

RESUME

PERENCANAAN PENDIRIAN BISNIS BARBERSHOP “BARBERLABS” DI BEKASI

BAB I PENDAHULUAN

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

A. Nama dan Alamat Perusahaan

Nama : *Barberlabs*
Alamat : Ruko Asia Tropis 15 No.20,Bekasi
Website : www.barberlabs.com
Email : Barberlabs@yahoo.com
Telepon : (021) 9405990

B. Nama dan Alamat Pemilik Perusahaan

Nama Pemilik : Rama Prasetya
Tempat,Tanggal lahir : Jakarta, 23 Juli 1990
Alamat Pemilik : Taman Harapan Baru Blok K4 No.19, Bekasi
Email : strokephobia@gmail.com
No. Telp: 085718635220

C. Bidang Usaha

Barberlabs merupakan suatu usaha yang menjual jasa. Kegiatan *barbershop* yang bergerak dalam bidang menjual jasa pangkas rambut dengan layanan yang ramah sebagai bentuk layanan terbaik kami terhadap konsumen.





Dengan memberikan layanan terbaik, penulis mengharapkan dapat menarik konsumen agar dapat kembali lagi ke barbershop untuk mengganti model rambut yang diinginkan sesuai selera.

Barberlabs didirikan di ruko daerah Harapan Indah yang bertempatan dekat dengan perumahan. Rencana pendirian *Barberlabs* di daerah ruko dekat dengan perumahan dikarenakan Harapan Indah merupakan lingkungan perumahan yang memiliki taraf hidup yang baik, serta melihat sangat sedikit *barbershop* di daerah tersebut memungkinkan kesempatan bisnis yang lebih baik.

Keunggulan yang dimiliki oleh *barbershop* ini adalah menyediakan minyak rambut impor, referensi model rambut yang ditampilkan melalui TV dan ruangan nyaman dengan tampilan ruangan yang artistik dan minimalis disertai fasilitas Wi-Fi sehingga para konsumen dapat merasakan kenyamanan dengan fasilitas yang disediakan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



BAB II ANALISIS INDUSTRI

A. Analisis Matriks SWOT

	Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan kapster yang paham akan dunia mode saat ini 2. Konsep yang unik dan berbeda 3. Lokasi tempat usaha yang strategis 4. Dukungan pelayanan yang maksimal 5. Promosi yang menarik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum dikenal secara luas oleh masyarakat karena masih baru 2. Modal awal yang diperlukan cukup besar 3. Pengalaman yang masih sedikit dibandingkan para pesaing
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang	Strategi SO	Strategi WO
Opportunities (Peluang) Pangsa pasar yang masih luas Adanya anggapan bahwa <i>fashion</i> adalah gaya hidup Banyaknya orang yang ingin merubah gaya rambut	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengembangan konsep (S2, O1) 2. Melakukan survey untuk menemukan <i>hidden needs</i> dari pelanggan mengenai <i>fashion</i> (S2, O2, O3) 3. Melakukan pengawasan manajemen dan pelatihan kapster secara berkala (S3, S4, O1) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan strategi penetrasi pasar dengan meningkatkan promosi melalui brosur, internet (W1, O1)
	Strategi ST	Strategi WT
Threats (Ancaman) <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya pesaing yang muncul dengan konsep pemasaran yang lebih inovatif dan modal yang besar 2. Pesaing lama yang telah dikenal masyarakat 3. Promosi yang dilakukan oleh pesaing 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan strategi Integrasi horizontal dengan melakukan hubungan yang baik dengan pelanggan guna sebagai salah satu alat untuk melakukan promosi (S3, S5, T3) 2. Menjaga Kualitas layanan jasa (S4, T1, T2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan strategi Integrasi ke belakang dengan melakukan perjanjian kerjasama dengan pemasok (W1, T2, T3) 2. Melakukan promosi di daerah target pasar (W1, T3) 3. Melakukan peningkatan kualitas sistem pelayanan kepada pelanggan (W1, T1, T2)

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.



B. CPM

C

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dianggap sebagai bagian dari keseluruhan karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

2. Dianggap sebagai bagian dari keseluruhan karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin.

Faktor Sukses Kritis	Bobot	Rencana Pendirian Bisnis Barberlabs		Louis's Barbershop		Hari Barbershop		Rodjali Barbershop	
		Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor
Kapster	0.3	3	0.9	3	0.9	2	0.6	2	0.6
Konsep	0.2	3	0.6	2	0.4	2	0.4	1	0.2
Lokasi Strategis	0.2	4	0.8	4	0.8	3	0.6	2	0.4
Dukungan Pelayanan	0.2	2	0.4	3	0.6	2	0.4	2	0.2
Pemasaran & Promosi	0.1	3	0.3	2	0.2	2	0.2	2	0.2
TOTAL	1		3.0		2.9		2.2		1.8

Keterangan : 4 = sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1 = sangat lemah

Dari analisa CPM pada table matriks di atas dapat disimpulkan bahwa Barberlabs unggul dalam hal lokasi = 4 dan konsep = 3 dibanding para pesaing lain. Dengan total keseluruhan 3.0. Lokasi dan konsep memiliki bobot yang besar, hal ini menjadikan modal kekuatan yang sangat diandalkan oleh Barberlabs.

Lokasi merupakan faktor penting untuk berjalannya bisnis ini karena lokasi yang strategi sangatlah berpengaruh bagi kelancarannya bisnis ini.

Konsep yang menarik juga menjadi daya tarik sendiri bagi bisnis ini karena bias menjadi ciri khas tersendiri disbanding para pesaing lainnya. Dalam hasil analisis diatas Barberlabs dinilai cukup memiliki daya saing dalam bisnis pangkas rambut.



BAB III GAMBARAN USAHA

A. Produk

Fokus Utama dari *Barberlabs* adalah tempat potong rambut yang berkualitas dengan para kapster yang berpengalaman di bidangnya, selain itu untuk menunjang kualitas dari *Barberlabs* menyediakan fasilitas WiFi bagi para pelanggan dengan tujuan untuk memberikan kenyamanan bagi para konsumen dan pengunjung yang datang.

B. Ukuran Bisnis

Barberlabs termasuk ke dalam usaha kecil karena kekayaan bersih yang dimiliki antara Rp 50.000.000 – Rp 500.000.000 tidak termasuk bangunan tempat usaha dan hasil pendapatan tahunan antara Rp 300.000.000 – Rp 2.500.000.000, dengan jumlah tenaga kerja yang digunakan sebanyak 5-19 orang

C. Peralatan , Perlengkapan dan Tenaga Kerja

1. Peralatan

Di bawah ini peralatan dan perlengkapan yang digunakan Barberlabs.

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.



Tabel 3.1
Peralatan Barbershop

No.	Nama Peralatan	Jumlah Unit (buah)	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga (Rp.)
1	Kursi Barber Hidrolik YonsenYS8750	3	6.000.000	18.000.000
2	Lemari	1	850.000	850.000
3	Kuas wajah	9	35.000	315.000
4	Semprotan Air	3	10.000	30.000
5	Gunting Rambut Lurus DovoCard7.5"	9	100.000	900.000
6	Gunting Rambut Gerigi Dovo Card 7"	9	85.000	765.000
7	Hairdryer Philips	3	190.000	570.000
8	Hair Clipper Wahl	3	300.000	900.000
9	Pisau Cukur Magic	9	125.000	1.125.000
10	Cermin Genggam	6	30.000	90.000
11	Tempat Cuci Rambut	2	2.000.000	4.000.000
12	Kaca Barber	3	1.150.000	3.450.000
13	Wi-fi Cisco	1	800.000	800.000
14	AC Panasonic ½ PK	2	2.325.000	4.650.000
15	LED TV Sony 32"	1	2.500.000	2.500.000
16	Meja Kasir	1	1.000.000	1.000.000
17	Sofa Tamu	2	1.000.000	2.000.000
18	Kursi Kasir	1	250.000	250.000
19	Dispenser Miyako WD-186	1	200.000	200.000
20	Mesin Penghangat Handuk	1	1.500.000	1.500.000
21	Neon Box	1	500.000	500.000
Total		71		44.395.000

Sumber : My salon and barber, alatcukurrambut.com

© Hak cipta milik IBI KKG (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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 3.2

Perlengkapan Barbershop

No.	Nama Perlengkapan	Jumlah Unit (buah)	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga (Rp.)
1	Shampoo Loreal (1 liter)	70	25.000	1.750.000
2	Pulpen Pilot (lusin)	2	20.000	40.000
3	Minyak Rambut Murray	50	100.000	5.000.000
4	Aqua (gallon)	35	10.000	350.000
5	Busa Cukur Gillette Foam 175gr	40	50.000	2.000.000
6	Alat sapu dan pel	5	25.000	125.000
7	Pembersih Kaca	10	5.000	50.000
8	Tempat Sampah	5	30.000	150.000
9	Sisir	15	10.000	150.000
10	Kep Penutup Badan Wella	70	30.000	2.100.000
11	Handuk Kecil (Lusin)	10	38.000	380.000
12	Sikat Rambut	24	15.000	360.000
13	Buku Nota	20	15.000	300.000
14	Gelas Cup (2000 pcs / box)	1	350.000	350.000
Total		357		13.105.000

Sumber : Giant Harapan Indah, pomaderambut.com

Tabel 3.3

Tenaga Kerja Untuk Operasional Barbershop

No	Jabatan	Jumlah
	Manager	1
	Kasir	1
	Kapster	6
	Total	8

Sumber : Barberlabs, 2015

© Hak Cipta Milik 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



BAB IV RENCANA OPERASIONAL

A. Deskripsi Rencana Operasional

Bulan	Kegiatan yang dilakukan	Deskripsi Kegiatan
Januari	Mendesain dan Merenovasi tempat usaha	Mendesain dan merenovasi ulang bangunan di daerah Harapan Indah yang digunakan sebagai tempat usaha. Lokasi usaha merupakan unsur yang paling penting maka tempat operasional harus ada sebelum usaha berjalan.
Februari	Mengurus pembuatan izin gangguan dari dinas perizinan	Tujuannya untuk mendapatkan rasa aman ketika bisnis sedang dijalankan.
Maret	Mendaftarkan NPWP	Setiap warga Negara Indonesia yang memiliki penghasilan diatas PTKP (Penghasilan Tidak Kena Pajak) wajib mendaftarkan diri ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP). Pendaftaran juga dapat dilakukan secara elektronik, yaitu melalui internet di situs Direktorat Jenderal Pajak dengan alamat www.pajak.go.id
April	Mempersiapkan dokumen yang harus dilampirkan untuk wajib pajak orang pribadi usahawan	a. Fotokopi KTP bagi penduduk Indonesia atau fotokopi paspor ditambah surat keterangan tempat tinggal dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa bagi orang asing, dari salah satu seorang pengurus aktif. b. Surat Keterangan Tempat Kegiatan Usaha dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa.
Mei	Membuat surat izin usaha	Menurut PERDA No.12 Tahun 2002, hal-hal yang harus dipersiapkan untuk mendapatkan SIUP bagi perusahaan perorangan adalah: a. Fotokopi Surat Akta Pendirian Usaha b. Fotokopi NPWP c. Fotokopi Surat Izin d. Tempat Usaha (SITU) dari PEMDA perdagangan bagi kegiatan SITU bedasarkan ketentuan undang-undang gangguan e. Neraca perusahaan
Juni	Membeli peralatan dan perlengkapan <i>barbershop</i> yang dibutuhkan	Membeli peralatan dan perlengkapan <i>barbershop</i> yang berkualitas tinggi untuk menunjang aktivitas <i>barbershop</i> .
Juli	Membuat <i>job description</i> untuk setiap karyawan	<i>Job description</i> adalah rincian yang menunjukkan posisi, tanggung jawab, wewenang, fungsi dan tugas-tugas yang harus dikerjakan oleh seorang personil didalam suatu masing-masing personil mengerti kedudukannya dalam organisasi.
Agustus	Merekrut karyawan	Merekrut karyawan yang tepat bukanlah hal yang mudah. <i>Barberlabs</i> memperoleh tenaga kerja yang dibutuhkannya dengan cara memberikan lowongan pekerjaan disurat kabar dan media sosial. Setelah itu, pemilik <i>barbershop</i> melakukan <i>interview</i> dan serangkain test kepada karyawan atas posisi yang diinginkan. Untuk meningkatkan produktivitas tenaga kerja, <i>Barberlabs</i> memberikan pelatihan dan pengarahan tentang tugas dan kewajiban yang harus dijalankan sesuai dengan bidangnya masing-masing.
September	Membuat daftar harga dan	Harga yang ditetapkan disesuaikan dengan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak milik IBIKK 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.



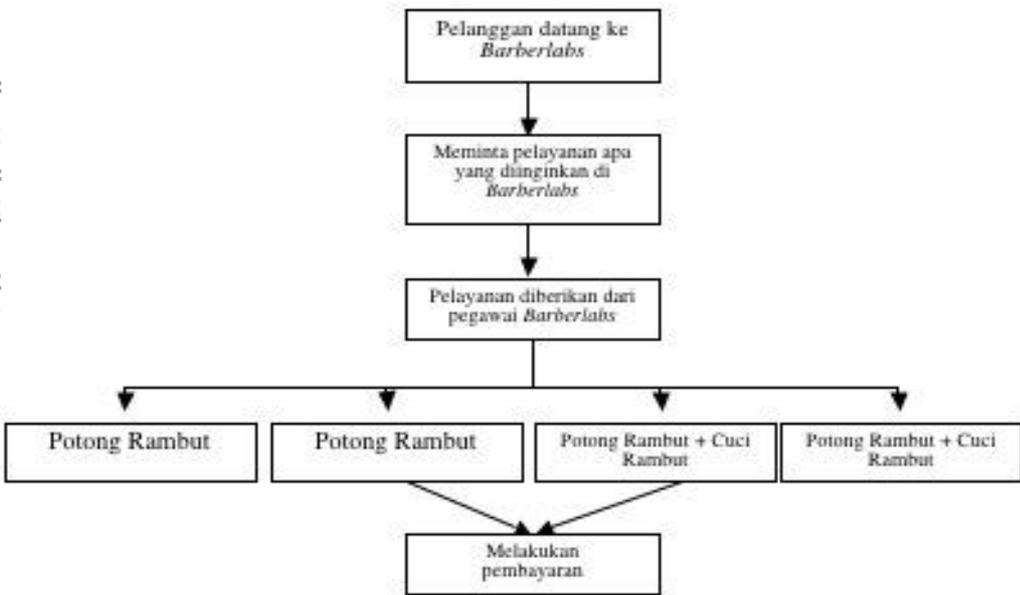
	menyiapkan brosur dan <i>flier</i> yang akan dibagikan kepada masyarakat	segmentasi yang telah dilakukan yaitu segmen menengah hingga menengah keatas. Brosur dan <i>flier</i> merupakan salah satu bagian promosi penting yang harus dibuat dengan <i>design</i> yang menarik.
Oktober	Membuka <i>barbershop</i> dan membagi-bagikan brosur	Saat semua persiapan telah selesai, pembukaan <i>barbershop</i> dilakukan. Brosur mulai dibagikan saat <i>barbershop</i> telah resmi dibuka.
November	Membuka daftar harga dan menyiapkan brosur dan <i>flier</i> yang akan dibagikan kepada masyarakat.	Wawancara dengan konsumen akan sangat berguna untuk perkembangan <i>barbershop</i> dari segala sisi.
Desember	Melakukan <i>review</i> dan perbaikan bila ada yang kurang	Informasi yang diperoleh dari berbagai sumber, termasuk dari wawancara konsumen akan dijadikan masukan dalam mempertahankan dan mengembangkan kualitas bisnis ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

B. Proses Distribusi Pelayanan



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.

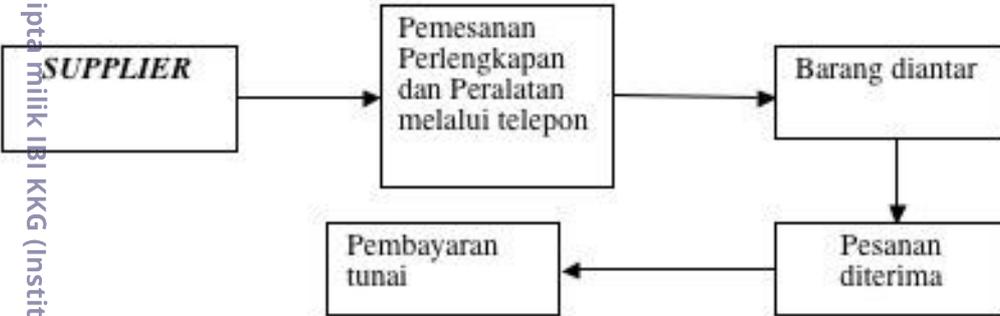
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



C. Alur Jasa

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



D. Nama Pemasok

1. Pemasok Peralatan *Barberlabs*

- a. My Salon and Barber
Jl. Sadar III No. 48 Jakarta Timur.

- b. Alatecukurrambut.com
Order Via Online

2. Pemasok Perlengkapan *Barberlabs*

- c. Giant Harapan Indah
Jl. Harapan Indah Boulevard, Kota Harapan Indah, Bekasi

- d. Pomaderambut.com
Order Via Online

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.



BAB V RENCANA PEMASARAN

A. Harga

Jenis Layanan	Harga
Potong rambut	30,000
Potong Rambut + Cuci Rambut	45,000
Potong Rambut + Cukur Jenggot	40,000
Cukur Jenggot	10,000

B. Distribusi

Barberlabs menggunakan saluran pemasaran tidak langsung dimana *Barberlabs* memberikan pelayanan kepada pelanggan. Saluran distribusi yang digunakan oleh *Barberlabs* berupa saluran distribusi jasa, artinya tidak ada produk fisik yang dihasilkan dan didistribusikan oleh *Barberlabs* itu sendiri.

C. Promosi

1. INTERNET
2. BROSUR
3. FLIER
4. ACARA LAUNCHING

D. Ramalan Penjualan

Keterangan	2017
Januari	31.740.000
Februari	38.088.000
Maret	30.470.400
April	30.470.400
Mei	30.470.400
Juni	30.470.400
Juli	38.088.000
Agustus	38.088.000
September	38.088.000
Oktober	45.705.600
November	45.705.600
Desember	45.705.600
Total Pendapatan	443.090.400

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

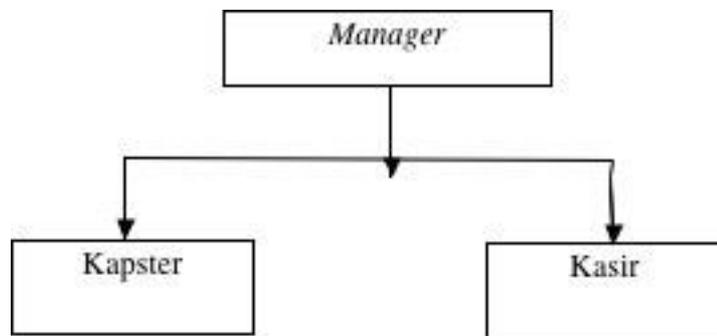


BAB VI PERENCANAAN ORGANISASI

A. Bentuk Kepemilikan

Kepemilikan usaha *Barberlabs* merupakan usaha perseorangan. Modal yang dimaksud dalam bentuk tunai untuk membeli peralatan, perlengkapan, inventaris *barbershop*. Pemilik bertanggung jawab penuh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Keuntungan yang diperoleh merupakan keuntungan bersih bagi pemilik tanpa pembagian dividen.

B. Struktur Organisasi



C. Balas Jasa

No.	Jabatan	Jumlah (Orang)	Balas Jasa / bulan (Rp.)	Balas Jasa/ Bulan (Rp.)	Biaya Gaji+ THR per tahun (Rp.)
	Manager	1	3.000.000	3.000.000	39.000.000
	Kasir	1	1.800.000	1.800.000	23.400.000
	Kapster	6	2.250.000	135.000.000	175.500.000
	TOTAL	8			237.900.000

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



BAB VII PENILAIAN RESIKO

A. Evaluasi Kelemahan Bisnis

- Adanya pesaing baru
- Banyaknya pesaing menawarkan harga yang lebih murah
- Perubahan selera model gaya rambut

B. Pengendalian Risiko Bisnis

- Membuat konsep barbershop lain dari yang lain
- Pelatihan dan evaluasi kerja pegawai
- Mengikuti model gaya rambut yang sedang tren saat ini

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KIKG 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.



BAB VIII ANALISIS KEUANGAN

A. Proforma Income Statement

Proforma Income Statement (dalam Rupiah)

	2017	2018	2019	2020	2021
Laba Bersih Setelah Pajak	105,912,489	119,530,181	134,509,642	150,987,046	169,112,190

B. Proforma Cash Flow

Proforma Cash Flow (dalam Rupiah)

	2017	2018	2019	2020	2021
Net Cash Flow	137,293,289	272,599,270	422,884,712	589,647,558	774,535,548

C. Kelayakan Usaha

Keterangan	Jumlah
Kebutuhan Dana	160,000,000
NPV	244,946,047
Profitability Index	2,22
Payback Period	1 Tahun 6 bulan 28 hari.
IRR	62,95%



BAB IX REKOMENDASI

Dilihat dari Proforma *Income Statement* selama 5 tahun ke depan, investasi pada *Barberlabs* bisa disebut layak karena menghasilkan laba yang meningkat setiap tahunnya. Berdasarkan pada proforma *Cash Flow*, *Barberlabs* memiliki arus kas yang positif selama 5 tahun kedepan. Hal ini menandakan bahwa bisnis *Barberlabs* akan dapat berkembang dan mengalami pertumbuhan pada saat dijalankan nanti.

Dengan menggunakan 5 indikator penilaian kelayakan investasi yaitu BEP, NPV, PI, PP, dan IRR. Dapat disimpulkan bahwa *Break Event Point* (BEP) *Barberlabs* pada tahun 2017 sebesar Rp. 319.755.767. NPV selama 5 tahun memperoleh nilai positif yakni sebesar Rp. 244.946.077 adalah layak karena sesuai dengan syarat NPV yang harus lebih besar dari nol ($NPV > 0$). Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 2,22 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu ($PI > 1$). Selain itu diketahui periode pengembalian investasi (*Payback Period*) adalah selama 1 tahun 6 bulan 28 hari. Tingkat pengembalian suku bunga (*Internal Rate of Return*) pun cukup baik, yaitu sebesar 62,95% bila dibandingkan dengan suku bunga yang ditetapkan oleh BRI 19,25%, sehingga pendirian usaha pangkas rambut *Barberlabs* ini merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan.

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.