

RESUME KARYA AKHIR

BUSINESS PLAN “Big Bike Detailing”

ABSTRACT

Samuel Sutanto / 70110156
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Drs.Joko Sangaji,M.Si
Lecturer of Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Big Bike Detailing adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa cuci dan poles secara detail untuk motor besar. Big Bike Detailing direncanakan akan didirikan di Sunter Jakarta Utara dengan alamat Jl. Sunter Agung Perkasa 8 No 88

Menurut peramalan industri dan hasil analisis dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari suatu bisnis, memperlihatkan bahwa terdapat prospek yang baik apabila kita dapat memaksimalkan penggunaan kekuatan dan pemanfaatan peluang untuk mengatasi kelemahan dan ancaman, sehingga bisnis dapat dijalankan dengan baik.

Investasi awal yang dibutuhkan oleh Big Bike Detailing sebesar Rp 194.793.700. Modal ini berasal dari pemilik Big Bike Detailing yaitu Samuel Sutanto. Modal tersebut akan dialokasikan untuk penyewaan lokasi usaha, renovasi bangunan, pembelian inventory, peralatan, perlengkapan, dan kebutuhan kas.

Big Bike Detailing membutuhkan 6 orang karyawan di dalam kegiatan operasionalnya.

Perkiraan proforma dari Big Bike Detailing telah dinilai secara finansial yaitu melalui proforma laba rugi, proyeksi arus kas, dan proforma neraca. Dalam menilai kelayakan dari bisnis ini, Big Bike Detailing telah melakukan penilaian dengan metode Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PP) and Internal Rate of Return (IRR). Dari proforma dan penilaian kelayakan yang telah dilakukan tersebut, hasilnya adalah nilai NPV Big Bike Detailing adalah positif yaitu Rp 131,449,083, nilai PI sebesar 1.67481178, periode pengembalian investasi selama 1 tahun 20 hari, dan juga nilai





IRR Big Bike Detailing adalah 44%. Oleh karena itu Big Bike Detailing adalah usaha yang layak untuk dijalankan.

• ABSTRACT

Samuel Sutanto / 70110156 / 2016 / The Business Plan of the founder of Big Bike Detailing in Sunter – North Jakarta / Adviser : Drs.Joko Sangaji,M.Si

Big Bike Detailing is a company that provides services about the detail wash and detail polish for big bike. Big Bike Detailing is planned to be open Sunter, North Jakarta and the office is located Sunter Agung Perkasa 8 No 88

An overview towards the industry and analysis of strength, weakness, opportunities and threats within the business shows that there's a prospect that if we maximize our strengths and opportunities to overcome our weakness and threats, surely it is a good business to run.

The initial investment of Big Bike Detailing is IDR 194.793.700. This fund purely come from the owner, Samuel Sutanto, that makes it as a sole proprietorship business and the funds will allocate for building rent fee, building renovation, equipment for operational, and cash reserves.

The assestment of Big Bike Detailing performance was done by preparing financial statements, consisting of : income statement proforma, cash flow projection, and balance sheet proforma. Moreover, the feasibility studies of Big Bike Detailing was done by using several methods of investment appraisal, such as : Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PP) and Internal Rate of Return (IRR). From those assestment and studies, it resulted that Big Bike Detailing has a positive NPV worth IDR Rp 131,449,083440, profitability index value 1.67481178, payback period for 1 year and 20 days, and the value internal rate of return is 44%. Thus, Big Bike Detailing is a viable business to run.

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 dari 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.



Nama perusahaan yang akan didirikan oleh penulis adalah Big Bike Detailing yang terletak di Jl. Sunter Agung Perkasa 8 No 88, Jakarta Utara. memiliki alamat email bigbikedetailing@yahoo.com. Nomor telepon yang dapat dihubungi untuk melakukan kontak dengan Big Bike Detailing 021- 6511158

Big Bike Detailing adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa yang melayani konsumen pemilik motor besar untuk mencuci dan memoles motor besarnya secara detail dan menyeluruh. Usaha yang ditawarkan memiliki beberapa jenis seperti paket cuci dan paket cuci poles.. Serta didukung pula dengan harga dan lokasi yang terjangkau.

Konsumen yang menjadi target utama oleh Big Bike Detailing pria maupun wanita dari segala usia yang memiliki motor besar, ada pula target pasarnya adalah Jakarta Utara (Sunter), Kelapa Gading, Kemayoran dan daerah lain disekitarnya.

Alasan penetapan lokasi di daerah Jakarta Utara khususnya Sunter adalah dikarenakan lokasi ini merupakan pusat dari pada aktifitas masyarakat. Lokasi ini sangat strategis, karena dikelilingi dengan berbagai macam ruko, *apartement*, *restaurant*, mall, dan perumahan. Tidak hanya itu, daerah ini juga mudah untuk dikunjungi karena didukung oleh banyaknya kendaraan umum yang melalui jalan ini. Selain itu, usaha salon motor besar di daerah ini belum banyak yang bagus dan pasarnya masih luas. Hal ini tentu menjadi peluang yang menarik dan cukup menjanjikan bagi Big Bike Detailing untuk menjajaknya aktivitasnya.

Proyeksi penjualan pada tahun 2017 yaitu tahun pertama beroperasinya Big Bike Detailing adalah sebesar Rp 555.000.000 dengan laba kotor sebesar Rp 64.783.230. Pajak yang harus dibayarkan pada tahun ini adalah sebesar Rp 2.024.161. Sehingga dapat diperkirakan bahwa laba bersih (EAT) yang dihasilkan oleh Big Bike Detailing pada tahun 2017 adalah sebesar Rp. 66.807.391.



Dana sebesar Rp. 194.793.700 akan dialokasikan Big Bike Detailing untuk kas dan setara kas senilai Rp. 40,000,000, pembelian inventory sebesar Rp. 694.500, pembelian peralatan sebesar Rp. 41.950.000, sewa ruko senilai Rp. 150.000.000, biaya promosi dan pembuatan brosur sebesar Rp. 1.400.000.

Gambar 1.1

Logo salon motor besar Big Bike Detailing



Sumber: Big Bike Detailing

Arti dari logo perusahaan dan *website* Velika Entertainment adalah :

1. Tulisan dari Big Bike Detailing dicantumkan dalam logo agar nama perusahaan melekat di benak orang yang melihat
2. Ada gambar motor besar yang menandakan bahwa Big Bike Detailing adalah penyedia jasa khusus motor besar
3. Warna tulisan Big Bike Detailing berwarna biru agar menimbulkan kesan maskulin dari pria
4. Logo dibuat simple agar mudah diingat dan memberikan kesan elegan
5. Logo Big Bike Detailing dibuat atas dasar kreasi si pemilik yang menandakan Big Bike Detailing siap menjadi pemimpin pasar, bukan pengikut pasar.



Berikut adalah Tabel CPM dari Big Bike Detailing:

Tabel 2.2

Tabel Competitive Profile Matrix Big Bike Detailing

Faktor Keberhasilan Penting	Bobot	Big Bike Detailing		Futoshi		iWash	
		Rating	Skor Bobot	Rating	Skor Bobot	Rating	Skor Bobot
Lokasi Usaha	0,25	4	1	4	1	3	0,75
Daya Saing Harga	0,12	4	0,48	3	0,36	2	0,24
Kualitas bahan baku	0,10	3	0,30	3	0,30	4	0,40
Kualitas Jasa	0,11	3	0,33	3	0,33	3	0,33
Keanekaragaman Jasa	0,08	3	0,24	4	0,32	4	0,32
Pemasaran	0,14	4	0,56	3	0,42	4	0,56
Manajemen	0,10	2	0,20	3	0,30	3	0,30
Brand Image	0,12	1	0,12	4	0,48	4	0,48
TOTAL	1,00		3,23		3,51		3,38

© Hak cipta milik IBIKKG (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.



Berikut adalah penjelasan mengenai posisi Big Bike Detailing dan pesaingnya

berdasarkan Tabel 2.1 CPM, yakni:

1. Lokasi Usaha

Lokasi usaha dipilih sebagai salah satu faktor keberhasilan, karena lokasi yang ramai serta mudah dijangkau orang-orang adalah lokasi yang sangat strategis dan sangat berpengaruh terhadap banyaknya penjualan nantinya.

2. Daya Saing Harga

Daya saing harga dipilih menjadi faktor penentu keberhasilan karena konsumen biasanya melakukan perbandingan harga dari berbagai alternatif yang tersedia dalam menentukan keputusan konsumen untuk membeli atau menggunakan suatu produk.

3. Kualitas bahan baku

Kualitas bahan baku juga dipilih menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan karena bahan baku yaitu sabun cuci dan obat poles, merupakan faktor yang menentukan baik buruknya pelayanan yang diberikan oleh suatu perusahaan.

Kualitas bahan baku merupakan faktor yang paling utama untuk menentukan baik buruknya pelayanan yang diberikan serta kinerja yang dihasilkan.

4. Sistem Penjualan

Sistem penjualan yang diterapkan setiap salon motor besar *Big Bike Detailing* berbeda beda. Ada penjualan secara langsung yaitu penjualan yang dilakukan dari toko langsung, ada juga penjualan tidak langsung yaitu secara *online* seperti yang dilakukan oleh *Big Bike Detailing*.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



5. Kualitas Jasa

Kualitas jasa merupakan salah satu faktor utama dalam menentukan keberhasilan karena konsumen tentunya akan melihat produk apakah akan dia beli atau tidak dari kualitasnya.

6. Keanekaragaman Produk

Keanekaragaman produk menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan karena semakin banyak pilihan produk yang dijual, maka konsumen akan semakin tertarik.

7. Kegiatan Operasional

Kegiatan operasional juga menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan, karena semakin baik kegiatan operasional yang dilakukan sebuah perusahaan, maka akan semakin baik pula hasil yang diperoleh.

8. Pemasaran

Pemasaran yang digunakan sebagai faktor penentu keberhasilan karena konsistensi pemasaran akan menciptakan brand *positioning* di benak konsumen dan akan menciptakan *brand image* yang baik bagi konsumen maupun calon konsumen.

9. Manajemen

Manajemen merupakan bagian yang penting bagi kelangsungan suatu bisnis. Manajemen merupakan suatu fungsi yang saling terkait dan terdiri dari lima aktifitas, yaitu: perencanaan, pengorganisasian, pemberian motivasi, pengelolaan staf, dan pengendalian. Keberadaan manajemen tentunya didukung oleh struktur organisasi yang berperan dalam keefektifan dan keefisienan kerja karyawan sehingga akan turut serta dalam keberlangsungan suatu bisnis.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBIKKG (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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



10. Brand Image

Ⓢ Kualitas jasa dan pelayanan menjadi faktor utama dalam penciptaan *brand image*.

Brand image dipilih menjadi faktor penentu keberhasilan karena dengan adanya *brand image* yang baik di mata konsumen, maka konsumen tidak akan ragu untuk membeli.

Dari hasil CPM di atas dapat diketahui bahwa faktor yang akan menjadi keunggulan penting pada salon motor besar *Big Bike Detailing* adalah lokasi usaha harga (skor bobot = 1), strategi pemasaran (skor bobot = 0,5), dan daya saing harga (skor bobot = 0.48).

Secara keseluruhan dari hasil analisis CPM dapat diketahui bahwa salon motor besar *Big Bike Detailing* diharapkan untuk lebih unggul dari pesaingnya Futoshi, dan iWash, dimana Futoshi dan iWash memiliki skor sebesar 3,51 dan 3,38 dan Salon motor besar *Big Bike Detailing* sebesar 3,23. Namun dengan keunggulan yang dimiliki oleh *Big Bike Detailing* serta perbaikan dan promosi yang dilakukan secara lebih efektif dan efisien diyakini *Big Bike Detailing* dapat semakin berkembang dan meraih pangsa pasar yang ada.

Berikut adalah Analisis SWOT dari *Big Bike Detailing*:

Tabel 2.3

Analisis SWOT dari *Big Bike Detailing*:

	Strength	Weakness
	1. Lokasi yang strategis 2. Menyediakan jasa salon motor besar, dan café di dalam-nya 3. Menyediakan pemesanan jasa <i>via online</i> 4. Harga relatif murah 5. Jasa sesuai permintaan dan kebutuhan konsumen	1. Hanya menyediakan layanan jasa untuk motor besar saja 2. Nama toko belum dikenal orang 3. Luas toko yang tidak terlalu besar
Opportunity	Strategi (SO)	Strategi (WO)
1. Tren motor besar terus berkembang 2. Penduduk berusia 15-19 tahun yang terus meningkat	1. Terus mengembangkan pelayanan dan jasa salon motor besar dan café di dalam-nya (S2, O1, O2, O3)	1. Menambah jenis paket layanan yang akan ditawarkan di masa yang akan datang sesuai dengan



<p>3. Konsumen mulai sadar akan kebersihan motor besar-nya 4. Ekonomi senantiasa bertumbuh antara 5%-7%</p>	<p>2. Berusaha agar respon dari pemesanan <i>jasavia online</i> lebih cepat (S3, O1, O3) 3. Terus meng-<i>update</i> tren salon motor besar dengan perkembangannya (S5, O1,O4)</p>	<p>situasi dan kondisi (W1, O1, O3,O4) 2. Terus melakukan promosi melalui media sosial agar masyarakat luas tahu tentang <i>Big Bike Detailing</i>(W2, O2, O3,O4)</p>
<p>Threat</p> <p>1. Adanya pesaing yang sudah lebih dahulu berkecimpung di dunia bisnis salon motor besar Big Bike Detailing ini 2. Munculnya pesaing baru dengan ide bisnis yang sama 3. Adanya anggapan bahwa motor besar tidak perlu masuk salon</p>	<p>Strategi (ST)</p> <p>1.Meyakinkan konsumen bahwa harga layanan yang ditawarkan lebih murah daripada pesaing (S4, T2) 2.Adanya café dapat menjadi daya tarik tersendiri agar para konsumen tidak merasa bosan (S2, T3)</p>	<p>Strategi (WT)</p> <p>1.Menjaga hubungan baik dengan konsumen untuk menciptakan <i>image</i> yang baik (W2, T1, T2) 2.Meningkatkan <i>quality control</i> untuk mengurangi obat poles yang <i>reject</i> atau rusak (W1, T3) 3.Menata ulang <i>display</i> barang secara berkala untuk menarik perhatian konsumen (W3, T3)</p>

Sumber: Big Bike Detailing

Visi, (Kamus Besar Bahasa Indonesia Online) adalah yang memiliki arti pandangan jauh ke depan. Di dalam bisnis, visi merupakan suatu pandangan jauh tentang perusahaan, tujuan tujuan perusahaan dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut pada masa yang akan datang. Visi itu tidak dapat dituliskan secara lebih jelas menerangkan detail gambaran sistem yang ditujunya, dikarenakan perubahan ilmu serta situasi yang sulit diprediksi selama masa yang panjang tersebut.

Visi dari *Big Bike Detailing* adalah menjadi pengusaha salon motor besar yang menawarkan jas dan pelayanan yang berkualitas dan memuaskan, sesuai dengan kebutuhan konsumen. Maksud dari visi *Big Bike Detailing* ini, tidak seperti salon motor besar kebanyakan, selain menawarkan jasa cuci poles, *Big Bike Detailing* juga berusaha menjaga konsumen agar tidak merasa bosan ketika berada di lokasi

1. Dilarang menyalin atau menjiplak 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



usaha, dimana disediakan café sebagai ruang tunggu agar konsumen dapat menikmati minuman yang disediakan.

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

Misi, (Kamus Besar Bahasa Inggris Online) adalah pernyataan tentang apa yang harus dikerjakan oleh perusahaan dalam usahanya mewujudkan visi. Misi perusahaan adalah tujuan dan alasan mengapa perusahaan itu ada. Misi juga akan memberikan arah sekaligus batasan proses pencapaian tujuan.

Adapun misi dari *Big Bike Detailing* adalah menawarkan pelayanan jasa yang telah menjadi kebutuhan dan permintaan konsumen, serta mengutamakan kepentingan pelanggan dengan prinsip yang saling menguntungkan sekaligus efisien.

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.



Jasa Big Bike Detailing

Gambar 1.2

Daftar paket yang disediakan *Big Bike Detailing*

Big Bike Detailing
Poles Specialist Motor Besar Pertama di Jakarta

Price List

Non Member

- ★ 250 cc : Rp. 150.000 All Include (wash + Detailing)
- ★ 600 - 1000 cc : Rp. 250.000 All Include (wash + Detailing)
- ★ Gold Wing, Harley dll : Rp. 350.000 All Include (wash + Detailing)

Member

- ★ 250 cc : Rp. 600.000 / Rp. 75.000 (wash + Treatment)
(Setelah member per kunjungan Rp. 75.000 selama 2 tahun)
- ★ 600-1000 cc : Rp. 700.000 / Rp. 125.000 (wash + Treatment)
(Setelah member per kunjungan Rp. 125.000 selama 2 tahun)
- ★ Gold Wing, Harley dll : Rp. 800.000 / Rp. 175.000 (wash + Treatment)
(Setelah member per kunjungan Rp. 175.000 selama 2 tahun)

PERHATIAN !!!
Obat yang kami gunakan adalah 100% **MEGUIARS** asli proline

Sumber: Big Bike Detailing:

1. Paket Non Member:

- A. 250CC : Rp 150.000 (cuci secara mendetail)
- B. 600CC-1000CC : Rp 250.000 (cuci secara mendetail)
- C. Goldwing, Harley: Rp 350.000 (cuci secara mendetail)

2. Paket Member:

- A. 250CC: Rp 600.000 selama 2 tahun / per kunjungan 75.000 (cuci dan poles)
- B. 600CC-1000CC: Rp 700.000 selama 2 tahun / per kunjungan Rp 125.000 (cuci dan poles)



- C. Golding, Harley: Rp 800.000 selama 2 tahun / per kunjungan Rp 175.000 (cuci dan poles)

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Peralatan dan Tenaga Kerja Big Bike Detailing

1. Peralatan

Peralatan adalah segala benda yang digunakan oleh perusahaan, dimana penggunaannya dapat dilakukan berulang kali dan ditujukan untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan. Peralatan juga memiliki umur ekonomis lebih dari satu tahun lamanya.

Tabel 3.2

Tabel Peralatan Big Bike Detailing (dalam Rupiah)

Nama Peralatan Usaha	Jumlah (Unit)	Total Harga (Rp)
Meja café	5	2.500.000
Lap Kanebo	5	250.000
Lap poles	10	200.000
Selang air	5	300.000
Kursi café	10	1.000.000
Etalase café	2	2.000.000
Komputer	3	20.500.000
Kompresor	1	1.500.000
Pompa Air	1	2.500.000
Telepon	2	200.000
Paddock stand motor	5	1.250.000
Blower Selang	5	1.000.000
Televisi LCD	2	5.000.000
Kulkas	1	3.000.000
Obat poles Meguiars	5	350.000
Sabun Cuci	10	400.000
Total	-	41.950.000

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.



Perlengkapan adalah benda-benda yang digunakan didalam operasional yang nilainya dapat habis dipakai. Perlengkapan sendiri terbagi menjadi dua macam, yakni yang langsung lebih dari 1 tahun maupun yang langsung habis dipakai. Berikut adalah berbagai macam peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan oleh usaha ini, dapat dilihat pada Tabel 3.2

Tabel 3.3

Tabel Perlengkapan Big Bike Detailing (dalam Rupiah)

Nama Perlengkapan	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
Kertas	1	12.000	12.000
Nota Bon	12	5.000	60.000
Lampu	20	13.125	262.500
Kalkulator	3	120.000	360.000
Total	-	-	694.500

Sumber: Big Bike Detailing

2. Sumber Daya Manusia

Menurut Prof. Dr. Taliziduhu Ndraha SDM adalah penduduk yang siap, mau dan mampu memberi sumbangan terhadap usaha pencapaian tujuan organisasional. Berikut adalah para SDM yang dibutuhkan oleh Big Bike Detailing didalam upaya menjalankan usaha yang dinyatakan dalam **Tabel 3.3**

Tabel 3.6

Tabel tenaga kerja Big Bike Detailing

No	Jabatan	Jumlah (Orang)
1	Manajer	1
2	Administrasi dan Keuangan	2
3	Karyawan	3

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.

Total	6
--------------	----------

Sumber: Big Bike Detailing

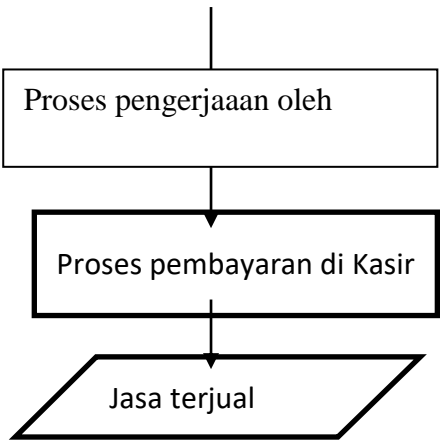
Berikut adalah Time Schedule kegiatan Operasional Big Bike Detailing dari persiapan hingga pembukaan .

Tabel 4.1
Time schedule kegiatan operasional Big Bike Detailing

Keterangan	Bulan dan Tanggal																														
	September																														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Studi Bisnis																															
Survei Lokasi																															
Pendaftaran NPWP																															
Oktober																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Mencari dan Menyewa Tempat																															
Pendaftaran SIUP																															
November																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Menyiapkan Tempat Usaha																															
Membeli Perlengkapan dan Peralatan																															
Mengatur Layout Lokasi Usaha																															
Desember																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Melakukan																															

1. Dilarang menyalin atau mengutip sebagian atau seluruhnya tanpa izin dari pembuatnya.
2. Dilarang mengemukakan atau mempublikasikan secara publik, dan memperjualbelikan kembali.

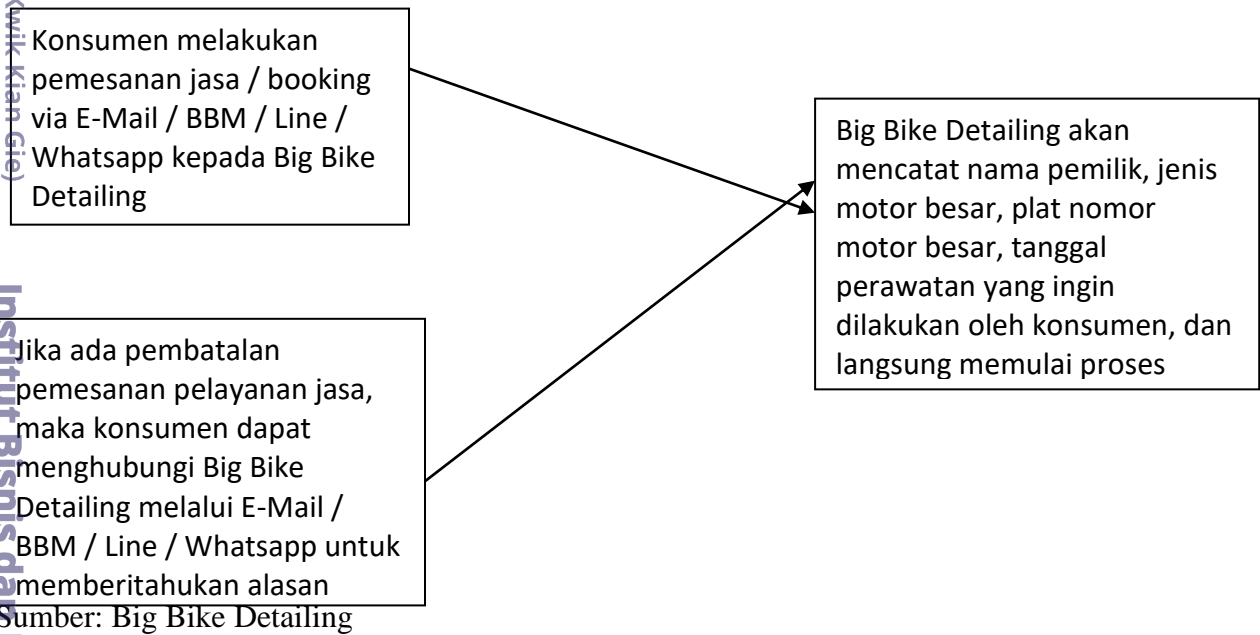
Hak cipta Dilindungi Undang-undang
Instititir Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Sumber: Big Bike Detailing

Gambar 4.2

Alur Jasa *Big Bike Detailing* via Online



© 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.

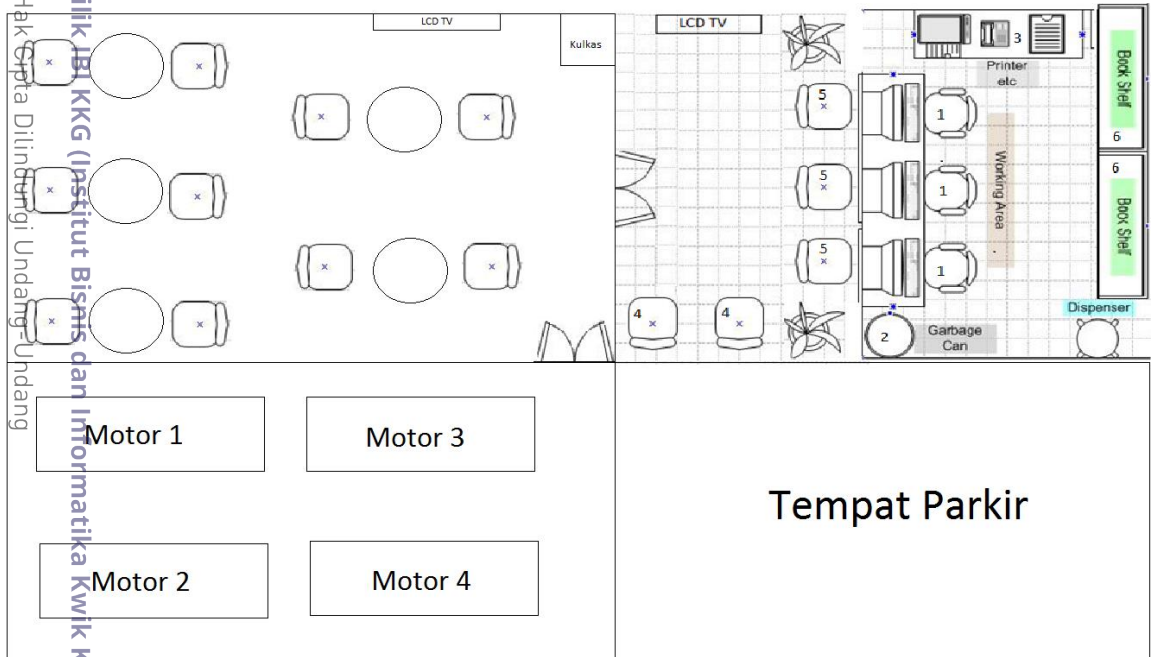


Dan Big Bike Detailing juga mempunyai bentuk layout kantor yang

berbentuk seperti gambar di bawah ini:

Gambar 4.3

Layout kantor Big Bike Detailing



Sumber: Big Bike Detailing

Di dalam upaya melakukan promosi, terdapat berbagai macam cara yang dapat dilakukan, berikut adalah promosi yang dilakukan oleh Big Bike Detailing:

1. Internet

Dalam era kemajuan teknologi seperti saat ini, informasi melalui internet juga merupakan salah satu cara yang efektif dalam mempromosikan produk. *Big Bike Detailing* akan mempromosikan pelayanan jasa yang akan dijualnya melalui beberapa *social media* seperti *Facebook*, *Twitter*, dan *Instagram*. Diharapkan konsumen dapat melihat pelayanan jasa dan fasilitas yang dijual oleh *Big Bike Detailing* melalui *social media* tersebut dan juga

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



1. Dilarang mengutip sebagian atau 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.

dapat langsung menghubungi *Big Bike Detailing* jika ingin menikmati pelayanan jasa dari Big Bike Detailing.

Brosur

Brosur adalah selebaran yang berisikan informasi yang ingin disampaikan kepada masyarakat. Pembuatan brosur ini biasanya dilakukan untuk pengenalan produk baru dan sebagainya. *Big Bike Detailing* akan membuat brosur yang menarik dan membagikannya ke berbagai tempat nongkrong komunitas motor besar, showroom motor besar, dan toko aksesoris motor besar. Tetapi *Big Bike Detailing* akan menggunakan brosur hanya jika ada promo dan jasa baru yang ingin dipasarkan.

Tabel 5.3
Biaya Pemasaran *Big Bike Detailing* Tahun 2016-2021
(dalam Rupiah)

Jenis	2017	2018	2019	2020	2021
Pulsa	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
Brosur	200.000	220.000	242.000	266.200	292.820
Total	1.400.000	1.540.000	1.694.000	1.863.400	2.049.740

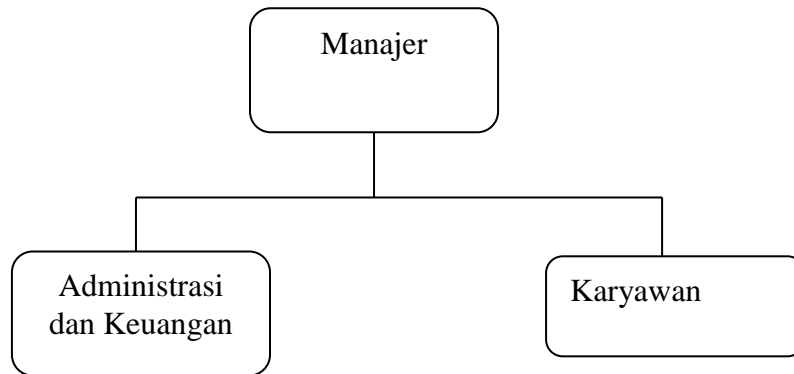
Sumber: Big Bike Detailing

Berikut adalah gambar dari pada bentuk struktur organisasi yang dimiliki oleh Big Bike Detailing yang ditunjukkan dalam gambar 6.1



Gambar 6.1

Struktur Organisasi *Big Bike Detailing*



Sumber: Big Bike Detailing

Berikut merupakan cara balas jasa Big Bike Detailing terhadap para pekerja yang telah mengabdikan dirinya di Big Bike Detailing

Tabel 6.1

Tabel Gaji Karyawan dan THR *Big Bike Detailing* (dalam Rupiah)

No	Jabatan	Jumlah	Gaji/Bulan	THR	Total per Tahun
1	Manajer	1	5.000.000	5,000,000	65.000.000
2	Administrasi dan Keuangan	2	3.100.000	3.100.000	80.600.000
3	Karyawan	3	3.100.000	3.100.000	120.900.000
Total			11.200.000	11.200.000	266.500.000

Sumber: Big Bike Detailing

© 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.



Berikut ini adalah total perincian dana serta perincian biaya biaya yang akan di keluarkan oleh Big Bike Detailing

Tabel 8.1

Rencana Kebutuhan Dana Big Bike Detailing (dalam rupiah)

AKTIVA LANCAR	
Kas	749.200
Total Aktiva Lancar	749.200
AKTIVA TETAP	
Berwujud	
Perlengkapan	694.500
Peralatan	41.950.000
Sewa Bangunan	150.000.000
Tidak Berwujud	
Promosi	1.400.000
Total Aktiva Tetap	194.044.500
TOTAL KEBUTUHAN DANA	194.793.700

Sumber: Big Bike Detailing

Tabel 8.2

**Ramalan Penjualan Big Bike Detailing 2017-2021
(DalamRupiah)**

Bulan	2017	2018	2019	2020	2021
Januari	21.000.000	23.100.000	25.410.000	27.951.000	30.746.100
Februari	49.500.000	54.450.000	59.895.000	65.884.500	72.472.950
Maret	42.000.000	46.200.000	50.820.000	55.902.000	61.492.200
April	42.000.000	46.200.000	50.820.000	55.902.000	61.492.200
Mei	42.000.000	46.200.000	50.820.000	55.902.000	61.492.200
Juni	49.500.000	54.450.000	59.895.000	65.884.500	72.472.950
Juli	49.500.000	54.450.000	59.895.000	65.884.500	72.472.950
Agustus	52.500.000	57.750.000	63.525.000	69.877.500	76.865.250
September	52.500.000	57.750.000	63.525.000	69.877.500	76.865.250

Hak cipta milik 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.



Oktober	52.500.000	57.750.000	63.525.000	69.877.500	76.865.250
November	52.500.000	57.750.000	63.525.000	69.877.500	76.865.250
Desember	49.500.000	54.450.000	59.895.000	65.884.500	72.472.950
TOTAL	555.000.000	610.500.000	671.550.000	738.705.000	812.575.500

Sumber: Big Bike Detailing

1. Proforma Income Statement

Hisrich (2008:381), menerangkan bahwa laporan laba rugi melaporkan seluruh hasil dan biaya laba atau rugi bersih yang dikalkulasikan dari pendapatan dikurangi dengan seluruh beban dan biaya perusahaan selama periode tertentu. Dalam penyusunan proyeksi rencana keuangan, maka pada proyeksi laporan laba rugi akan diketahui pendapatan-pendapatan, biaya-biaya dari suatu usaha pada periode tertentu. *Proforma income statement* dari salon *Big Bike Detailing* dapat dilihat pada tabel berikut yang mencakup tahun 2017-2021:



Tabel 8.11
Proforma Income statement Big Bike Detailing 2017-2021
(dalam Rupiah)

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021
Penjualan	555.000.000	610.500.000	671.550.000	738.705.000	812.575.500
Pengeluaran					
Biaya Sewa Rumah	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000
Biaya Gaji	266.500.000	293.150.000	322.465.000	354.711.500	390.182.650
Biaya Penyusutan Peralatan dan Perlengkapan	8.390.000	8.390.000	8.390.000	8.390.000	8.390.000
Biaya Amortisasi	138.900	138.900	138.900	138.900	138.900
Biaya Perlengkapan & Peralatan	42.644.500	46.908.950	51.599.845	56.759.829	62.435.812
Biaya Pemasaran	1.400.000	1.540.000	1.694.000	1.863.400	2.049.740
Biaya Listrik	9.026.370	9.929.007	10.921.907	12.014.098	13.215.508
Biaya Air	4.917.000	5.408.700	5.949.570	6.544.527	7.198.979
Biaya Telepon	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760
Biaya Kebersihan dan Keamanan	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760
Total Pengeluaran	490.216.770	523.385.557	559.871.222	600.005.454	644.153.110
EBIT	64.783.230	87.114.443	111.678.777	138.699.545	168.422.389
Pajak	2.024.161	3.140.722	4.368.938	5.719.977	7.206.119
EAT	66.807.391	90.255.165	116,047.716	144.419.522	175.628.509

Sumber: Big Bike Detailing

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

penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

tanpa izin IBIKKG.



2. Cash Flow Projection

Menurut Hisrich (2008:388), laporan arus kas adalah gerakan arus kas masuk dan arus kas keluar atau kas yang diproyeksikan, dihitung dari akumulasi kas yang diproyeksikan dikurangi pembayaran kas yang diproyeksikan. Laporan arus kas memberikan informasi tentang penerimaan dan pengeluaran kas yang berkaitan dengan kegiatan utama perusahaan, yaitu biaya operasional, investasi dan pembiayaan. Yang termasuk dalam biaya operasional adalah transaksi kas yang berkaitan dengan proses menjalankan bisnis, investasi adalah kas yang digunakan atau disediakan oleh kegiatan investasi perusahaan, dan yang termasuk dalam pembiayaan yaitu kas yang dihasilkan dari penerbitan utang, modal, atau kas yang digunakan untuk membayar pengeluaran dalam menjalankan bisnis, utang masa lalu, atau dividen perusahaan.

Manfaat proforma arus kas adalah sebagai indikator jumlah arus kas di masa yang akan datang, serta berguna untuk menilai kecermatan atas taksiran arus kas yang telah dibuat sebelumnya. Berikut adalah proforma arus kas dari salon *Big Bike Detailing*:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
IBIKKG (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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 8.12

Cash Flow Projection Big Bike Detailing 2017-2021 (dalam Rupiah)

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021
Arus Kas Masuk:	555.000.000	610.500.000	671.550.000	738.705.000	812.575.500
Penerimaan Tunai					
Arus Kas Keluar:					
Biaya Sewa Ruko	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000
Biaya Gaji	266.500.000	293.150.000	322.465.000	354.711.500	390.182.650
Biaya Stok awal	-	-	-	-	-
Biaya Perlengkapan & Peralatan	42.644.500	46.908.950	51.599.845	56.759.829	62.435.812
Biaya Pemasaran	1.400.000	1.540.000	1.694.000	1.863.400	2.049.740
Biaya Listrik	9.026.370	9.929.007	10.921.907	12.014.098	13.215.508
Biaya Air	4.917.000	4.917.000	4.917.000	4.917.000	4.917.000
Biaya Telepon	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760
Biaya Kebersihan dan Keamanan	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760
Pajak	2.024.161	3.140.722	4.368.938	5.719.977	7.206.119
Total Arus Kas Keluar	483.712.031	517.505.679	554.678.691	595.569.005	640.548.350
Arus Operasi	71.287.968	92.994.320	116.871.308	143.135.994	172.027.149
Saldo Kas Awal	749.200	72.037.168	165.031.489	281.902.797	425.038.792
Saldo Kas Akhir	72.037.168	165.031.489	281.902.797	425.038.792	597.065.942

Sumber: Big Bike Detailing

1. Ditarrangn regu tip e p e a a t s u r u h k e r j a n s e k o l a j i t a n d a n m e n y e b u t k a n s u m b e r : a. D e n g i n p a n h a r a y a m i k k e p e n t i n g a n p e r i o d e k a r i p e n e t a n i a n p e n u l i s a n t a n p e n u l i s a n k r i t i k d a n t i n j a u a n s u a t u m a s a l a h . b. P e n g u t i p a n t i d a k m e r u g i k a n k e p e n t i n g a n y a n g w a j a r I B I K K G .
2. D i l a r a n g m e n g u m u m k a n d a n m e m p e r b a n y a k s e b a g i a n a t a u s e l u r u h k a r y a t u l i s i n i d a l a m b e n t u k a p a p u n t a n p a i n I B I K K G .



3. Proforma Balance Sheet

Menurut Hisrich (2008:391), neraca keuangan merupakan rangkuman aset, kewajiban, dan nilai bersih yang diproyeksikan dari suatu perusahaan baru. Neraca keuangan terdiri dari tiga bagian utama, yaitu aset, kewajiban dan ekuitas pemilik. Aset adalah segala sesuatu yang digunakan dan dimiliki oleh perusahaan atau pemilik usaha. Kewajiban merupakan sebagian dari aset yang merupakan pinjaman dari pihak lain. Ekuitas pemilik adalah nilai bersih dari suatu perusahaan dan dapat dihitung dengan menjumlahkan aset dan kewajiban. Berikut adalah *proforma balance sheet* dari salon

Big Bike Detailing:

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.



Tabel 8.13
Proforma Balance Sheet Tahun 2017-2021
(dalam Rupiah)

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Aktiva Lancar						
Kas	749.200	72.037.168	165.031.489	281.902.797	425.038.792	597.065.942
Total Aktiva Lancar	749.200	72.037.168	165.031.489	281.902.797	425.038.792	597.065.942
Aktiva Tetap						
Aktiva Tetap Berwujud						
Sewa Ruko	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000
Peralatan	41.950.000	41.950.000	41.950.000	41.950.000	41.950.000	41.950.000
Perlengkapan	694.500	694.500	694.500	694.500	694.500	694.500
Akumulasi Penyusutan Peralatan dan Perlengkapan	-	(8.390.000)	(16.502.200)	(24.753.300)	(33.004.400)	(41.255.500)
Total Aktiva Tetap Berwujud	192.644.500	184.254.500	176.142.300	167.891.200	159.640.100	151.389.000
Aktiva Tetap Tidak Berwujud						
Promosi	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1,400.000	1.400.000
Akumulasi Amortisasi	-	(138.900)	(277.800)	(416.700)	(555.600)	(694.500)
Total Aktiva Tetap Tidak Berwujud	1.400.000	1,261.100	1.122.200	983.300	844.400	705.500
Total Aktiva Tetap	194.044.500	185.515.600	177.264.500	168.874.500	160.484.500	152.094.500
TOTAL AKTIVA	194.793.700	261.601.091	342.295.989	450.777.297	585.523.292	749.160.442

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau memperbanyak atau seluruh atau sebagian isi dari naskah ini tanpa izin Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie. Penyalinan, pengutipan, atau penggunaan naskah ini untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah, atau untuk keperluan lain diperbolehkan dengan catatan harus menyebutkan sumbernya.

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



Passiva						
Modal Usaha	194.793.700	194.793.700	194.793.700	194.793.700	194.793.700	194.793.700
Laba Ditahan	-	-	-	90.255.165	206.302.881	350.722.403
Laba Tahun Berjalan	-	66.807.391	90.255,165	116.047.716	144.419.522	175.628.509
Total PASSIVA	194.793.700	261.601.091	342.295,989.35	450.777.297	585.523.292	749.160.442

Sumber: Big Bike Detailing

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



4. Break Even Analysis

Break Even Point menurut Hansen (2009:4) adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Rumus yang dapat digunakan dalam penentuan *Break Event Point* adalah sebagai berikut:

$$\text{Penjualan impas (BEP)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Tabel 8.14
Break Even Point Tahun 2017-2021
(dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total Pendapatan	1-(b/c)	BEP
2017	420.100.000	19.637.870	439.737.870	0.96	439.737.870
2018	430.330.000	20.900.507	451.230.507	0.96	450.446.079
2019	451.651.000	22.289.407	473.940.407	0.96	472.763.744
2020	475.943.100	23.817.198	499.760.298	0.96	498.191.395
2021	503.503.410	25.497.768	529.001.178	0.96	527.040.031

Sumber: Big Bike Detailing

Tabel 8.13 menunjukkan hasil perhitungan BEP, berdasarkan perhitungan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa usaha salon *Big Bike Detailing* dapat dikatakan menguntungkan dan layak dijalankan karena transaksi salon *Big Bike Detailing* setiap tahunnya selalu melebihi BEP.

5. Net Present Value

Net Present Value menurut Hansen (2009:137), merupakan selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dan arus kas keluar yang berhubungan dengan suatu proyek.

Net Present Value (NPV) mengukur profitabilitas suatu investasi. Jika suatu proyek memiliki NPV positif berarti ada peningkatan kekayaan. Nilai NPV positif menandakan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



investasi awal telah tertutupi, tingkat pengembalian yang diminta telah terpenuhi, dan pengembalian yang melebihi dari investasi awal dan tingkat pengembalian yang diminta telah diterima.

Sehingga dapat dikatakan bahwa apabila NPV lebih dari nol, maka investasi dapat diterima. Jika NPV sama dengan nol, pengambil keputusan dapat menerima atau menolak investasi tersebut. Jika NPV kurang dari nol, maka investasi tersebut sebaiknya ditolak karena hasil investasi lebih kecil dari tingkat pengembalian yang diminta.

Penilaian investasi salon *Big Bike Detailing* menggunakan tingkat suku bunga investasi Bank Indonesia tahun 2016 yaitu 7,50%. Perhitungan dapat dilihat pada tabel-tabel berikut:

Tabel 8.15
Net Present Value (dalam Rupiah)

Tahun	EAT	Depresiasi	NCF(EAT+Dep)	DF 19.94%	PV OF NCF
2017	66.807.391	8.528.900	75.336.291	0.833750208	55.700.676
2018	90.255.165	8.528.900	98.784.065	0.69513941	62.739.922
2019	116.047.716	8.528.900	124.576.616	0.579572628	67.258.079
2020	144.419.522	8.528.900	152.948.422	0.483218799	69.786.228
2021	175.628.509	8.528.900	184.157.409	0.402883775	70.757.876
PV OF NCF					326.242.783
Investasi					-194.793.700
NPV					131.449.083

Sumber: Big Bike Detailing

Hasil perhitungan NPV memiliki nilai positif yaitu Rp 131.449.083. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis toko *Big Bike Detailing* layak dijalankan.



6. Profitability Index

Menurut Husnan dan Muhammad (2008:211), *Profitability Index* (PI) adalah metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi. Jika PI memiliki nilai lebih besar dari satu, maka proyek dikatakan menguntungkan. Sebaliknya, bila nilai PI kurang dari satu maka proyek dikatakan tidak menguntungkan. Berikut ini adalah perhitungan PI untuk salon *Big Bike Detailing*:

$$\text{Rumus PI} = \frac{\text{Nilai investasisekarang}}{\text{Modalawal}}$$

$$\text{Profitability Index (PI)} = 1$$

Tabel 8.16
Profitability Index (dalam Rupiah)

Profitability Index	Nilai Investasi Sekarang	326.242.784
	Modal Awal	194.793.700
Profitability Indeks		1.67481178

Sumber: Big Bike Detailing

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa salon *Big Bike Detailing* adalah investasi yang layak karena memiliki nilai PI yang lebih besar dari pada 1, yaitu 1.67481178

7. Payback Period

Menurut Hansen dan Mowen (2009:133), *payback period* adalah waktu yang dibutuhkan suatu perusahaan untuk memperoleh investasi awalnya kembali. Periode pengembalian memberi informasi yang dapat digunakan untuk membantu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



mengendalikan risiko yang berhubungan dengan ketidakpastian arus kas masa depan, membantu meminimalkan dampak investasi terhadap masalah likuiditas perusahaan, membantu mengendalikan risiko keuangan, membantu mengendalikan pengaruh investasi terhadap ukuran kinerja. Pada tabel 8.16 berikut adalah perhitungan *Payback Period* dari salon *Big Bike Detailing*.

$$\text{Rumus PP} = \frac{\text{Investasi awal}}{\text{Arus kas awal}}$$

Tabel 8.17
Payback Periode 2017-2021

Investasi Awal (Rupiah)	194.793.700
Kas Bersih 2017 (Rupiah)	71.287.968
123.505.731	123.505.731
71.287.968	1.732490546
	x 12
	20.789886557
Payback Period	1 Tahun 20 hari

Sumber: Big Bike Detailing

8. Internal Rate of Return

Menurut Hansen dan Mowen (2009: 138), *Internal Rate of Return* (IRR) merupakan suku bunga yang mengatur nilai sekarang dari arus kas masuk proyek sama dengan nilai sekarang dari biaya proyek tersebut.

Jika IRR lebih besar daripada tingkat pengembalian yang diminta, maka proyek tersebut dapat diterima. Jika IRR sama dengan tingkat pengembalian yang diminta, maka proyek dapat diterima atau ditolak. Jika IRR lebih kecil dari tingkat pengembalian yang diminta, maka proyek tersebut ditolak.

$$\text{Rumus IRR} = Df_1 + \left[\frac{NPV_1}{(NPV_1 + NPV_2)} \right] \times (Df_2 - Df_1)$$



Tabel 8.18
Internal Rate of Return (IRR) (dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	DF 19.94%	PV of NCF	DF 44%	PV of NCF
2017	75.336.291	0.833750208	55.700.676	0.694745345	52.339.537
2018	98.784.065	0.69513941	62.739.922	0.482671095	47.680.212
2019	124.576.616	0.579572628	67.258.079	0.335333496	41.774.712
2020	152.948.422	0.483218799	69.786.228	0.232971386	35.632.605
2021	184.157.409	0.402883775	70.757.876	0.161855786	29.806.942
PV of NCF			326.242.783	PV of NCF	207.234.011
Investasi			194.793.700	Investasi	194.793.700
NPV			131.449.083	NPV	12.440.311

Sumber: Big Bike Detailing

Berdasarkan perhitungan diatas, didapat nilai IRR sebesar 44%. Dimana nilai tersebut lebih besar dari pada rate return yang diharapkan yaitu 7,5%. Sehingga dapat dinyatakan bahwa salon *Big Bike Detailing* adalah investasi yang layak.

BAB IX

REKOMENDASI

Pada bab 9 ini, berisikan rekomendasi dari rencana usaha bisnis yang telah dibuat, yaitu salon motor besar *Big Bike Detailing*. Rekomendasi ini ditulis berdasarkan kajian terhadap semua aspek pada bab bab sebelumnya.

Berdasarkan pada proforma *Cash Flow*, salon motor besar *Big Bike Detailing* memiliki arus kas yang positif selama 5 tahun ke depan. Hal ini menandakan bahwa bisnis salon motor besar *Big Bike Detailing* akan dapat berkembang dan mengalami pertumbuhan jika dijalankan nantinya.

Berdasarkan Proforma *income statement* selama 5 tahun yaitu tahun 2017-2021, investasi salon motor besar *Big Bike Detailing* layak karena menghasilkan

©

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



laba yang baik. Hasil perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi adalah layak dengan menghasilkan NPV Rp. 131,449,083.52,-. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 1.67481178 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu. Pengembalian investasi selama 1 Tahun 20 hari. Tingkat pengembalian suku bunga sebesar 44 % yang berarti bisnis ini memiliki tingkat pengembalian lebih besar dari yang diterima yaitu pada 7,5%. Dengan melihat nilai NPV, PI, IRR, salon motor besar *Big Bike Detailing* layak untuk di jalankan. Sehingga berdasarkan pada hasil perhitungan kelayakan investasi dan rencana rencana operasi lainnya, maka direkomendasikan bisnis ini diharapkan dapat berkembang setelah 5 tahun ke depan sesuai dengan perkembangan kebutuhan konsumen, teknologi, inovasi produk, dan pola hidup masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Hasan (2013), *Marketing Dan Kasus-Kasus Pilihan*, Yogyakarta: Centre for Academic Publishing Service.
- Christian, Guswai (2009), *Retails Excellence Series: Principles Of Retail Business*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Hansen, Don R., Maryanne M. Mowen (2009), *Akuntansi Manajerial*, Edisi Kedelapan, Jilid I, Terjemahan oleh Deny Arnos Kwary, Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Hirsch, Robert D., Michael P. Peters, & Dean A. Shepherd (2008), *Entrepreneurship*, Edisi 7, Jakarta: Salemba Empat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBIKKG (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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Husein, Umar (2009), *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 3, Jakarta: Gramedia Pustaka

© Hak cipta dilindungi Undang-Undang
Utama

Ignas, Sidik G. (2013), *Bisnis Sukses*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Kotler, Philip dan Keller (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke13 Indonesia, Buku 1
Alih Bahasa: Bob Sabran, Jakarta: Erlangga

Leonardus, Saiman (2009), *Kewirausahaan: Teori, Praktek, dan Kasus-kasus*, Jakarta:
Salemba Empat

Nokes, Sebastian (2014), *Finance Plain And Simple*, Jakarta: PT Elex Media
Komputindo

<http://industri.kontan.co.id/news/tahun-ini-ekspor-sepatu-tumbuh-5>

<http://www.investor.co.id/opini/kelas-menengah-dan-geliat-sektor-konsumsi/73646>

<http://peluangusaha.kontan.co.id/news/usaha-sepatu-biar-diinjak-labanya-melejit>

<http://www.pajak.go.id>

www.bi.go.id

www.datastatistik-indonesia.com

© 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.

