rp 880.000.000,-.

Proyeksi laporan keuangan dilakukan untuk mengukur penilaian kinerja perusahaan. Penilaian kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode penilaian investasi. Hasil analisis kelayakan membuktikan bahwa investasi Harmony Organizer layak untuk dijalankan, terbukti dengan NPV positif sebesar Rp 64.361.273,-. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung Profitability Index, yaitu sebesar 1,07 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu (PI>1) dengan Payback Period dalam kurun waktu 3 tahun 11 bulan 17 hari. Analisis Internal Rate of Return (IRR) adalah sebesar 14,24% lebih dari suku bunga yang diharapkan, yaitu 12,25%.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



## EXECUTIVE SUMMARY

*Harmony Organizer is a full service company that provides complete consulting services for weddings, holy unions and anniversaries. Our consultants are experienced and dedicated professionals with many years of event planning experience. Harmony Organizer is unique in that we give our clients our undivided attention. We listen to their needs and work with them to create the event of their dreams. Our clients' wishes become our commands. So whether our client wants a traditional wedding, we can help. Our services include weddings, honeymoons, receptions, anniversary consultations, budget planning, answers to etiquette questions, as well as full-service referrals to florists, hair stylists, entertainers, musicians, etc*

*Harmony Organizer handles all components in the wedding planning process. We have partnered with local businesses to provide all services*

*including location and reservations for the ceremony and reception, invitations, food arrangements, photography, flowers, and decorations. Companies that we have already contacted and plan to work with include: the Adam's Mark Hotel, Two Rivers Convention Center, the Redlands Community Center, Johnson's House of Flowers, Mauch Photography,*

*The Financial Plan included was the most interesting and helpful part of the plan.*

*It showed how likely our company is to make profit in the first year, and we were able to check the pricing plan we have developed also. The end result showed not only a successful first year start-up, but a profitable at that.*

*By offering a service unlike anyone else, Harmony Organizer has the opportunity to gain and own the market. This is a great advantage for us; we will be able to penetrate the market before our competitors and demonstrate to the community how our service has always been needed. After reviewing the financial portion of our business plan, it is clear that*

*Harmony Organizer will be a successful business and loan repayment will not be a problem. We are certain that our expertise will make this company a success.*

© Hak Cipta ini dilindungi Undang-undang. Dilarang untuk menyalin, mendistribusikan dan menyebarkan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip 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.



## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Salah satu bisnis yang saat ini berkembang pesat di Jakarta adalah bisnis wedding organizer. Perkembangannya semakin meningkat dari tahun ke tahun.

### Data Perusahaan

Nama Perusahaan : Harmony Organizer  
Alamat : Jl. Boulevard Raya Blok FW 1 no 5, Jakut

### Biodata Pemilik

Nama : Ribka  
Jabatan : Pemilik  
Alamat : Jl. Kayoa no. 3, Jakarta Pusat  
Alamat E-mail : ribka.s@live.com

### Bidang Usaha

Harmony Organizer adalah sebuah bisnis yang bergerak di bidang jasa yang secara khusus membantu calon pengantin dan keluarga dalam melakukan perencanaan dan supervisi pelaksanaan rangkaian acara pesta pernikahan. Harmony Organizer memberikan informasi mengenai berbagai macam hal yang berhubungan dengan acara pernikahan, membantu merumuskan konsep pernikahan dan *budgeting*.

Harmony Organizer akan memberikan pelayanan semaksimal mungkin dengan hasil yang terbaik dalam mempersiapkan suatu pesta pernikahan agar terbentuknya kepuasan konsumen. Harga paket-paket yang ditawarkan akan dibandrol dengan harga yang cukup kompetitif.

### Pernyataan Kebutuhan Keuangan

Untuk pembukaan usaha ini, diperlukan dana sebesar Rp. 950.000.000,-. 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*.

Visi dari Harmony Organizer adalah menjadi wedding organizer terdepan dan terpercaya dalam menyelenggarakan pesta pernikahan. Misi dari Harmony Organizer adalah memberikan pemecahan terbaik dan terkonsep serta memberikan pelayanan yang berkualitas dan kekeluargaan kepada konsumen.

### Analisis Pesaing



**Competitive Profile Matrix**

Faktor Kunci Keberhasilan Produk	Bobot	Harmony Organizer (Rencana)		Forever Planner		Romantic Organizer	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Daya saing harga	0,20	4	0,8	4	0,8	4	0,8
Lokasi	0,1	4	0,8	2	0,4	3	0,6
Itikad & promosi	0,15	3	0,45	3	0,3	2	0,2
Pelayanan	0,20	3	0,6	3	0,45	2	0,3
Pengalaman perusahaan	0,15	3	0,6	3	0,8	3	0,6
Total	1		3,75		3,35		3,30

**Segmentasi Pasar**

Harmony Organizer menggunakan segmentasi pasar sebagai berikut:

1. Segmentasi Geografis:  
Letak Harmony Organizer berada di Jalan Boulevard Raya Blok FW 1 no 5, Kelapa Gading Jakarta Utara.
2. Segmentasi Demografis :  
Di Jakarta terdapat penduduk dengan usia produktif (15-54 tahun) yakni sebanyak 6.675.097 dengan UMR Rp2.441.301,74.
3. Segmentasi Psikografis :  
Memfokuskan pada target pasar menengah ke atas.
4. Segmentasi Perilaku :  
Memberikan informasi mengenai produk pada konsumen

**GAMBARAN USAHA**

Jasa, menurut Kotler dan Armstrong (2008:266), adalah: "Jasa adalah bentuk produk yang terdiri dari dari aktivitas, manfaat atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual dan pada dasarnya tidak berwujud serta tidak menghasilkan kepemilikan atas sesuatu."

Berikut ini adalah jasa yang ditawarkan oleh Harmony Organizer:

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



No	Jenis Paket
<p><b>1.</b></p> <p>1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan dan menyebutkan sumber:            a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.            b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.            2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.</p>	<p><b>Wedding Planner</b></p> <p>Dilengkapi dengan 8 crew + <i>Handy Talky</i>            Budgeting (Berapa budget dan pengalokasiannya)            Membuat dan merencanakan konsep pernikahan sesuai dengan yang diinginkan calon pengantin            Pencarian vendor-vendor yang sesuai dengan konsep untuk hari H            Melihat dan meneliti kontrak yang telah dibuat oleh vendor            Men-schedule keseluruhan jadwal meeting, pembayaran, dan lain-lain dengan semua vendor mulai dari awal sampai dengan akhir.            Technical meeting            Membuat rundown acara            Menemani dan memberikan saran yang terbaik untuk calon pengantin dalam memilih vendor (dekorasi, gaun/jas pengantin, gedung, entertainment, MC, dsb)            Mendampingi calon pengantin dari pagi sampai selesai resepsi (makeup, pemberkatan, tea pai ceremony, gladi resik dan acara pesta pernikahan)            Pelaksanaan keseluruhan acara sesuai dengan rundown dan memberikan laporan pada akhir acara.</p> <p>Bonus</p> <p>2 buah keranjang mingle            1 set peralatan tea pai</p>
	<p><b>Wedding Organizer Fullday</b></p> <p>Dilengkapi dengan 8 crew + <b>Handy Talky</b>            Merencanakan konsep untuk hari H            Melihat dan meneliti kontrak yang telah dibuat oleh vendor            Technical meeting            Membuat rundown acara            Menemani dan memberikan saran yang terbaik untuk calon pengantin dalam memilih vendor (dekorasi, gaun/jas pengantin, gedung, entertainment, MC, dsb)            Mendampingi calon pengantin dari pagi sampai selesai resepsi (make up, pemberkatan, tea pai ceremony, gladi rsik dan acara pesta pernikahan)            Memberikan briefing kepada panitia keluarga, mulai dari penanggung jawab makanan sampai dengan penerima angpao.            Pelaksanaan keseluruhan acara sesuai dengan rundown dan memberikan laporan pada akhir acara.</p> <p>Sambungan Tabel 3.1</p>
	<p>Bonus</p> <p>2 buah keranjang mingle            1 set peralatan tea pai</p>
<p><b>3.</b></p>	<p><b>Wedding Organizer Halfday</b></p> <p>Dilengkapi dengan 8 crew + <b>Handy Talky</b>            Melihat dan meneliti kontrak yang telah dibuat oleh vendor            Technical meeting</p>

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



<p>1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini untuk dipublikasikan, diperjualbelikan, dipersebarluaskan, atau untuk keperluan lain.</p> <p>a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.</p> <p>b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.</p> <p>2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.</p>	<p>- Membuat rundown acara</p> <p>- Menemani dan memberikan saran yang terbaik untuk calon pengantin dalam memilih vendor ( dekorasi, gaun/jas pengantin, gedung, entertainment, MC, dsb)</p> <p>- Memberikan briefing kepada panitia keluarga, mulai dari penanggung jawab makanan sampai dengan penerima angpao.</p> <p>- Pelaksanaan keseluruhan acara sesuai dengan rundown dan memberikan laporan pada akhir acara.</p> <p><b>Bus</b></p> <p>2 buah keranjang mingle</p> <p>1 set peralatan tea pay</p>
---	--

### Ukuran Bisnis

Dalam perekonomian Indonesia Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu Kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok usaha mikro, kecil dan menengah yang melibatkan banyak kelompok. Kriteria usaha yang termasuk dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah telah diatur dalam payung hukum berdasarkan undang-undang.

Harmony Organizer dapat dikelompokkan menjadi bentuk perusahaan perorangan karena Harmony Organizer dikelola dan diawasi oleh pemilik sendiri secara langsung dengan tanggung jawab pemilik yang tidak terbatas. Pengelolaan Harmony Organizer ini terbilang sederhana dan sumber dana yang tersedia masih terbatas. Pemilik harus terus belajar dan menggali informasi sedalam-dalamnya tentang usaha ini agar Harmony Organizer tidak terlalu sulit mengikuti perkembangan perusahaan.

### Peralatan, Perlengkapan, dan Tenaga Kerja

**Peralatan**

Peralatan yang digunakan adalah komputer, printer, CCTV, AC, meja kasir, kursi, lemari, kalkulator, cap toko, mesin fax, tempat sampah, jam dinding.

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

**Tenaga Kerja**

Pada awal kegiatan operasional, Harmony Organizer akan memakai pegawai tetap yang terdiri dari satu orang manajer, tiga orang staff marketing, satu orang sekretaris. Dan karyawan tidak tetap yaitu satu orang wedding leader dan 6 orang wedding crew.

### Latar Belakang Pemilik

Nama Pemilik	: Ribka
Tempat Tanggal Lahir	: Jakarta, 21 Januari 1992
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Jl. Kayoa no 3 Jakarta Pusat.
Email	: ribka.s@live.com
Pendidikan terakhir	: S1 Manajemen di Insitut Binis dan Informatika Kwik Kian Gie



Ribka lahir di Jakarta, tanggal 21 Januari 1992 merupakan pendiri sekaligus pemilik dari Harmony Organizer. Ribka merupakan anak pertama dari tiga bersaudara. Kuliah di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie dengan jurusan Manajemen Kewirausahaan telah memberikan banyak ilmu yang dapat menunjang karir berbisnis sehingga memiliki ide untuk membuka sebuah usaha *Wedding Organizer* di Jakarta. Beberapa pengalaman yang telah didapatkan oleh Ribka dalam bisnis *Wedding Organizer* memungkinkan kesempatan dalam kesuksesan Ribka dalam menjalankan bisnis *Wedding Organizer* semakin besar.

## PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

### Deskripsi Rencana Operasi

Harmony Organizer akan buka setiap hari (7 hari dalam, seminggu) pada pukul 10.00 hingga pukul 20.00. Harmony Organizer membagi jatah libur karyawannya di hari Senin hingga Kamis secara bergantian. Di hari libur Harmony Organizer sengaja tidak meiburkan karyawannya karena konsumen yang akan datang akan lebih banyak di hari-hari libur atau hari genggang mereka.

### Alur Jasa

Alur jasa yang dilalukan oleh Harmony Organizer adalah penjualan kepada konsumen akhir dengan penjualan tunai. Harmony Organizer tidak menerima penjualan kredit.

### Nama Pemasok

Pemasok merupakan pemegang peran penting dalam penjualan Harmony Organizer. Pemasok bertugas untuk menyediakan barang atau jasa sesuai dengan yang dibutuhkan konsumen. Grooming/sale's akan bekerja sama dengan beberapa pemasok. Hal ini dilakukan untuk mengatasi daya tawar pemasok.

### Teknologi

Harmony Organizer menggunakan beberapa alat teknologi berupa software, laptop, telepon.

### Desain Layout Toko

Harmony Organizer akan bertempatkan di ruko 2 lantai. Ruko tersebut memiliki lebar bangunan 4.5 meter persegi dan panjang bangunan 15 meter persegi.

## 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*).

Metode yang digunakan oleh Harmony Organizer adalah metode ketiga atau disebut dengan *competition-based pricing*. Metode ini diterapkan oleh Harmony Organizer agar dapat mengembangkan usahanya dan dapat bertahan terhadap persaingan harga dengan para kompetitornya yang sudah lebih dahulu memasuki indurtsi ini. Dengan menerapkan metode



*competition-based pricing*, Harmony Organizer berharap dapat menarik konsumen dengan cara memberikan harga yang menarik dan bersaing dengan para kompetitornya.

**Distribusi**

Berdasarkan tingkat saluran distribusi, saluran distribusi yang digunakan oleh Harmony Organizer adalah *zero level channel*, dimana antara Harmony Organizer tidak terdapat perantara, karena perusahaan melakukan penyaluran langsung ke konsumen akhir.

**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 Harmony Organizer 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.

**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 Harmony Organizer sebagai berikut:

- 1. Pengendalian persediaan barang dagangan
- 2. Pengendalian promosi
- 3. Evaluasi karyawan
- 4. *Feedback*

**PERENCANAAN ORGANISASI**

**Bentuk Kepemilikan**

Bentuk kepemilikan yang digunakan Harmony Organizer adalah perusahaan perseorangan karena dimiliki oleh satu orang pemilik, yaitu Ribka, yg merupakan pemilik tunggal dari Harmony Organizer. Secara keseluruhan modal usaha berasal dari penulis itu sendiri. Keuntungan yang didapat dari usaha bisnis ini seluruhnya dimiliki oleh pemilik setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasional. Tidak terdapat pembagian keuntungan kepada pihak lain. Segala wewenang, tanggung jawab dan resiko semuanya ditanggung oleh penulis.

**Struktur Organisasi**

Struktur organisasi diperlukan untuk mempermudah perusahaan dalam mengelompokkan dan mengoordinasikan tugas demi mencapai suatu tujuan. Berikut struktur organisasi Harmony Organizer:

Hak Cipta Milik IBIKKG & Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

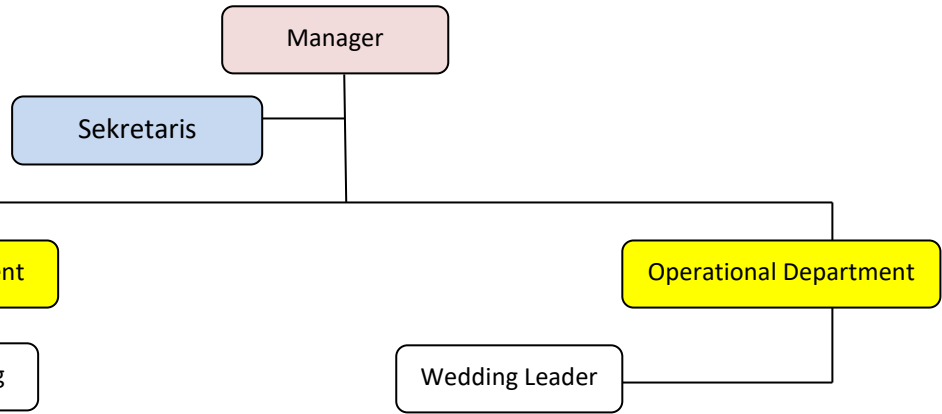




Hak cipta milik BIKKGG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



“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, Harmony Organizer akan memberikan balas jasa/kompensasi.

### Balas Jasa Karyawan Tetap Tahun 2015

Jabatan	Jumlah	Gaji / bulan	Total gaji / bulan	Gaji / tahun	THR	TOTAL gaji + THR / tahun
Manager	1	5.000.000	5.000.000	60.000.000	5.000.000	65.000.000
Sekretaris	1	3.500.000	3.500.000	42.000.000	3.500.000	45.500.000
Marketing	4	3.800.000	15.200.000	182.400.000	3.800.000	186.200.000
<b>Total</b>	<b>4</b>		<b>23.700.000</b>			<b>296.700.000</b>

### Balas Jasa Karyawan Tidak Tetap Tahun 2015

	2015	2016	2017	2018	2019
Planner	11.400.000	13.440.000	14.784.000	16.262.400	17.888.640
Full Day	177.750.000	217.250.000	262.872.500	315.447.000	387.474.065
Half Day	15.750.000	17.325.000	22.869.000	29.348.550	32.283.405
<b>Total</b>	<b>204.900.000</b>	<b>248.015.000</b>	<b>300.525.500</b>	<b>361.057.950</b>	<b>437.646.110s</b>

## PENILAIAN RISIKO

### Evaluasi Risiko Dari Bisnis

Risiko-risiko yang mungkin terjadi pada Harmony Organizer adalah :

1. Banyaknya pesaing di bidang yang sama dan munculnya kompetitor baru
2. Kinerja karyawan
3. Proses pelayanan konsumen pada hari H yang harus ditangani sendiri

### Rencana Pengendalian Risiko

1. Memasukkan ide-ide baru.
2. Promosi penjualan

3. Pengawasan terhadap kinerja karyawan

**PERENCANAAN KEUANGAN**

**Rencana Kebutuhan Dana**

Dalam memulai bisnis Harmony Organizer dibutuhkan modal awal sebesar Rp 950.000.000,- 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 <sup>1</sup>	820.000.000	987.250.000	1.191.100.000	1.425.300.000	1.722.550.000
Potongan Penjualan <sup>2</sup>	5.901.060	6.491.166	7.140.283	7.854.311	8.639.742
<b>Penjualan Bersih</b>	<b>814.098.940</b>	<b>980.758.834</b>	<b>1.183.959.717</b>	<b>1.417.445.689</b>	<b>1.713.910.258</b>
<b>Biaya Operasional:</b>					
<b>Biaya Tetap</b>					
Gaji Karyawan Tetap <sup>3</sup>	308.100.000	338.910.000	372.801.000	410.081.100	451.089.210
Biaya Listrik <sup>4</sup>	14.082.000	14.786.100	15.525.405	16.301.675	17.116.760
Biaya Telepon <sup>4</sup>	3.000.000	3.150.000	3.307.500	3.472.875	3.646.519
Biaya Air <sup>4</sup>	2.682.000	2.816.100	2.956.905	3.104.750	3.259.988
Biaya Pemasaran <sup>5</sup>	8.610.000	9.411.000	10.292.100	11.261.310	12.327.441
Biaya Transportasi <sup>6</sup>	4.800.000	5.280.000	5.808.000	6.388.800	7.027.680
Biaya Internet <sup>7</sup>	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.598.000	1.758.000
Biaya Sewa	160.000.000	160.000.000	160.000.000	160.000.000	160.000.000
Biaya Ijin Usaha <sup>8</sup>	8.500.000				
Biaya Renovasi	70.000.000				
Depresiasi Peralatan <sup>9</sup>	4.656.000	4.656.000	4.656.000	4.656.000	4.656.000
<b>Biaya Variabel</b>					
Upah Karyawan <sup>10</sup>	204.900.000	248.015.000	300.525.500	361.057.950	437.646.110
Biaya Perlengkapan <sup>11</sup>	1.250.000	1.312.500	1.378.125	1.447.031	1.519.383
<b>Total Pengeluaran</b>	<b>791.780.000</b>	<b>789.656.700</b>	<b>878.722.535</b>	<b>979.369.491</b>	<b>1.100.047.091</b>
EBIT	22.318.940	191.102.134	305.237.182	438.076.198	613.863.167
Interest	-	-	-	-	-
EBT	22.318.940	191.102.134	305.237.182	438.076.198	613.863.167
Biaya Pajak	223.189	1.911.021	3.052.372	4.380.762	6.138.632
<b>EAT</b>	<b>22.095.751</b>	<b>189.191.113</b>	<b>302.184.810</b>	<b>433.695.436</b>	<b>607.724.535</b>





**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* Harmony Organizer ditunjukkan pada tabel berikut ini.

**Proforma Cash Flow**

Keterangan	Mid 2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Arus Kas Masuk</b>						
Modal Awal	950.000.000					
Penjualan Tunai	0	820.000.000	987.250.000	1.191.100.000	1.425.300.000	1.722.550.000
Polongan penjualan		4.100.000	4.936.250	5.955.500	7.126.500	8.612.750
<b>Total Arus Kas Masuk</b>	<b>950.000.000</b>	<b>815.900.000</b>	<b>982.313.750</b>	<b>1.185.144.500</b>	<b>1.418.173.500</b>	<b>1.713.937.250</b>
<b>Arus Kas Keluar</b>						
Petizinan Usaha	8.500.000	-	-	-	-	-
Sewa Rukon	800.000.000	-	-	-	-	-
Peralatan	38.560.000	-	-	-	-	-
Peleengkapan	1.250.000	-	1.312.500	1.378.125	1.447.031	1.519.383
Biaya Renovasi	70.000.000	-	-	-	-	-
Beban Listrik	-	14.082.000	14.786.100	15.525.405	16.301.675	17.116.760
Beban Telepon	-	3.000.000	3.150.000	3.307.500	3.472.875	3.646.519
Beban Air	-	2.682.000	2.816.100	2.956.905	3.104.750	3.259.988
Beban Pemasaran	-	8.610.000	9.411.000	10.292.100	11.261.310	12.327.441
Beban Transportasi	-	4.800.000	5.280.000	5.080.000	6.388.800	7.027.680
Beban Internet	-	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.598.000	1.758.000
Gaji Karyawan Tetap	-	308.100.000	338.910.000	372.801.000	410.081.100	451.089.210
Upah Karyawan	-	204.900.000	248.015.000	300.525.500	361.057.950	437.646.110
<b>Total Arus Kas Keluar</b>	<b>918.310.000</b>	<b>547.374.000</b>	<b>625.000.700</b>	<b>713.318.535</b>	<b>814.713.491</b>	<b>935.391.091</b>
Arus Kas Bersih	31.690.000	268.526.000	357.313.050	477.781.465	603.460.009	926.778.341
Saldo Kas Awal	-	31.690.000	300.216.000	657.529.050	1.135.310.515	1.738.770.524
Saldo Kas Akhir	31.690.000	300.216.000	657.529.050	1.135.310.515	1.738.770.524	2.665.548.865

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang. Penyalinan atau penggunaan sebagian atau seluruh isi dokumen ini tanpa izin IBIKKG. Penyalinan atau penggunaan sebagian atau seluruh isi dokumen ini 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
<b>Aktiva</b>						
<b>Aktiva Lancar</b>						
Keperluan Akhir	111.574.250	159.568.497	221.520.319	298.730.465	382.885.879	479.403.141
Persewaan	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
Perengkapan	517.000					
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>246.725.000</b>	<b>262.957.097</b>	<b>293.936.364</b>	<b>347.234.598</b>	<b>407.420.012</b>	<b>480.047.137</b>
<b>Aktiva Tetap</b>						
Peralatan	44.775.000	44.775.000	44.775.000	44.775.000	44.775.000	44.775.000
Ak. Penyusutan Peralatan		6.634.417	13.268.834	18.948.251	24.591.001	30.233.751
Peralatan sepihak penyusutan	44.775.000	38.140.583	31.506.166	25.826.749	20.183.999	14.541.249
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>44.775.000</b>	<b>38.140.583</b>	<b>31.506.166</b>	<b>25.826.749</b>	<b>20.183.999</b>	<b>14.541.249</b>
<b>Aktiva Tangible</b>						
Perizinan Usaha	8.500.000					
<b>Total Aktiva</b>	<b>300.000.000</b>	<b>301.097.680</b>	<b>325.442.530</b>	<b>373.061.347</b>	<b>427.604.011</b>	<b>494.588.386</b>
<b>Passiva</b>						
<b>Modal</b>						
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
<b>Total Passiva</b>	<b>300.000.000</b>	<b>301.097.680</b>	<b>325.442.530</b>	<b>373.061.347</b>	<b>427.604.011</b>	<b>494.588.386</b>

Sumber:  
Penyusunan laporan,

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

- a. penugutan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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**

Tahun	2015	2016	2017	2018	2019
Penerimaan	820.000.000	987.250.000	1.191.100.000	1.425.300.000	1.722.440.000
VC	206.150.000	249.327.500	301.903.625	362.504.981	439.165.493
FC	585.630.000	540.329.200	576.798.910	616.864.510	660.881.598
Kontribusi Margin	0,748597561	0,747452519	0,746533771	0,745664084	0,745032922
BEP (Rp)	<b>782.302.843</b>	<b>722.894.346</b>	<b>772.636.058</b>	<b>827.268.636</b>	<b>887.050.193</b>

#### 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	22.095.751	4.656.000	26.751.751
2016	189.191.113	4.656.000	193.847.113
2017	302.184.810	4.656.000	306.840.810
2018	433.695.436	4.656.000	438.351.436
2019	607.724.535	4.656.000	612.380.535



**NPV Periode 2015—2019**

Tahun	CIF	Interest = 12,25%	PV of CIF
2015	26.751.751	0,890868596	23.832.295
2016	193.847.113	0,793646856	153.846.152
2017	306.840.810	0,707035061	216.947.211
2018	438.351.436	0,629875333	276.106.757
2019	612.380.535	0,561136154	343.628.858
<b>Total PV of CIF</b>			<b>1.014.361.273</b>
<b>Initial Investment</b>			<b>950.000.000</b>
<b>NPV</b>			<b>64.361.273</b>

Nilai NPV yang diperoleh Rp64.361.273,- > 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* Harmony Organizer:

$$\text{Index Profitabilitas} = \frac{1.014.361.273}{950.000.000} = 1,067597277 > 1, \text{ menguntungkan}$$

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		950.000.000
2015	26.751.751	923.248.249
2016	193.847.113	729.401.136
2017	306.840.810	422.560.326
2018	438.351.436	-15.791.110
2019	612.380.535	

$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= 3 \text{ Tahun} + (422.560.326 / 438.351.436 \times 12 \text{ Bulan}) \\ &= 3 \text{ Tahun} + 11 \text{ Bulan} + (0,5677137 \times 30 \text{ Hari}) \\ &= 3 \text{ Tahun} 11 \text{ Bulan} 17 \text{ Hari} \end{aligned}$$

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa 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.



### 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*).

Year	CF	DF=14%	PV of CF	DF=5%	PV of CF
2015	51	0.877	23.466	0.87	23.2
2016	113	0.769	149.15	0.7561	146.
2017	306.840.	0.674	207.10	0.6575	201.
2018	438.351.	0.592	259.53	0.5717	250.
2019	612.380.	0.519	318.05	0.4971	304.
			957.32		926.
			4.814		681.684
			950.00		950.
			0.000		000.000
			7.324.		-
			814		23.318.316

$$IRR = 14\% + \left[ \frac{7.324.814}{7.324.814 - (-23.318.316)} \times (15\% - 14\%) \right] = 14,24\%$$

### REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis industri yang dilakukan oleh penulis, bisnis ini memiliki peluang yang baik dan memberikan keuntungan dalam jangka panjang. Peningkatan jumlah penduduk Jakarta 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 Harmony Organizer adalah menjadi wedding organizer terdepan dan terpercaya dalam menyelenggarakan pesta pernikahan. Misi dari Harmony Organizer adalah memberikan pemecahan terbaik dan terkonsep serta memberikan pelayanan yang berkualitas dan kekeluargaan kepada konsumen. Dalam mencapai visi dan misi ini, bisnis ini diharapkan dapat menjadi tempat tujuan utama konsumen dalam mempersiapkan pesta pernikahan yang tidak terlupakan.

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

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan 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.

## DAFTAR PUSTAKA

- D. Agus Hajito dan Martono (2012), *Manajemen Keuangan*, Edisi Ke-2, Depok : Ekonisia.
- David, Fred R. (2013), *Strategic Management*, Buku 1, Edisi 12, Jakarta : Salemba Empat.
- Dewi Hartograeni (2012), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Fead, M. dkk. (2000), *Pengantar Bisnis*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2009), *Marketing Management*, Jilid 1, Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), *Principles of Marketing*, Edisi Ke-12, Jilid 1, Jakarta : Erlangga.
- Husein Umar (2009), *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi Ke-3, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- <http://www.summareconkelapagading.com/asp> (diakses 27 maret 2014)
- <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/makro/13/12/16/mxvseg-bank-duniapertumbuhan-ekonomi-indonesia-2014-melambat>. (diakses 27 maret 2014)
- “Pertumbuhan Remaja”, Sumber:  
<http://eprints.undip.ac.id/23582/> (diakses 5 Desember 2013)
- “Taju Pertumbuhan Penduduk DKI Jakarta”, Sumber:  
[http://www.datastatistik-indonesia.com/portal.php?optipn=com\\_content&task=view&id=919](http://www.datastatistik-indonesia.com/portal.php?optipn=com_content&task=view&id=919) (diakses 5 Januari 2014)
- “Peningkatan Jumlah Penduduk”, Sumber:  
<http://Jakarta.bps.go.id/flip/statda2013/files/assets/basic-html/page15.html> (diakses 5 Januari 2014)
- “Jumlah Orang Menikah di Jakarta”, Sumber:  
[www.datastatistik-indonesia.com/portal/index.php?option=com\\_content&task=view%id=530&Itemid=530](http://www.datastatistik-indonesia.com/portal/index.php?option=com_content&task=view%id=530&Itemid=530)  
(diakses 10 Januari 2014)
- “Ukuran Usaha”, Sumber:  
<http://businessukm.com/berita/17/Kriteria-Usaha-Mikro,-Kecil-dan-Menengah-%28UMKM%29.html>  
(diakses 25 April 2014)
- “Biaya Perizinan Usaha”, Sumber  
<http://perizinanptcv.com>(diakses 25 April 2014)
- “Daftar Gaji Minimum”, Sumber:  
<http://www.gajimu.com/main/gaji/gaji-minimum/ump-2014> (diakses 14 Mei 2014)
- “Tarif Pajak”, Sumber:  
<http://www.pajak.go.id/content/pph-atas-wajib-pajak-peredaran-bruto-tertentu-adalah-untuk-keadilan>  
(diakses 14 Mei 2014)
- “Break Event Point”, Sumber:





<http://ilmumanajemen.wordpress.com/2009/02/20/break-event-point-bep/> (diakses 16 Mei 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.