

RENCANA BISNIS

PENDIRIAN USAHA MAKANAN PRAKTIS BURRITO

“SORAIS”

DI CIRACAS JAKARTA TIMUR

Oleh :

Nama : Nabillah Triananda

NIM : 78170271

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat

Untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis

Konsentrasi Bisnis Internasional



INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

Oktober 2021

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

PENGESAHAN

RENCANA BISNIS

PENDIRIAN USAHA MAKANAN PRAKTIS BURRITO

“SORAIS”

DI CIRACAS JAKARTA TIMUR

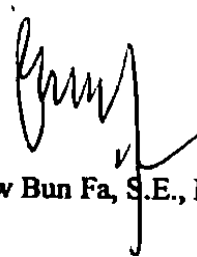
Diajukan Oleh :

Nama : Nabillah Triananda

NIM : 78170271

Jakarta, 22 Oktober 2021

Disetujui Oleh :



(Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.)

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

2021

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan kuasa-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan rencana bisnis yang berjudul “Rencana Bisnis Pendirian Usaha Makanan Praktis Burrito SORAIS di Cipacas Jakarta Timur” ini dengan baik. Penyusunan perencanaan bisnis ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai kelulusan dan mendapatkan gelar Sarjana Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Dalam penulisan perencanaan bisnis ini, banyak pihak yang telah membantu dalam memberikan pengarahan, dukungan, serta masukan. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada beberapa pihak tersebut, khususnya ditujukan kepada :

1. Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktu dan tenaganya untuk membantu dan membimbing dalam menyusun pembuatan perencanaan bisnis ini sehingga bisa menghasilkan perencanaan bisnis yang terbaik.
2. Seluruh dosen di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah membimbing, mengajarkan serta memberikan materi selama perkuliahan ini, yang sangat bermanfaat dalam menyusun perencanaan bisnis ini dan untuk pelajaran kedepannya.
3. Orang tua, adik, kakak dan seluruh anggota keluarga yang selalu memberikan doa, dukungan, semangat dan perhatian baik secara moril maupun materil kepada penulis setiap saat.
4. Gusti Bagus yang selalu sabar dalam membantu penulis dan memberikan semangat serta motivasi kepada penulis dalam penyusunan rencana bisnis.



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.



5. Seluruh teman-teman yang juga sedang menyusun perencanaan bisnisnya. Untuk William, Jeremia, Steven, Fioranda, Sarah dan seluruh teman-teman jurusan Administrasi Bisnis yang selalu membantu dan memberikan pendapat serta semangat kepada penulis selama proses penyusunan perencanaan bisnis ini.

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

6. Pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dan berkontribusi dalam memperoleh data yang diperlukan untuk menyelesaikan perencanaan bisnis ini.

Dengan segala kerendahan hati, Meskipun penulis berhasil menyelesaikan perencanaan bisnis ini dengan baik, penulis menyadari akan adanya kekurangan serta kekeliruan di dalam perencanaan bisnis ini, sehingga penulis akan sangat terbuka dengan kritik, saran serta masukan dari berbagai pihak. Jika terdapat hal-hal yang kurang berkenan selama proses pembuatan rencana bisnis ini berlangsung, baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja, penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya.

Akhir kata, penulis juga berharap agar perencanaan bisnis ini dapat bermanfaat sebagaimana mestinya bagi para pembaca. Terima Kasih.

Jakarta, 21 Juli 2021

Penulis,

Nabillah Triananda

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

ABSTRAK

Nabillah Triananda/ 78170271/ 2021/ Rencana Bisnis Pendirian Usaha Makanan Praktis Burrito SORAIS di Ciracas Jakarta Timur/ Dosen pembimbing : Ir. Liaw Bunfa, S.E., M.M.,

Bisnis makanan praktis “SORAIS” ini adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan olahan yang merupakan terobosan dengan konsep unik, praktis dan menarik. Produk yang ditawarkan oleh SORAIS adalah varian makanan dengan menu utama nasi sebagai ciri khas makanan pokok masyarakat Indonesia yang diinovasikan dengan berbagai macam olahan yang akan menarik para calon konsumen. Dengan Tortilla sebagai pembungkusnya, SORAIS ingin memberikan pengalaman baru dengan tampilan yang praktis namun dapat mengenyangkan.

SORAIS memiliki visi yaitu “Menjadikan nasi sebagai makanan yang unik, praktis dan populer serta disukai oleh seluruh masyarakat Indonesia maupun Internasional”. Misi dari SORAIS yaitu “Menjual produk dan pelayanan yang berkualitas kepada setiap konsumen, Mempekerjakan Sumber Daya Manusia yang berkualitas, Selalu berinovasi mengembangkan menu dan produk baru yang dapat meningkatkan minat konsumen dan peka terhadap peluang yang ada, Senantiasa menyesuaikan diri terhadap perkembangan zaman dan selera masyarakat di Indonesia yang serba praktis”.

Target pasar dari SORAIS adalah masyarakat yang bertempat tinggal di daerah Jakarta Timur dan sekitarnya, khususnya kalangan menengah ke atas yang menyukai hal praktis dan tidak memiliki waktu banyak karena takut mengganggu kesibukannya.

Beberapa strategi pemasaran yang akan dilaksanakan oleh SORAIS yaitu Media Sosial, Periklanan, Publik Relasi, Penjualan personal dan Pemasaran langsung.

Kelayakan keuangan merupakan hal yang utama dalam mendirikan sebuah bisnis, maka dari itu SORAIS menggunakan empat analisis untuk mengetahuinya . Analisis Payback Period (PP) diperkirakan SORAIS akan mencapai titik balik modal dalam waktu 1 tahun 7 bulan 2 hari, untuk Net Present Value (NPV) nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 204.731.662, untuk Profitability Index (PI) nilainya lebih besar dari 1 yaitu 2.2438, sedangkan untuk analisis Break-Even Point (BEP) nilai penjualan yang dihasilkan oleh SORAIS pertahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka bisnis SORAIS bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : SORAIS, Burrito, Nasi, Praktis.



ABSTRACT

Nabillah Triananda/ 78170271/ 2021/ Business Plan for Establishment Business Plan Burritos SORAIS in Ciracas Jakarta Timur/ Mentor: Ir. Liaw Bunfa, S.E.,M.M.,

The practical food business “SORAIS” is a business that engaged in processed food which is a new breakthrough with unique, practical and interesting concept. The product offered by SORAIS, variant of food with rice as the main course as a characteristic food of the Indonesian people which is innovated with various kinds of preparations that will attract potential consumers. With tortilla as the wrapper, SORAIS wants to give a new experience with practical looks but can satisfy your hunger.

SORAIS have a vision that is “Making rice a unique, practical and popular food that is liked by Indonesian and international.” And the vision of SORAIS is “selling a quality product and service to any consumer, hiring a quality human resources, always innovating to develop many new menus and a new product that can increase consumer interest and aware of the existed opportunity, therefore adjusting with development and the ideal concept in this very era”.

The target market of SORAIS is people who live In the area of East Jakarta and it's surroundings, especially the middle to upper class who likes practical things and do not have much time because of work.

Some of the marketing strategies that will be implemented by SORAIS are Social Media, Advertising, Public Relations, Personal Selling, and Direct Marketing.

Financial feasibility is the main thing in establishing a business, therefore SORAIS uses four analyzes to find out. Payback Period (PP) analysis is estimated that SORAIS will reach a turnover point within 1 year 7 months 2 days, for Net Present Value (NPV) the value is greater than 0, namely Rp 204.731.662, for the Profitability Index (PI) the value greater than 1 which is 2.2438, while for the Break-Even Point (BEP) analysis, the sales value generated by SORAIS per year is higher, rather than the BEP value, the SORAIS business can be recommended and is worth running.

Keywords : SORAIS, Burritos, Rice, Practical.



DAFTAR ISI

PENGESAHAN.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Ide Bisnis.....	1
B. Gambaran Usaha.....	2
1. Bidang Usaha.....	2
2. Visi.....	3
3. Misi.....	3
4. Tujuan Perusahaan.....	4
5. Besarnya Peluang Bisnis.....	5
6. Kebutuhan Dana.....	7
BAB II LATAR BELAKANG PERUSAHAAN.....	9
A. Data Perusahaan.....	9
B. Biodata Pemilik Usaha.....	9
C. Jenis Dan Ukuran Usaha.....	10
BAB III ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING.....	12
A. Tren Dan Pertumbuhan Industri.....	12
B. Analisis Pesaing.....	13
C. Analisis <i>Politic, Economic, Social, Teknologi, Environment, Legal</i> (PESTEL).....	14
1. <i>Politic</i> (Politik).....	15
2. <i>Economic</i> (Ekonomi).....	17
3. <i>Social</i> (Sosial).....	18
4. <i>Technology</i> (Teknologi).....	18
5. <i>Environment</i> (Lingkungan).....	19



1. Dilarang menyalin, mengutip, atau memperbanyak atau menyebarkan isi karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber. Hal ini berlaku untuk semua jenis media. Penyalinan tanpa izin IBIKKG.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



6. Legal (Legalitas).....	19
D. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (<i>Porter Five Forces Business Model</i>).....	19
1. <i>Rivalry Among Competing Firms</i> (Persaingan Antar Perusahaan Saingan)	20
2. <i>Potential Entry of New Competitor</i> (Potensi Masuknya Pesaing Baru).....	21
3. <i>Potential Development of Substitute Products</i> (Potensi Pengembangan Produk-Produk Pengganti).....	21
4. <i>Bargaining Power of Suppliers</i> (Daya Tawar Pemasok)	22
5. <i>Bargaining Power of Consumers</i> (Daya Tawar Konsumen).....	23
E. Analisis Faktor – faktor Kunci Sukses (<i>Competitive Profile Matrix</i>)	23
F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (<i>SWOT Analysis</i>)	26
BAB IV ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN	33
A. Produk/ Jasa Yang Dihasilkan.....	33
B. Gambaran Pasar	36
C. Target Pasar Yang Dituju	42
1. Segementasi pasar	42
2. Segmentasi Geografi	43
3. Segmentasi Demografi	43
4. Segmentasi Psikografis.....	44
5. Segmentasi Tingkah Laku	45
6. Target pasar	46
D. Strategi Pemasaran	46
1. Diferensiasi.....	46
2. Positioning.....	47
E. Penetapan Harga	47
1. Penetapan harga berdasarkan nilai konsumen (<i>Customer Value based Pricing</i>).....	48
2. Penetapan harga berdasarkan biaya (<i>Cost based Pricing</i>)	49
3. Penetapan harga berdasarkan Persaingan (<i>Competition based Pricing</i>).....	50
F. Saluran Distribusi.....	51
G. Strategi Promosi	53
1. <i>Advertising</i>	54
2. <i>Personal Selling</i>	54
3. <i>Public Relation</i>	54

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.



4. Direct Marketing 54

BAB V RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL.....56

A. Proses Operasi 56
 B. Nama Pemasok 59
 C. Deskripsi Rencana Operasi..... 61
 D. Rencana Alur Produk atau Jasa 67
 E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan..... 68
 F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha 71
 G. Layout Bangunan Tempat Usaha 72

BAB VI RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA 74

A. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja 74
 B. Proses Rekrutmen Dan Seleksi Tenaga Kerja 75
 C. Uraian Tenaga Kerja..... 78
 1. Spesifikasi Dan Kualifikasi Jabatan 79
 D. Struktur Organisasi Perusahaan..... 81
 E. Kompensasi Dan Balas Jasa Karyawan 84

BAB VII RENCANA KEUANGAN 88

A. Sumber Dan Penggunaan Dana..... 88
 B. Biaya Pemasaran Tahunan..... 89
 C. Biaya Administrasi Dan Umum 90
 D. Biaya Tenaga Kerja 90
 E. Biaya Penyusutan..... 92
 F. Biaya Pemeliharaan..... 92
 G. Biaya Sewa Gedung 93
 H. Biaya Utilitas..... 94
 1. Biaya Air 94
 2. Biaya Listrik 95
 3. Biaya Internet dan Telepon..... 97
 I. Biaya Peralatan dan Perlengkapan..... 98
 J. Proyeksi Keuangan 103
 1. Proyeksi Laporan Laba-Rugi..... 103
 2. Proyeksi Laporan Arus Kas 105
 3. Proyeksi Neraca..... 107

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

Copyright © 2018 by Kwik Kian Gie School of Business. All rights reserved.



K. Analisis Kelayakan Investasi.....	109
1. <i>Payback Period</i> (PP)	109
2. <i>Net Present Value</i> (NPV)	111
3. <i>Profitability Index</i> (PI)	113
L. Analisis Kelayakan Usaha, menggunakan Analisis <i>Break-Even-Point</i> (BEP).....	113
BAB VIII ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA.....	115
A. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar	115
1. Dampak pemasaran terhadap masyarakat.....	115
2. Dampak Produksi dan Teknologi terhadap Masyarakat.....	115
3. Dampak organisasi dan SDM terhadap masyarakat	116
B. Dampak Terhadap Lingkungan	116
1. Dampak produksi dan teknologi terhadap lingkungan.....	116
2. Penanganan limbah yang dihasilkan akibat proses produksi.....	116
C. Analisis Resiko Usaha	117
D. Antisipasi Resiko Usaha.....	118
BAB IX RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI	120
A. Ringkasan Kegiatan Usaha, mencakup:	120
1. Konsep bisnis.....	120
2. Visi dan Misi perusahaan	120
3. Produk / jasa	121
4. Persaingan.....	121
5. Target dan ukuran pasar	122
6. Strategi pemasaran.....	122
7. Tim manajemen	123
8. Kelayakan Investasi.....	123
9. Rekomendasi Visibilitas Usaha.....	124
DAFTAR PUSTAKA.....	125
LAMPIRAN.....	128

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

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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Konsumsi Melandai, Industri Makanan Minuman Diproyeksi Tumbuh 8%6	6
Gambar 3.1	Porter’s Five Forces Model (Model Lima Kekuatan Porter).....20	20
Gambar 4.1	Produk yang dijual oleh SORAIS: a. The O.G, b. So Red, dan c. So Green34	34
Gambar 4.2	Menu Tambahan SORAIS: a. Telur Mayo, b. Ayam Teriyaki, c. Ayam Katsu, d. <i>Beef Slice</i> , e. <i>Sausage with Onion</i> , dan f. Tumis Teri Medan34	34
Gambar 4.3	Jenis Packaging SORAIS dan Logo.....35	35
Gambar 4.4	Saluran Distribusi SORAIS53	53
Gambar 5.1	Alur Proses Pembelian Produk Makanan “SORAIS”57	57
Gambar 5.2	Proses Pembelian melalui <i>Grab Food</i> dan <i>Go Food</i>58	58
Gambar 5.3	Alur Proses Pembelian Produk SORAIS68	68
Gambar 5.4	Alur Pembelian Bahan Baku SORAIS.....70	70
Gambar 5.5	<i>Layout</i> bangunan SORAIS73	73
Gambar 6.1	Struktur Organisasi SORAIS84	84

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rincian Modal SORAIS	7
Tabel 3.1 Keunggulan dan Kelemahan Pesaing SORAIS	14
Tabel 3.2 Competitive Profile Matrix SORAIS.....	25
Tabel 3.3 Matriks SWOT SORAIS	30
Tabel 4.1 Ramalan Penjualan SORAIS Tahun 2022 (dalam unit)	37
Tabel 4.2 Anggaran penjualan SORAIS di tahun 2022.....	38
Tabel 4.3 Anggaran penjualan SORAIS di tahun 2022 (per bulan)	39
Tabel 4.4 Proyeksi Penjualan SORAIS Tahun 2022 - 2026.....	41
Tabel 4.5 Indeks Harga Konsumen dan Inflasi di Indonesia pada tahun 2016-2020	41
Tabel 4.6 Produk Makanan SORAIS.....	51
Tabel 5.1 Pemasok bahan baku, peralatan dan perlengkapan.....	60
Tabel 5.2 Rencana operasi SORAIS	67
Tabel 6.1 Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja	75
Tabel 6.2 Tabel Rencana Kompensasi Pegawai SORAIS (Rupiah).....	86
Tabel 7.1 Kebutuhan Pembiayaan Modal SORAIS.....	89
Tabel 7.2 Proyeksi Biaya Pemasaran SORAIS 2022- 2026 (Rupiah)	89
Tabel 7.3 Proyeksi Biaya Administrasi dan Umum Usaha SORAIS Tahun 2022- 2026.....	90
Tabel 7.4 Biaya Upah Tenaga kerja SORAIS tahun 2022 (Rupiah)	91
Tabel 7.5 Proyeksi Biaya Tenaga Kerja SORAIS Tahun 2022-2026.....	91
Tabel 7.6 Proyeksi Biaya Penyusutan Peralatan SORAIS Tahun 2022-2026 (Rupiah).....	92
Tabel 7.7 Proyeksi Biaya Pemeliharaan Tahun 2022-2026 (Rupiah).....	93
Tabel 7.8 Proyeksi Biaya Sewa Tempat SORAIS Tahun 2022-2026 (Rupiah)	93
Tabel 7.9 Biaya Air SORAIS per Tahun	94
Tabel 7.10 Proyeksi biaya air SORAIS Tahun 2022-2026.....	95



Tabel 7.11 Biaya Listrik SORAIS per Tahun (dalam Rupiah).....	96
Tabel 7.12 Proyeksi Biaya Listrik SORAIS Tahun 2022-2026.....	97
Tabel 7.13 Proyeksi Telepon dan Internet SORAIS Tahun 2022-2026	98
Tabel 7.14 Peralatan SORAIS	99
Tabel 7.15 Perlengkapan SORAIS	100
Tabel 7.16 Proyeksi Biaya Perlengkapan SORAIS Tahun 2022-2026.....	101
Tabel 7.17 Bahan Baku SORAIS.....	102
Tabel 7.18 Proyeksi Biaya Bahan Baku SORAIS Tahun 2022-2026.....	102
Tabel 7.19 Proyeksi Laporan Laba Rugi	104
Tabel 7.20 Proyeksi Arus Kas SORAIS	106
Tabel 7.21 Proyeksi Neraca SORAIS	108
Tabel 7.22 Laba Ditahan SORAIS (Rupiah)	109
Tabel 7.23 Arus Kas Bersih SORAIS.....	109
Tabel 7.24 Payback Period SORAIS	110
Tabel 7.25 <i>Net Present Value</i> SORAIS	112
Tabel 7.26 Perhitungan <i>Break Even Point</i> SORAIS (Rupiah)	114
Tabel 9.1 Kesimpulan Kelayakan Investasi SORAIS.....	124

1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin IBIKKG.

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