

## PENGESAHAN

### RESUME RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA

### PISANG GEPREK "*EATME BANANA*"

### DI KARANG ANYAR , JAKARTA PUSAT

**Diajukan Oleh**

**Nama : Michael**

**Nim : 78170170**

**Jakarta, 24 September 2021**

**Pembimbing:**

**( Dr. Ir. Hisar Sirait M.A. )**

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

**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE JAKARTA**

**2021**

**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA**  
**PISANG GEPREK "EATME BANANA"**  
**DI KARANG ANYAR , JAKARTA PUSAT**


**Diajukan Oleh**

**Nama : Michael**

**Nim : 78170170**

**Jakarta, 24 September 2021**

**Disetujui Oleh :**



**( Dr. Ir. Hisar Sirait M.A. )**

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE JAKARTA**

**2021**



## RESUME RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA PISANG GEPREK



### "EATME BANANA" DI KARANG ANYAR, JAKARTA PUSAT

Dibimbing oleh Dr. Ir. Hisar Sirait M.A. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara, Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971, email: michaelvalentino545@gmail.com

Michael/78170170/2021/Rencana Bisnis Pendirian Usaha “Eatme Banana” di Karang Anyar Jakarta Pusat/Pembimbing : Dr. Ir Hisar Sirait, M.A.

"Eatme Banana" merupakan suatu usaha yang produk utama adalah Pisang yang memberikan kreativitas yang unik dari segi cara memproduksi, cara pengemasan dan cara melayani. Usaha tersebut berlokasi di Komplek Karang Anyar Permai 55 Blok C No 50, Jakarta Pusat.

Visi dan Misi dari perusahaan "Eatme Banana" menjadi perusahaan produsen jajanan ringan yang berinovasi, memiliki komitmen untuk menciptakan produk jajanan yang berkualitas sehingga dapat dikonsumsi semua kalangan dan menciptakan pelayanan yang baik sehingga konsumen merasa puas dan menciptakan loyalitas pelanggan.

Penulis mengembangkan rencana bisnis Eatme Banana. Banyak orang Indonesia yang suka jajan. Produk Eatme Banana dapat digunakan sebagai makanan untuk menghilangkan rasa lapar, serta makanan ringan untuk anak usia 6 tahun dan orang tua 70 tahun. Bisnis ini bisa dikatakan menjanjikan, karena bisnis Eatme Banana merupakan bisnis oligopoli.

Melalui rencana ini, penulis dapat menggambarkan pesaingnya. Keunggulan tersebut tidak terlepas dari pemilihan pemasok yang berkualitas, terlebih lagi dari rencana organisasi yang sesuai dengan kebutuhan. Usaha Eatme Banana menyediakan produk dengan harga Rp. 55.000,-/kotak dan Rp. 70.000,-/kotak. Nilai investasi awal yang dibutuhkan untuk usaha Eatme Banana adalah Rp. 51.508.695,-. Menurut studi kelayakan, periode pengembalian yang dihitung dapat direalisasikan dalam waktu 1 tahun, 7 bulan dan 11 hari, dan NPV tahun pertama adalah positif.

Kata kunci: "Eatme Banana"

Hak cipta milik IBKKG (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 IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



## I. Pendahuluan

Eatme Banana adalah perusahaan pisang goreng khas Indonesia, terbuat dari pisang kepok pilihan. Pisang yang utuh di tipiskan sehingga terlihat texture pisang kepok yang berwarna kekuningan. Produk pisang goreng Eatme Banana memang unik, berbeda dengan pisang biasa, meski sangat tipis, namun tetap kenyal dan akan meledak di mulut setelah dimakan. Eatme Banana ditaburi bumbu asin, manis dan pedas, membuatnya super lezat dan modern, menjadikannya camilan favorit semua orang.

Pisang goreng Eatme Banana dikemas dengan cantik dan tampilan yang stylish. Kemasan yang digunakan adalah kardus ramah lingkungan, ditambah tutup yang rapat, serta terdapat dua lubang kecil di sisi kiri dan kanannya cantik dan tampilan yang stylish, dalam hal pendistribusian produk, memudahkan untuk menjangkau konsumen. Dalam hal pendistribusian produk, memudahkan untuk menjangkau konsumen. Eatme Banana berkolaborasi dengan ojek online. Dengan kemudahan – kemudahan yang diberikan supaya konsumen dapat dengan mudah memesan pisang goreng Eatme Banana hanya dengan menggunakan smartphone yang dimiliki dan pesanan akan segera dikirim ketempat tujuan.

Eatme Banana menargetkan penjualannya pada kanak-kanak hingga usia dewasa yang suka dengan olahan pisang goreng dari berbagai lapisan masyarakat.

### VISI, MISI PERUSAHAAN

#### a. Visi

Eatme Banana mempunyai visi menjadi perusahaan produsen jajanan ringan yang berinovasi.

#### b. Misi

Misi Eatme Banana adalah:

a) Fokus pada inovasi dan berbagai kepuasan pelanggan

b) Berkomitmen untuk menciptakan produk jajanan yang berkualitas sehingga dapat dikonsumsi semua kalangan.



c) Agar konsumen merasa bangga ketika membeli produk yang dihasilkan, dan pelanggan memperoleh pelayanan yang baik.

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

**PELUANG BISNIS**

Pemilihan daerah Karang Anyar dikarenakan daerah tersebut merupakan daerah tempat tinggal penulis. Karang Anyar merupakan lokasi usaha yang cukup baik dikarenakan lokasi tersebut memiliki tingkat kepadatan penduduk yang cukup padat.

Dengan memperlihatkan data mengenai kebiasaan mengemil masyarakat Indonesia dan kepadatan penduduk DKI Jakarta, terutama di daerah kelurahan Karang Anyar yang termasuk 10 kelurahan terpadat di DKI Jakarta, penulis berkeyakinan peluang usaha makanan ringan seringkali sangat menjanjikan. Jajanan merupakan makanan yang dibutuhkan setiap orang. Kebiasaan masyarakat membeli aneka jajanan yang dinilai sangat konsumtif, membuat peluang bisnis ini sangat cocok untuk dijalankan semua orang.

**KEBUTUHAN DANA**

modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha Eatme Banana adalah Rp 51.508.695,- modal tunai yang dibutuhkan Rp.30.000.000,- karena ketidak pastian penerimaan awal, ini merupakan usaha preventif, dan besarnya berubah dari pembayaran dihitung dari gaji 2 bulan karyawan. Biaya peralatan Rp 14.487.000,- adalah biaya peralatan yang dibutuhkan selama 5 tahun.

Biaya peralatan dan biaya bahan baku dihitung dari perkiraan penjualan awal dua bulan.

**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.

II. ANALISIS SWOT DAN SOLUSI

<p><b>SWOT MATRIKS</b></p> <p><b>Opportunities</b></p> <p>1. Perhatian pemerintah terhadap usaha kecil, menengah dan mikro disebabkan oleh berbagai kebijakan pemerintah yang membuat masyarakat membeli produk lokal..</p> <p>2. Meningkatnya kecenderungan masyarakat mengkonsumsi buah pisang, sebagai makanan sehat.</p> <p>3. Dapat menyesuaikan dengan perkembangan teknologi.</p> <p>4. Budaya masyarakat yang konsumtif dan suka ngemil</p> <p><b>Threats</b></p> <p>1. Banyak persaingan</p> <p>2. Harga bahan baku yang tidak tetap</p> <p>3. Menurunnya daya beli masyarakat dikarenakan adanya pandemi covid 19.</p> <p>4. Panen yang gagal, bisa mengakibatkan tidak adanya pasokan bahan baku utama.</p>	<p><b>Strength</b></p> <p>1. Harga Eatme Banana lebih rendah dari kompetitor.</p> <p>2. Produk Pisang Eatme memiliki cita rasa yang lezat dan aroma dari pisang kepok dengan bumbu manis, asin dan pedas.</p> <p>3. Tempat ini memiliki arti strategis, menawarkan pesanan online dengan pesanan minimum.</p> <p>4. Memberikan layanan yang baik terhadap pembeli.</p>	<p><b>Weakness</b></p> <p>1. Merek yang belum terkenal.</p> <p>2. Kurangnya varian produk</p> <p>3. Tidak memiliki kemasan standar dan masih menggunakan plastik.</p> <p>4. Tidak memiliki cabang di tempat lain..</p>
	<p><b>SO</b></p>	<p><b>WO</b></p>
	<p>1. Dengan tetap menjaga kualitas produk dan harga yang relative murah untuk pelanggan (S1, O3)</p> <p>2. Bekerja sama dengan berbagai e-commerce, (S3, O1)</p>	<p>1. Melakukan promosi yang gencar melalui media social sehingga merek lebih cepat dikenal. (W1, O1)</p> <p>2. Ciptakan lebih banyak varian produk yang inovatif. (W2, O2)</p>
	<p><b>ST</b></p>	<p><b>WT</b></p>
	<p>1. Melakukan promosi pemasaran dengan memberikan diskon pembelian dalam jumlah tertentu dan mempertahankan harga yang relative lebih murah di bandingkan dengan pesaing. (S1, T1)</p> <p>2. Menggunakan teknologi terbaru agar hasil gorengan matang merata (S4, T3)</p>	<p>1. Membuat varian produk terbuat dari jenis banana wedges, rasanya hampir sama dengan pisang kepok, sehingga masih digemari oleh berbagai kalangan. (W2, T,2)</p> <p>2. Membuat kemasan yang ramah lingkungan baik box maupun plastic yang digunakan (W3, T4)</p>

Sumber : Eatme Banana, 2021

2. Ditaring mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya atau seluruhnya tulis-tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

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



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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- a. S-O Strategies
  - a. Dengan tetap menjaga kualitas produk dan harga yang relative murah untuk meningkatkan penjualan (S1, O3)

Untuk meningkatkan kualitas produk makan dapat di lakukan dengan cara mencari bahan baku yang berkualitas bagus dan membuat produk dengan kreatif agar konsumen merasa tertarik dengan ide suatu produk. Lalu membuat harga yang menarik agar harga Eatme Banana unggul di banding pesaing.
  - b. Bekerja sama dengan berbagai e-commerce, (S3, O1)

Melakukan posting produk dengan menggunakan Tokopedia, Shoppe, Instagram dan Facebook untuk memperkenalkan suatu produk kepada Konsumen secara cepat. Karena Media Sosial dan Online Shop di zaman sekarang banyak Masyarakat yang menggunakan dan lebih mudah untuk mencari wisata kuliner.
- b. W-O Strategies
  - a. Melakukan promosi yang gencar melalui media social sehingga merek lebih cepat dikenal. (W1, O1)

Membuat konten yang menarik untuk di posting ke media sosial dengan menggunakan ilustrasi yang kreatif seperti : promosi buy 1 get 1, contest untuk memenangkan hadiah dan stamp 10 get 1 free.
  - b. Ciptakan lebih banyak varian produk yang inovatif. (W2, O2)

Memikirkan ide yang lebih kreatif untuk menambahkan topping dan varian baru yang lebih inovatif seperti saus rujak di tambah saus gula merah, di berikan varian topping boba, popping ball, dll.
- c. S-T Strategies
  - a. Melakukan promosi pemasaran dengan memberikan diskon pembelian dalam jumlah tertentu dan mempertahankan harga yang

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.

relative lebih murah di bandingkan dengan pesaing. (S1, T1)

Memberikan promosi berubah disc 20% selama soft opening untuk menarik konsumen untuk mencoba produk dengan berbagai varian yang Eatme Banana tawarkan untuk memperluas pangsa pasar.

- b. Menggunakan teknologi terbaru agar hasil gorengan matang merata (S4, T3)

Menggunakan mesin penggorengan tercanggih untuk mempermudah Teknik produksi agar dapat mempercepat pelayanan pelanggan.

- d. W-T strategies

- a. Membuat varian produk terbuat dari jenis banana wedges, rasanya hampir sama dengan pisang kepok, sehingga masih digemari oleh berbagai kalangan. (W2, T,2)

Membuat rasa yang lebih kreatif dan belum ada di pesaing, untuk menciptakan kualitas suatu produk yang terbaik dan di minati oleh semua kalangan Masyarakat. Menambah varian Topping yang menarik sehingga Masyarakat mengonsumsi suatu produk memiliki rasa nilai tambah

- b. Membuat kemasan yang ramah lingkungan baik box maupun plastic yang digunakan (W3, T4)

Menciptakan kemasan yang kreatif dan menarik serta menggunakan bahan yang ramah lingkungan agar pelanggan merasakan nilai tambah dalam suatu kreativitas dan inovasi suatu produk.

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





### III. PRODUK YANG DI JUAL DAN ANGGARAN PENJUALAN

No	Jenis Produk	Deskripsi Produk	Gambar Produk
1	Pisang Goreng Keju	Pisang Kepok yang digeprek dan dilumuri tepung terigu kemudian di goreng, setelah itu diberikan keju diatasnya.	 Sumber : <a href="https://cookpad.com/">https://cookpad.com/</a>
2	Pisang Goreng Coklat Ovaltine	Pisang Kepok yang digeprek dan dilumuri tepung terigu kemudian di goreng, setelah itu diberikan coklat ovaltine diatasnya.	 Sumber : <a href="https://cookpad.com/">https://cookpad.com/</a>
3	Pisang Goreng Madu	Pisang Kepok yang digeprek dan dilumuri tepung terigu kemudian di goreng, setelah itu diberikan madu diatasnya.	 Sumber : <a href="https://cookpad.com/">https://cookpad.com/</a>
4	Pisang Goreng Green Tea	Pisang Kepok yang digeprek dan dilumuri tepung terigu kemudian di goreng, setelah itu diberikan green tea diatasnya.	 Sumber : <a href="https://cookpad.com/">https://cookpad.com/</a>
5	Pisang Goreng Wijen	Pisang Kepok yang digeprek dan dilumuri tepung terigu kemudian di goreng, setelah itu diberikan wijen diatasnya.	 Sumber : <a href="https://cookpad.com/">https://cookpad.com/</a>
6	Pinsang Goreng Saus Rujak	Pisang Kepok yang digeprek dan dilumuri tepung terigu kemudian di goreng, setelah itu diberikan saus rujak diatasnya.	 Sumber : <a href="https://cookpad.com/">https://cookpad.com/</a>

Sumber : Eatme Banana, 2021



## ANGGARAN PENJUALAN

Jenis Produk (Bulan)	Pisang Goreng Keju			Pisang Goreng Madu			Pisang Goreng Coklat Ovaltine			Pisang Goreng Green Tea			Pisang Goreng Wijen			Pisang Goreng Sambal Rujak		
	Q	Price	Total (Rp)	Q	Price	Total (Rp)	Q	Price	Total (Rp)	Q	Price	Total (Rp)	Q	Price	Total (Rp)	Q	Price	Total (Rp)
Januari	60	55.000	3.300.000	60	55.000	3.300.000	60	55.000	3.300.000	60	55.000	3.300.000	60	55.000	3.300.000	60	70.000	4.200.000
Februari	63	55.000	3.465.000	63	55.000	3.465.000	63	55.000	3.465.000	63	55.000	3.465.000	63	55.000	3.465.000	63	70.000	4.410.000
Maret	66	55.000	3.638.250	66	55.000	3.638.250	66	55.000	3.638.250	66	55.000	3.638.250	66	55.000	3.638.250	66	70.000	4.630.500
April	69	55.000	3.820.163	69	55.000	3.820.163	69	55.000	3.820.163	69	55.000	3.820.163	69	55.000	3.820.163	69	70.000	4.862.025
Mei	73	55.000	4.011.171	73	55.000	4.011.171	73	55.000	4.011.171	73	55.000	4.011.171	73	55.000	4.011.171	73	70.000	5.105.126
Juni	77	55.000	4.211.729	77	55.000	4.211.729	77	55.000	4.211.729	77	55.000	4.211.729	77	55.000	4.211.729	77	70.000	5.360.383
Juli	73	55.000	4.001.143	73	55.000	4.001.143	73	55.000	4.001.143	73	55.000	4.001.143	73	55.000	4.001.143	73	70.000	5.092.363
Agustus	69	55.000	3.801.086	69	55.000	3.801.086	69	55.000	3.801.086	69	55.000	3.801.086	69	55.000	3.801.086	69	70.000	4.837.745
September	73	55.000	3.991.140	73	55.000	3.991.140	73	55.000	3.991.140	73	55.000	3.991.140	73	55.000	3.991.140	73	70.000	5.079.633
Oktober	76	55.000	4.190.697	76	55.000	4.190.697	76	55.000	4.190.697	76	55.000	4.190.697	76	55.000	4.190.697	76	70.000	5.333.614
November	80	55.000	4.400.232	80	55.000	4.400.232	80	55.000	4.400.232	80	55.000	4.400.232	80	55.000	4.400.232	80	70.000	5.600.295
Desember	76	55.000	4.180.220	76	55.000	4.180.220	76	55.000	4.180.220	76	55.000	4.180.220	76	55.000	4.180.220	76	70.000	5.320.280
<b>Total</b>			<b>47.010.829</b>			<b>47.010.829</b>			<b>47.010.829</b>			<b>47.010.829</b>			<b>47.010.829</b>			<b>59.831.964</b>
<b>Total</b>																		<b>294.886.109</b>

### A. Strategi Pemasaran

#### 1. Diferensiasi

##### a) Bentuk

Bentuk Produk pisang goreng Eatme Banana berukuran besar, karena sebelum pisang goreng dihaluskan kemudian dikemas dalam kotak yang didesain sesuai logo perusahaan.

##### b) Fitur

Fitur Eatme Banana akan selalu berinovasi dalam bentuk pengembangan produk, seperti menu baru yang dihasilkan oleh Eatme Banana. Mengingat bidang masak-memasak yang paling mudah ditiru, Eatme Banana pun berinovasi agar pelanggan tidak meninggalkannya.

##### c) Kualitas kinerja

Eatme Banana selalu melatih karyawannya untuk meningkatkan keterampilan setiap karyawan dan memungkinkan mereka untuk bekerja semaksimal mungkin.

##### d) Kualitas kepatuhan

Semua produk Eatme Banana memberikan pelayanan sesuai dengan SOP yang telah ditetapkan. Dari persiapan bahan, pengolahan, prosedur produk hingga konsumen. Perbedaan terbesar terletak pada kualitas produk

1. Di larang untuk menyalin atau menjiplak seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber. Untuk keperluan penyalinan atau penjiplakan, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, atau pengutipan yang dikutip untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan jurnal, dan sebagainya diperbolehkan dengan catatan harus mencantumkan sumber. 2. Dilarang mengumumkannya atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



yang dihasilkan, karena Eatme Banana selalu menggunakan bahan baku berkualitas tinggi dalam proses produksinya. Produksi pisang goreng tidak hanya melibatkan pembersihan dan pemeliharaan bahan baku dan mesin, tetapi juga produksi yang tidak terputus dan penurunan kualitas.

#### e) Daya Tahan

Eatme Banana selalu menempatkan semua bahan baku untuk produksi di lokasi yang ditentukan untuk memastikan kualitas. Waktu penyimpanan mengikuti peraturan sanitasi. Untuk itu, penyediaan pasokan bahan baku sangat penting untuk mencegah pemborosan bahan baku karena kadaluarsa.

#### f) Keandalan

Eatme Banana sangat memperhatikan kebersihan dan keandalan lokasi penyimpanan bahan baku, penggunaan alat, dan ruang yang disediakan untuk penyimpanan bahan baku. Mesin penyimpanan selalu digunakan untuk perawatan rutin supaya tidak rusak.

#### g) Mudah diperbaiki

Eatme Banana menggunakan teknologi tercanggih, semua pesanan dapat dikontrol dengan baik terutama ketersediaan pasokan bahan baku. Hal ini untuk memberikan perlindungan ketika pembeli melakukan pemesanan secara tiba-tiba, agar pelayanan yang diberikan selalu sesuai dengan SOP yang ada.

## 2. Positioning

Eatme Banana memosisikan brand-nya sebagai brand pisang goreng yang memiliki varian rasa yang beragam, renyah, sehat, dan mudah disantap oleh segala usia. pesaing. Slogan mengatakan bahwa “Sudah enak meski belum dicipta”. Oleh karena itu, dengan slogan ini, saya berharap konsumen secara tidak langsung dapat membeli lebih banyak produk Eatme Banana.

### c) 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.



### 3. Penetapan Harga

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

Harga merupakan salah satu elemen yang termasuk dalam bauran pemasaran dan berhubungan langsung dengan kebijakan strategis dan taktis mengenai tingkat harga, struktur diskon, dan syarat pembayaran. Harga merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi pemasaran produk. Tingkat harga selalu menjadi masalah yang paling diperhatikan konsumen ketika mencari produk. Eatme Banana menggunakan markup, yaitu harga tambahan yang lebih tinggi dari total biaya produk, untuk memberikan keuntungan kepada penjual.

### 4. Saluran Distribusi

Bahan baku produk yang dibutuhkan oleh produk Eatme Banana memerlukan rantai distribusi yang pendek, dan tujuannya agar tidak menimbulkan biaya tinggi ketika para tengkulak menguasai terlalu banyak produk yang dibutuhkan.

## B. Strategi Promosi

### 1. Periklanan

Eatme Banana juga dipromosikan melalui media sosial (yaitu Instagram, Facebook) dan e-commerce (yaitu Tokopedia dan Shopee Food). Alasan untuk setiap pilihan media sosial adalah:

1. Shopee Food : Shopee Food memberikan promosi kepada para penggunanya dalam bentuk gratis ongkos kirim. Ada batas pembelian tertentu untuk ongkos kirim. Meski tidak terlihat besar secara nama, bagi calon konsumen, gratis ongkos kirim mungkin menjadi daya tarik yang menarik.
2. Tokopedia : Eatme Banana akan menggunakan Tokopedia dengan memposting produk Eatme Banana di akun Tokopedia. Konsumen yang memesan lewat Tokopedia akan dilayani secara langsung dan proses pembayaran dapat dilakukan menggunakan OVO atau transfer ke nomor

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.



rekening perusahaan. Selanjutnya pesanan yang sudah selesai diproduksi akan di kirimkan ke konsumen menggunakan Go-Send.

3. Instagram : Media sosial Instagram akan digunakan Eatme Banana terutama untuk membuat konten seputar perusahaan dan produknya. Media Instagram juga akan digunakan Eatme Banana untuk menerima pesanan melalui *Direct Massege* dan proses transaksi akan menggunakan OVO atau transfer ke rekening perusahaan. Proses pengiriman produk akan menggunakan Go-Send.

4. Facebook : Media Facebook penggunaanya akan serupa dengan Instagram, yaitu untuk membuat konten menarik. Proses pemesanan dan pembayaran serta pengiriman barang akan sama seperti menggunakan Instagram. Bagi Eatme Banana yang pemasarannya melalui media sosial Facebook ini menjadi nilai tambah.

2. *Sales Promotion*

Untuk mendorong penjualan produk Eatme Banana menggunakan penjualan pada event/bazar tertentu dengan memberikan diskon jika ada, misalnya pada Hari Ulang Tahun UMKM & Koperasi yang jatuh pada bulan Agustus dan pada perayaan Ulang Tahun Jakarta pada bulan Juni. Hal ini dilakukan untuk menarik perhatian masyarakat. Promosi yang di berikan berupa diskon 20% selama soft opening untuk menarik konsumen untuk mencoba produk dengan berbagai varian yang Eatme Banana tawarkan untuk memperluas pangsa pasar. Membuat konten yang menarik untuk di posting ke media sosial dengan menggunakan ilustrasi yang kreatif seperti : promosi buy 1 get 1, contest untuk memenangkan hadiah dan stamp 10 get 1 free. Memikirkan ide yang memberikan inovasi untuk menambahkan topping dan

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.



varian baru yang lebih inovatif seperti saus rujak di tambah saus gula merah, di berikan varian topping boba, rainbow ball, dll.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. *Personal selling*

Strategi pemasaran personal sales merupakan strategi utama Eatme Banana, karena karakteristik dan fungsi personal sales sejalan dengan mode bisnis Eatme Banana yaitu berinteraksi langsung dengan pelanggan, berusaha menjalin hubungan baik dengan pelanggan, dan membangun loyalitas dengan memberikan pelayanan yang memenuhi kebutuhan pelanggan. Karakteristik setiap pelanggan berbeda-beda.

4. *Direct Selling*

Strategi promosi *Direct Selling* merupakan strategi yang dilakukan perusahaan secara langsung dengan konsumen dengan melakukan komunikasi *on time* baik dengan bertatap muka maupun dengan media lainnya.

**IV. RENCANA OPERASIONAL PERUSAHAAN**

Keterangan	Bulan					
	08-2021	09-2021	10-2021	11-2021	12-2022	01-2022
Melakukan analisis bisnis	■					
Melakukan Penentuan Lokasi						
Membuat Legalitas Usaha		■				
Melakukan Pembelian Peralatan dan Perlengkapan untuk bekerja		■				
Memilih Pemasok			■			
Kembangkan SOP dan deskripsi pekerjaan			■			
Rekrutment dan pelatihan karyawan				■		
Melakukan kegiatan promosi				■		
Melakukan renovasi tempat usaha					■	
Grand Opening						■

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.



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

## PROSES PENGOLAHAN PRODUK DAN PENYAMPAIAN PRODUK EATME BANANA KEPADA KONSUMEN

Proses pengolahan produk Eatme Banana di mulai dengan sebelum melakukan produksi, cuci tangan terlebih dahulu agar tangan bersih dan bebas dari kuman pada saat produksi. Lalu menggunakan pelindung tangan dan shower cap untuk melindungi kotoran pada saat proses produksi. Kemudian menyiapkan alat dan bahan untuk membuat Pisang Geprek seperti Pisang Kepok, Minyak Goreng, coklat, keju, penggorengan, dll. Kemudian menyiapkan wadah untuk alas menggepengkan pisang dan alat penggorengan. Kemudian melakukan penggepengan pisang dan mencelupkan ke dalam Tepung Tinggi dan Rendah. Lalu Pisang Geprek di goreng hingga Kuning Kecokelatan dan di campurkan saus/bumbu sesuai permintaan konsumen. Terakhir Produk tersebut di lakukan proses packaging dan siap di konsumsi oleh konsumen.

Penyaluran produk ke konsumen dilakukan ketika konsumen melakukan pemesanan baik secara langsung maupun tidak langsung (menggunakan media seperti Tokopedia, Instagram, ataupun Facebook). Konsumen yang melakukan pemesanan secara langsung akan langsung membayar menggunakan OVO atau mentrasfer ke rekening bank perusahaan. Pihak perusahaan akan langsung mengolah pesanan konsumen tersebut dan produk yang telah selesai di proses akan langsung di serahkan ke konsumen tersebut, pemesanan yang dilakukan secara online akan diterima oleh perusahaan kemudian akan berlanjut ke proses pembayaran. Setelah konsumen membayar dan telah di konfirmasi oleh perusahaan barulah pesanan akan diproses. Pesanan yang telah selesai di buat akan

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.

dikirimkan menggunakan media seperti Gojek, Grab-Food, dan media lainnya. Setelah pesanan baik secara langsung ataupun tidak langsung diterima oleh konsumen, bila konsumen merasa puas dengan pelayanan dan produk yang diterimanya, konsumen tersebut memiliki peluang akan melakukan pemesanan kembali sewaktu-waktu.

## V. RENCANA KEBUTUHAN (BAHAN BAKU, PERALATAN DAN PERLENGKAPAN)

### Daftar Pemasok Jenis Bahan Baku

#### Eatme Banana

Jenis	Nama Merek	Pemasok Bahan Baku
Tepung maizena	Maizenaku	SR Berkah Jaya
Terigu Rendah	Segitiga Biru	SR Berkah Jaya
Terigu Tinggi	Segitiga Biru	SR Berkah Jaya
Cabe Merah	Tidak ada Merek	SR Berkah Jaya
Cabe Hijau	Tidak ada Merek	SR Berkah Jaya
Gula merah	Naga Mas	SR Berkah Jaya
Gula Batu	IE IE	SR Berkah Jaya
Minyak Goreng	Tropical	SR Berkah Jaya
Garam	Garam cap 55	SR Berkah Jaya
Vanilla Bubuk	Koepoe koepoe	Sabrina Room
Air Galon	Aqua	Aqua Air Salman
Keju Parut	Kraft	Sabrina Room
Bubuk Keju	Indofood	Sabrina Room
Susu Cair	Greenfields	Carefour Mangga Dua Square
Cokelat Bubuk	Van houten	Sabrina Room
Susu Kental Manis	Frisian Flag	Carefour Mangga Dua Square
Margarin	Blue band	Carefour Mangga Dua Square
Madu	Al shifa	Sabrina Room
Bubuk Green Tea	nestea	Sabrina Room
Wijen	Tidak ada merek	SR Berkah Jaya
Pisang Kepok	Tidak ada merek	Linda Buah

Sumber : Eatme Banana, 2021







## Daftar Pemasok Jenis Peralatan

### Eatme Banana

Jenis Peralatan	Nama Merek	Pemasok Peralatan
Panci	Zebra	Toko Melati
Alat Masak, (Pisau, Cutting Board, dan Pencapit Gorengan)	Ladle	Toko Melati
Kompor Gas	Rinai	Golo
Alat Makan (Piring, Mangkok, Sendok, dan Garpu)	Elpiji	Palapa Toko
Timbangan	Ladle	Toko Melati
Talenan	Tidak ada Merek	Toko Melati
Ulekan	Tidak ada Merek	Toko Melati
Gilingan	Philips	Toko Melati
Plastik Untuk Alat Gilingan	Tidak ada Merek	Toko Melati
Dispenser A/C	Modena	Gembira Elektronik
Meja Untuk Produksi	Daikin	Gembira Elektronik
ATK (Alat Tulis Komputer)	Umerson	Pangeran Jayakarta
Kursi (Untuk Karyawan)	Faster (Grosir ATK)	Pasar Pagi Mangga Dua
Kulkas	Indachi	Pangeran Jayakarta
Kertas A4	GEA	Gembira Elektronik
Printer	Bola Dunia	Toko Kertas Mujur
Laptop	Hp DeskJet Ink Advantage 3635	Toko Victory
Mouse	Asus A455L	Toko Victory
Handphone (untuk online shop)	Microsoft	Toko Victory
	Samsung Galaxy A02	Erafone

Sumber: Eatme Banana 2021

1. Diharang 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.



## Daftar Jenis Perlengkapan

### Eatme Banana

Jenis Perlengkapan	Nama Merek	Alamat
Sendok/Garpu untuk kemasan	Tidak Ada Merek	Golo
Serbet	Botch	Golo
Kertas Tipis (Pelindung Minyak)	Tidak ada Merek	Golo
Meja & Kursi (Untuk Tempat duduk Customer)	Indachi	ACC Furniture
Alat kebersihan (sapu, pel, dan pengki)	Tidak Ada Merek	Toko Melati
Sabun pel	Wipol	Carefour Mangga Dua Square
Sabun Cuci Piring	Sunlight	Carefour Mangga Dua Square
Sponge	Viskovita	Carefour Mangga Dua Square
Seragam pegawai	Seragam Polos	Pasar Pagi Mangga Dua
Celemek	Seragam Polos	Pasar Pagi Mangga Dua

Sumber: Eatme Banana, 2021

## VI DESKRIPSI KERJA KARYAWAN

Berikut job description Eatme Banana untuk masing-masing posisi yang ada:

a. Pengelola/Manajer, tugasnya :

1. Mengawasi semua pekerjaan.
2. Menyelenggarakan operasional, dan mengevaluasi pekerjaan karyawan.
3. Menjalin hubungan kerja yang baik dengan pelanggan.
4. Memberikan bimbingan di bidang produksi, pemasaran, administrasi dan keuangan. Produksi.

b. Chef, tugasnya :

1. Melakukan tugas pembuatan produk.
2. Optimalisasi pemanfaatan bahan baku.
3. Membuat laporan mengenai bahan baku.
4. Menjaga keselamatan kerja



c. Pemasaran, tugasnya:

1. Selalu update dan mengikuti informasi trend terkini terutama dalam informasi bisnis perusahaan.
2. Melakukan monitoring pemasaran pada media on-line.
3. Bertanggung jawab terhadap pembayaran pelanggan yang membeli lewat media social.
4. Berkomunikasi dengan pelanggan secara online dan menjawab semua pertanyaan para pelanggan
5. Mencatat dan meneruskan transaksi pelanggan di area produksi.

d. Keuangan, tugasnya:

1. Pembayaran ke pemasok.
2. Membuat laporan keuangan.
3. Membayar upah karyawan.

**RINCIAN GAJI KARYAWAN EATME BANANA**

No	Jabatan	Jumlah	Jumlah Gaji	Jumlah Gaji/tahun	THR	Total
1	Manager	1	5.000.000,00	60.000.000,00	5.000.000,00	65.000.000,00
2	Produksi	1	4.500.000,00	54.000.000,00	4.500.000,00	58.500.000,00
3	Marketing	1	4.500.000,00	54.000.000,00	4.500.000,00	58.500.000,00
4	Adm & Keuangan	1	4.500.000,00	54.000.000,00	4.500.000,00	58.500.000,00
Total						240.500.000,00

Sumber: Eatme Banana, 2021

Gaji yang diberikan kepada manajer sebesar Rp 5.000.000,-. Produksi, marketing, adm & keuangan mendapat gaji sebesar Rp 4.500.000,-. Tunjangan hari raya yang diberikan sebesar 1 bulan dari gaji pokok.



## VII. KEUANGAN EATME BANANA

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

#### Biaya Peralatan *Eatme Banana*

Rupiah

No	Nama Peralatan	Qty	Harga	Total
1	Freezer	1	1.551.840	1.551.840
2	Baskom Bulat	2	70.000	140.000
3	Meja Panjang	1	577.760	577.760
4	Gas	3	100.000	300.000
5	Spatula	3	15.000	45.000
6	Pisau	1	50.000	50.000
7	Kulkas	1	2.229.600	2.229.600
8	Kompor	2	690.000	1.380.000
9	Gunting	1	6.000	6.000
10	Timbangan Digital	1	387.200	387.200
11	Sendok Takaran Stainless	1	35.000	35.000
12	Kursi	5	55.920	279.600
13	Laptop Asus 15inch	1	3.750.000	3.750.000
14	Router First Media	1	50.000	50.000
15	Pengorengan	1	450.000	450.000
16	Printer	1	220.000	220.000
17	Etalase Kaca	1	1.750.000	1.750.000
18	Dispenser	1	785.000	785.000
19	Talenan, Ulekan, Gilingan	1	500.000	500.000
Total				14.487.000

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.



### Biaya Perlengkapan awal *Eatme Banana*

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

No	Perlengkapan	Qty	Jenis	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Box ber merk 100pcs	5200	Pack	1.000	5.200.000
2	Kertas minyak bening tipis 100pcs	36	Pack	20.000	720.000
3	Bag Plastik Putih 200 pc	24	pack	13.000	312.000
4	Spidol Hitam Kecil	48	Buah	880	42.240
5	Sabun cuci Piring 1L	12	Pouch	3.250	39.000
6	Karbol Sereh 1L	12	Pouch	10.000	120.000
7	Sabun Cuci Tangan 1L	24	Pouch	9.500	228.000
8	Kertas kue	60	Pack	13.000	780.000
9	Galon Air Minum 6L	36	Galon	12.600	453.600
10	Trash Bag 60 x 100	36	Lembar	1.200	43.200
11	Sponge Cuci Piring	24	Buah	400	9600
12	Buku Folio	12	Buah	8.000	96.000
13	Sapu, Pel, Pengki, Slaber	5	buah	50.000	250.000
14	Sendok Takaran Stainless	1	buah	35.000	35.000
15	Seragam	4	Buah	100.000	400.000
16	Celemek	4	Buah	100.000	400.000
Total					9.128.640

Sumber: *Eatme Banana*

### Biaya Bahan Baku *Eatme Banana*

Jenis	Tahun				
	2022	2023	2024	2025	2026
PG Keju	3,861,060	6,188,347	8,024,348	10,028,478	12,342,425
PG Coklat	3,920,400	6,494,796	8,484,399	10,656,725	13,166,266
PG Madu	4,013,310	6,383,931	8,289,907	10,370,521	12,773,043
PG Green Tea	4,183,445	6,702,443	8,654,443	10,784,887	13,243,863
PG Wijen	4,393,935	7,148,478	9,243,173	11,529,466	14,168,614
PG Bumbu Rujak	6,451,900	10,258,521	13,210,265	16,431,538	20,148,742
	<b>26,824,050</b>	<b>43,176,516</b>	<b>55,906,535</b>	<b>69,801,614</b>	<b>85,842,953</b>

Sumber: *Eatme Banana*

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.



### Laporan Laba Rugi *Eatme Banana*

Keterangan	2022	2023	2024	2025	2026
Penjualan	294.886.109	405.947.984	558.835.555	827.287.568	1.117.025.347
Bahan Baku	26.824.050	43.176.516	55.906.535	69.801.614	85.842.954
Lab Kotor	268.062.059	362.771.468	502.929.020	757.485.954	1.031.182.393
<b>Biaya Tetap</b>					
Biaya Pemasaran	1.200.000	1.560.000	1.800.000	1.920.000	2.040.000
Biaya Adm dan Umum	215.000	186.300	192.821	199.569	206.554
Biaya Tenaga Kerja	240.500.000	252.525.000	265.151.250	278.408.812	292.329.253
Biaya Penyusutan Peralatan	3.437.400	3.437.400	3.437.400	3.437.400	3.437.400
Biaya Pemeliharaan Mesin	3.840.000	3.974.400	4.113.504	4.257.477	4.406.488
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>249.192.400</b>	<b>261.683.100</b>	<b>274.694.975</b>	<b>288.223.258</b>	<b>302.419.695</b>
<b>Biaya Variabel</b>					
Biaya Perlengkapan	9.128.640	9.448.142	9.778.827	10.121.086	10.475.324
Biaya Listrik	2.880.366	3.013.291	3.118.498	3.227.675	3.340.822
Biaya Air	1.228.500	1.525.824	1.900.860	2.353.337	2.921.336
Biaya Internet	3.420.000	3.539.700	3.663.590	3.791.815	3.924.529
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>13.237.506</b>	<b>13.987.257</b>	<b>14.798.185</b>	<b>15.702.098</b>	<b>16.737.483</b>
<b>Total Biaya</b>	<b>262.429.906</b>	<b>275.670.357</b>	<b>289.493.160</b>	<b>303.925.356</b>	<b>319.157.178</b>
Lab Bersih Sebelum Pajak	5.632.153	87.101.111	213.435.860	453.560.598	712.025.215
Pajak 0.5%	1.474.431	2.029.740	2.794.178	4.136.438	5.585.127
<b>Lab Bersih Setelah Pajak</b>	<b>4.157.722</b>	<b>85.071.371</b>	<b>210.641.682</b>	<b>449.424.160</b>	<b>706.440.089</b>

Sumber: *Eatme Banana*

### Proyeksi Laporan Arus Kas *Eatme Banana*

Akun	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Arus Kas Masuk</b>						
modal disetor	51.508.695					
penjualan		294.886.109	405.947.984	558.835.555	827.287.568	1.117.025.347
<b>total arus kas masuk</b>	<b>51.508.695</b>	<b>294.886.109</b>	<b>405.947.984</b>	<b>558.835.555</b>	<b>827.287.568</b>	<b>1.117.025.347</b>
<b>Arus Kas Keluar</b>						
biaya peralatan	14.487.000					
biaya penyusutan peralatan		3.437.400	3.437.400	3.437.400	3.437.400	3.437.400
biaya bahan baku	5.445.625	26,824,050	43.176.516	55.906.535	69.801.614	85.842.954
biaya pemasaran	1.200.000	1.200.000	1.560.000	1.800.000	1.920.000	2.040.000
biaya adm&umum		215.000	186.300	192.821	199.569	206.554
Biaya Listrik		2.880.366	3.013.290	3.118.497	3.227.675	3,340,822.
biaya perlengkapan	376.070	9.128.640	9.448.143	9.778.827	10.121.086	10.475.323
biaya tenaga kerja		231.250.000	242.812.500	254.953.125	267.700.781	281.085.820
biaya internet		3.420.000	3.539.700	3.663.590	3.791.815	3.924.529

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



pajak (0.5%)		418.797	967.058	999.155	1.422.088	1.593.168
<b>total arus kas keluar</b>	<b>21.508.695</b>	<b>248.530.203</b>	<b>304.601.207</b>	<b>330.186.360</b>	<b>357.830.213</b>	<b>384.681.219</b>
arus kas bersih	51.508.695	46.355.906	101.346.778	228.649.195	469.457.355	732.344.128
saldo kas awal		38.145.025	92.790.339	202.709.904	440.224.846	918.850.808
<b>saldo kas akhir</b>	<b>30.000.000</b>	<b>84.500.931</b>	<b>194.137.117</b>	<b>431.359.099</b>	<b>909.682.201</b>	<b>1.651.194.936</b>

Sumber: *Eatme Banana*

### Proyeksi Neraca *Eatme Banana*

Akun	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Aktiva</b>						
<b>Aktiva Lancar</b>						
Kas	30.000.000	84.500.931	194.137.117	431.359.099	909.682.201	1.651.194.936
Perlengkapan	376.070	9.128.640	9.448.143	9.778.827	10.121.086	10.475.323
Bahan Baku	5.445.625	26.824.050	43.176.516	55.906.535	69.801.614	85.842.954
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>35.821.695</b>	<b>93.629.571</b>	<b>246.761.775</b>	<b>497.044.461</b>	<b>989.604.901</b>	<b>1.747.513.213</b>
<b>Aktiva Tetap</b>						
Peralatan	14.487.000	14.487.000	14.487.000	14.487.000	14.487.000	14.487.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan		2.897.400	5.794.800	8.692.200	11.589.600	14.487.000
Total Aktiva Tetap	14.487.000	11.589.600	8.692.200	5.794.800	2.897.400	0
<b>Total Aktiva</b>	<b>50.308.695</b>	<b>105.219.171</b>	<b>255.453.975</b>	<b>502.839.261</b>	<b>992.502.301</b>	<b>1.747.513.213</b>
<b>Pasiva</b>						
Modal Sendiri	<b>50.308.695</b>	101.061.449	166.224.882	207.126.208	332.436.459	591.648.965
Laba Tahun Berjalan		4.157.722	85.071.371	210.641.682	449.424.160	706.440.089
Laba Ditahan			4.157.722	85.071.371	210.641.682	449.424.160
<b>Total Pasiva</b>	<b>50.308.695</b>	<b>105.219.171</b>	<b>255.453.975</b>	<b>502.839.261</b>	<b>992.502.301</b>	<b>1.747.513.213</b>

Sumber: *Eatme Banana*

### KELAYAKAN KEUANGAN

Analisa	Batas Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
Periode pengembalian investasi	5 Tahun	1 Tahun 5 Bulan 5 Hari	Memenuhi Syarat
Nilai Bersih Sekarang	NPV > 0	942.252.614	Memenuhi Syarat
Index Keuntungan /Profitability Index	1	19	Memenuhi Syarat
Break Event Point/BEP	Penjualan > nilai BEP	260.904.462	Memenuhi Syarat

Sumber: *Eatme Banana*, 2021

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
 IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



## VIII. ANTISIPASI RISIKO USAHA

### a. Stabilitas Pemasok

Untuk mengatasi masalah stabilitas pemasok, Eatme Banana telah menyiapkan beberapa pemasok agar tidak bergantung pada satu pemasok dan dengan pemasok menggunakan kontrak.

### b. Produk Yang Tersisa

Untuk mengatasi produk yang tidak out of stock, Eatme Banana menggunakan promosi yang bertujuan agar produk hari itu, habis tidak tersisa. Misalnya dengan membeli 1 box dapat 2 box.

### c. Risiko sumber daya manusia

Eatme Banana secara berkala memantau pekerjaan para pekerja, dan setiap pagi hari sebelum operasional berkumpul membicarakan hal-hal yang berkaitan dengan para pekerja. Sehingga pekerja merasa nyaman.

### d. Kemunculan Pesaing

Kemunculan para pesaing yang melihat peluang bisnis, merupakan hal yang biasa dalam dunia bisnis. Untuk mengatasi bermunculan para pesaing baru adalah dengan tetap menjaga kualitas produk dan memberikan layanan yang baik kepada konsumen.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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