



RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS JAJANAN KULINER BETAWI “DODOL BEKO”

Delvin Pangestu

71190250

Hisar Sirait, Dr.Ir., M.A.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

Email: 71190250@student.kwikkiangie.ac.id

Abstract

Dodol Beko is a business engaged in the food sector. Dodol Beko offers goyang flowers and 3 variants of dodol, namely original, almond and sesame. Dodol Beko has been around since 2016.

Dodol Beko has a vision "Creating Betawi snacks with authentic and delicious flavors". and supported by Dodol Beko's mission to realize his vision.

Dodol Beko currently has 4 employees divided into 1 manager, 1 admin, 1 production, and 1 finance. Dodol Beko has planned that in 2026 he will add 1 more employee in the production department.

Dodol Beko's initial investment requirement is Rp. 69,019,066 which is intended for the cost of equipment, supplies, raw materials, cash, marketing, and patents. Dodol Beko's initial investment is based on the owner's own savings and parental grants. Calculation of the feasibility of Dodol Beko's investment in the Dodol Beko Payback Period analysis takes 1 year 2 months 10 days, the Net Present Value is 333,088,415, the profitability index produces a value of 5.83, and the Break Event Point produces greater sales than BEP. Based on the business feasibility analysis, Dodol Beko can be declared feasible.

Keywords: Dodol Beko, Business Development Plan, Food

Abstrak

Dodol Beko adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan. Dodol Beko menawarkan kembang goyang dan 3 varian dodol yaitu original, almond, dan wijen. Dodol Beko sudah berdiri sejak tahun 2016.

Dodol Beko memiliki visi “Mewujudkan jajanan khas betawi dengan cita rasa authentic dan nikmat” dan didukung dengan misi yang dimiliki oleh Dodol Beko untuk merealisasikan visinya.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya ini untuk penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan karya ilmiah, penyusunan laporan, atau untuk keperluan lain.
 - 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.



Dodol Beko saat ini memiliki 4 karyawan yang terbagi menjadi 1 manajer, 1 admin, 1 produksi, dan 1 keuangan. Dodol Beko sudah merencanakan pada tahun 2026 akan menambah 1 karyawan lagi di bagian produksi.

Kebutuhan investasi awal Dodol Beko adalah Rp. 69,019,066 yang diperuntukan untuk biaya peralatan, perlengkapan, bahan baku, kas, pemasaran, dan hak paten. Investasi awal Dodol Beko berdasarkan uang simpanan pemilik sendiri dan hibah orang tua. Perhitungan kelayakan investasi Dodol Beko pada analisa Payback Period Dodol Beko membutuhkan waktu selama 1 tahun 2 bulan 10 hari, Net Present Value sebesar 333.088.415, profitability index menghasilkan nilai sebesar 5,83, dan Break Event Point menghasilkan penjualan lebih besar dibandingkan BEP. Berdasarkan analisa kelayakan usaha Dodol Beko dapat dinyatakan layak.

Kata Kunci: Dodol Beko, Rencana Pengembangan Usaha, Makanan

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Awal mula membuat usaha Dodol Beko dimulai dari pemilik Dodol Beko mengikuti perlombaan konsep design produk pada tahun 2016. Dalam perlombaan tersebut pemilik tidak memenangkan perlombaan tetapi konsep design yang telah mereka buat dijadikan peluang untuk membangun usaha, akhirnya pada tanggal 30 November 2016 didirikan bisnis yang diberikan nama Dodol Beko.

Dodol Beko saat ini ingin melakukan pengembangan terhadap usahanya dengan didukung kondisi di Indonesia yang sudah mulai pulih. Pengembangan usaha Dodol Beko dimulai dengan berinovasi membuat varian produk Betawi yang baru diberi nama Kembang Goyang. Dengan terus melakukan inovasi – inovasi yang berbeda dibandingkan dengan penjual dodol lainnya Dodol Beko memiliki keunikan tersendiri dengan memasukkan produk jajanan Betawi lainnya.

Dodol Beko melakukan *re-branding* usahanya dengan memperbarui sistem dan kemasannya agar lebih menarik perhatian konsumen. Dodol Beko dari awal mulanya menjual dodol varian produk saja karena dinamakan Dodol Beko hingga menjadi sebuah *brand* yang menjadi pusat oleh-oleh jajanan nusantara yang tetap konsisten menjual produk-produk jajanan Betawi agar ciri khas dari suatu *brand* tidak hilang.

Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan pada rencana bisnis pengembangan bisnis jajanan kuliner betawi Dodol Beko adalah untuk menentukan tingkat kelayakan investasi pendirian bisnis Dodol Beko dari aspek produksi, SDM, pemasaran, dan keuangan. Selain itu, untuk mengetahui kelayakan laporan laba rugi, neraca, arus kas, NPV, PP, PI, dan BEP.

TINJAUAN PUSTAKA

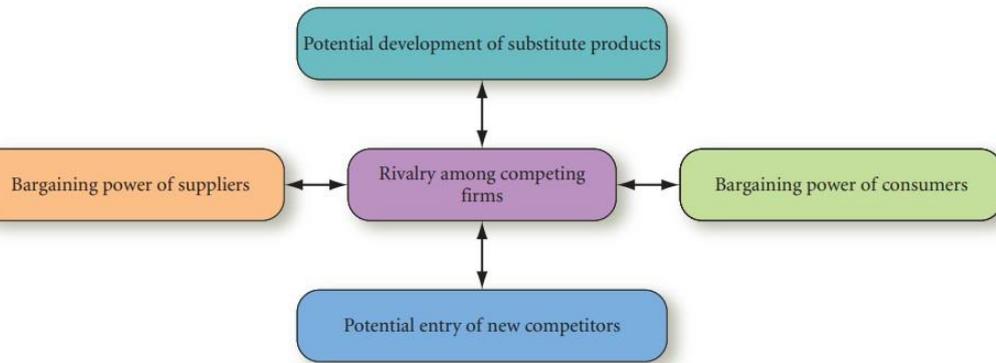
Analisis PESTEL (Political, Economy, Social, Technology, Environment, dan Legal)

Analisis PESTEL adalah alat yang memungkinkan organisasi untuk menemukan dan mengevaluasi faktor-faktor yang akan mempengaruhi jalannya bisnis di masa sekarang hingga masa depan. Analisis PESTEL sangat berperan dalam mengevaluasi karakteristik serta perubahan lingkungan yang dapat mempengaruhi keberlangsungan perusahaan yang dari mana

keputusan yang tepat dibuat dalam waktu yang tepat. Kekuatan eksternal terbagi menjadi 5 kategori, yaitu meliputi kekuatan politik, ekonomi, teknologi, persaingan dan budaya (David, 2017:45)

Analisis Pesaing Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)

Gambar 1.1
Porter Five Forces Business Model



Menggunakan model analisis *porter five forces business model* di banyak industri memiliki tujuan dalam membangun strategi dengan tingkat persaingan antar bisnis yang sangat bervariasi antar industri (David, 2017:229). Untuk memahami lebih lanjut mengenai 5 kekuatan persaingan model Porter yang akan mempengaruhi keberlangsungan usaha Dodol Beko dijelaskan dalam uraian berikut:

A. Persaingan Industri

Persaingan industri yang paling kuat dibandingkan dengan 5 kekuatan lainnya. Rencana perusahaan dapat berjalan efektif dengan memberikan keunggulan kompetitif atas strategi yang digunakan oleh pesaing (David, 2017:230).

B. Ancaman Pedaang Baru

Tingkat persaingan antar bisnis meningkat jika bisnis baru dapat memasuki industri tertentu dengan mudah. Meskipun banyak kendala untuk masuk, bisnis baru terkadang memasuki pasar dengan barang berkualitas yang lebih baik dengan biaya lebih rendah dan dengan sumber daya pemasaran yang signifikan (David, 2017:231).

C. Ancaman Produk Pengganti

Harga dimana suatu produk dapat dijual sebelum konsumen memutuskan untuk beralih ke produk pengganti dibatasi oleh keberadaan produk pengganti. Batas harga sesuai dengan batas keuntungan dan daya saing yang lebih besar (David, 2017: 231).

D. Daya Tawar Konsumen

Daya tawar pembeli dapat diartikan bahwa kekuatan konsumen untuk menawar produk yang ditawarkan apabila daya tawar tinggi maka konsumen akan bereaksi dengan menuntut mendapatkan produk tersebut dengan harga yang lebih rendah namun dengan harapan kualitas produk tetap sama tingginya (David, 2017:232).

E. Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok merupakan elemen akhir, yakni dapat diartikan bahwa kemampuan pemasok untuk menaikkan harga yang menyebabkan peningkatan keuntungan mereka. Pemasok memiliki kekuatan untuk melakukan permintaan harga tinggi, terutama apabila mereka adalah salah satu dari *supplier* yang menjadi langganan dari pasokan untuk kebutuhan produk (David, 2017: 231).

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
 Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

dari produk pesaing dan memberikan usahanya keunggulan paling kompetitif di pasar sasaran (Kotler & Armstrong, 2021:222).

C. Penetapan Harga

Harga pada bentuk yang paling dasar memiliki arti jumlah yang yang dibebankan terhadap suatu barang atau jasa. Sedangkan dalam arti yang luas adalah semua nilai yang dikeluarkan oleh pelanggan sebagai imbalan atas keuntungan dalam memiliki atau memanfaatkan barang atau jasa. Harga yang dibebankan oleh pengusaha kepada pelanggannya, jika harga terlalu tinggi memberikan permintaan sedangkan harga yang terlalu rendah akan memberikan keuntungan (Kotler & Armstrong, 2021:401).

D Saluran Distribusi

Saluran Distribusi adalah sekelompok bisnis yang saling memiliki hubungan dan berpartisipasi dalam proses mendapatkan barang atau jasa yang tersedia bagi pelanggan atau pengusaha (Kotler & Armstrong, 2021:359).

METODOLOGI PENELITIAN

Competitive Profile Matrix (CPM)

Competitive Profile Matrix (CPM) memiliki komponen faktor-faktor kunci sukses yang diuraikan dalam:

A. *Critical Success Factor*

Critical Success Factor / CSF merupakan faktor penentuan tingkat keberhasilan suatu perusahaan. Faktor penentuan ini didapatkan setelah melakukan analisis internal atau eksternal lingkungan perusahaan. Faktor yang memiliki penilaian lebih tinggi memiliki arti bahwa strategi yang dijalankan oleh perusahaan telah berhasil dilakukan, sedangkan untuk penilaian yang memiliki peringkat rendah memiliki arti bahwa strategi yang dijalankan belum berhasil dan menjadi sebuah kelemahan dari perusahaan.

B. *Weight*

Weight / bobot merupakan salah satu faktor dalam CPM yang menjadi penentu tingkat keberhasilan strategi suatu perusahaan yang diukur dari bobot kuantitatif yakni dari 0 (tidak penting) sampai 1 (penting). Total bobot dari keseluruhan faktor yang dianalisis wajib berjumlah 1.

C. *Rating*

Rating atau yang biasa disebut sebagai penilaian merupakan salah satu komponen dalam CPM yang menunjukkan kekuatan atau kelemahan yang dilihat dari faktor-faktor keberhasilan untuk menganalisa suatu perusahaan. Kekuatan atau kelemahan peringkat ditentukan berdasarkan angka dari 1 hingga 4, dapat dijabarkan bahwa peringkat 1 merupakan kelemahan utama / *mayor*, peringkat 2 merupakan kelemahan *minor*, peringkat 3 merupakan kekuatan *minor*, dan peringkat 4 merupakan kekuatan utama / *mayor*.

D. *Score*

Score merupakan wujud hasil dari perkalian antara *weight* dan *rating* dari masing-masing perusahaan. *Score* yang didapatkan dari setiap perusahaan akan menghasilkan total akhir yang dapat diartikan bahwa semakin tinggi *score* yang didapat maka membuktikan penilaian perusahaan tersebut semakin baik dan sebaliknya jika semakin rendah *score* yang didapat maka membuktikan penilaian perusahaan tersebut tidak sebaik pesaingnya.





E. *Total Weighted Score*

Total Weighted Score adalah penilaian akhir yang wajib di antara rentang 1 (rendah) sampai 4 (tinggi).

Tabel 1.1
Competitive Profile Matrix

Critical Success Factor	Weight	Usaha yang akan dijalankan		Pesaing 1		Pesaing 2		Pesaing 3	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
TOTAL									

Analisis Kelayakan Investasi

A. *Payback Period (PP)*

Periode pengembalian atau *payback period* adalah teknik yang mengukur laba atas investasi proyek bisnis selama jangka waktu tertentu (Yuliana, 2022:127). Berikut adalah rumus perhitungan *payback period (PP)*:

Tahun ke 1 = Aliran Kas Bersih tahun ke n + Investasi Awal

Tahun ke 2 = Aliran Kas Bersih tahun ke n + Akumulasi Kas Masuk tahun n-1

B. *Net Present Value (NPV)*

Net Present value adalah selisih antara nilai kas bersih saat ini dan nilai investasi saat ini selama proses investasi (Yuliana, 2022:127). Kriteria dalam menentukan investasi layak atau tidak adalah sebagai berikut:

1. NPV < 0, Investasi di tolak

2. NPV > 0, Investasi di terima

Rumus *Net Present Value* adalah sebagai berikut:

$$PV = FV \frac{1}{(1 + r)^n}$$

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{R_t}{(1 + i)^t}$$

C. *Profability Index (PI)*

Profability index adalah metode untuk menghitung nilai bersih saat ini dan penerima manfaat secara total nilai saat ini dari semua investasi yang dilakukan selama periode investasi (Yuliana, 2022:127). Kriteria dalam menentukan investasi layak atau tidak adalah sebagai berikut:

1. P1 < 1, Tidak layak dijalankan

2. P1 > 0, Layak dijalankan

Rumus dari *Profability Index* adalah sebagai berikut:

$$PI = \frac{PV \text{ of NCF}}{\text{Investasi Awal}}$$

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Cipta Milik IBI KKG Insitut Bisnis dan Manajemen 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.



D. Break Event Point

Break Even Point adalah periode waktu dimana bisnis tidak menghasilkan keuntungan atau kehilangan uang. Suatu perusahaan dapat dinyatakan telah mencapai titik impas ketika total pendapatannya sama dengan semua pengeluarannya atau ketika keuntungannya hanya cukup untuk membayar biaya tetap (Mulyadi, dalam Brahim, 2021:30). Rumus dalam penghitungan BEP adalah sebagai berikut:

$$BEP = \frac{TFC}{1 - \frac{TVC}{TS}}$$

Keterangan:

- TFC = Total Biaya Tetap (Fixed Cost)
- TVC = Total Biaya Variabel (Variabel Cost)
- TS = Total Sales (Penjualan)

HASIL
Gambaran Usaha

Dodol Beko adalah UMKM yang menjual berbagai macam jenis dodol, mulai dari dodol original, dodol almond dan dodol wijen. Dodol Beko sudah berdiri sejak 2016 dan akan terus mengembangkan bisnisnya hingga masuk ke pasar luar negeri. Dodol adalah camilan yang terbuat dari campuran santan kelapa yang ditambahkan tepung ketan dan gula aren. Dodol pasti disajikan pada saat pesta pernikahan adat Betawi, tetapi saat ini dodol bisa ditemukan dan didapatkan dengan mudah tidak hanya dalam pesta pernikahan saja (Picnicdodolgarut.com, 2022). Berikut adalah visi dan misi Dodol Beko:

A. Visi

“Mewujudkan jajanan khas betawi dengan cita rasa *authentic* dan nikmat”.

B. Misi

1. Memiliki rasa dodol yang unik dan terus berinovasi.
2. Memberikan pelayanan terbaik dan profesional.
3. Memperkenalkan jajanan kuliner Betawi hingga kancan internasional.

Competitive Profile Matrix

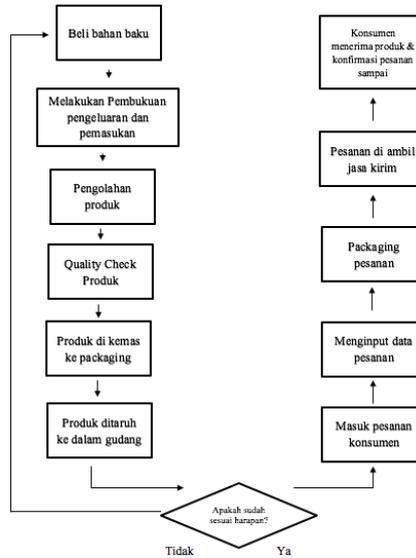
Tabel 1.2
Hasil Competitive Profile Matrix

Critical Success Factor	Weight	Dodol Beko		Dodol Mpok Nini		Dodol Betawi Gurih Rasa		Pusat Oleh-Oleh Jakarta Thamrin City	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Variasi Rasa	0.20	4	0.80	2	0.20	3	0.60	2	0.40
Variasi Produk	0.15	2	0.30	4	0.60	2	0.30	4	0.60
Kualitas Produk	0.23	4	0.92	4	0.92	3	0.69	4	0.92
Harga	0.17	2	0.34	4	0.68	2	0.34	2	0.34
Kemasan	0.06	3	0.18	3	0.18	2	0.12	4	0.24
Merk	0.09	2	0.18	4	0.36	4	0.36	4	0.36
Keramahan Penjual	0.10	4	0.4	3	0.3	4	0.4	4	0.4
Total	1		3.12		3.24		2.81		3.26

Berdasarkan hasil kuesioner CPM bahwa Dodol Beko berada di posisi ketiga dibandingkan dengan tiga pesaing lainnya dengan *score* sebesar 3,12, Pusat Oleh – Oleh Jakarta Thamrin City mendapat *score* sebesar 3,26, Dodol Mpok Nini mendapat *score* sebesar 3,24, dan Dodol Betawi Guruh mendapat *score* sebesar 2,81.

Rencana Produksi

Bagan 1.1
Alur Proses Operasi Produk Dodol Beko



Dapat dilihat di atas adalah alur proses operasi produk dari Dodol Beko. Alur proses operasi produk Dodol Beko dimulai dari staff produksi melakukan pembelian bahan baku secara langsung dan mengkonfirmasi pembelian kepada bagian finance untuk dimasukkan ke dalam pembukuan keuangan perusahaan, setelah bahan baku yang sudah dibeli maka staff produksi melakukan pengolahan menjadi produk jadi. Produk yang sudah selesai atau sudah jadi akan dilakukan proses *quality check*, agar produk tetap terjaga kualitasnya. Produk yang lolos *quality check* akan langsung dikemas ke dalam packaging dan ditaruh di dalam gudang. Produk yang tidak lulus *quality check* akan dilakukan pengulangan proses produksi mulai dari pembelian bahan baku.

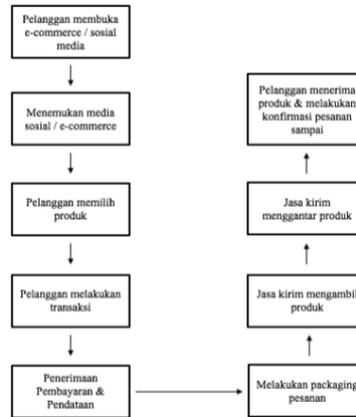
Setelah produk selesai di produksi dan ada konsumen yang melakukan pembelian, admin akan melakukan pengecekan uang yang masuk dari konsumen dan dikonfirmasi ke bagian finance untuk dimasukkan ke dalam buku pemasukan perusahaan. staff produksi akan langsung melakukan proses packaging untuk di kirimkan kepada konsumen sesuai dengan SOP yang sudah ditentukan. Setelah itu jasa pengirim akan langsung mengambil pesanan konsumen dan dikirimkan kepada konsumen. Produk yang sudah sampai kepada konsumen, konsumen akan melakukan konfirmasi kedatangan produk melalui website atau e-commerce yang konsumen lakukan pembelian.





Rencana Alur Penjualan Produk

Bagan 1.2
Alur Proses Penjualan Dodol Beko



Dapat dilihat di atas adalah alur proses penjualan Dodol Beko. Langkah pertama adalah konsumen membuka dan menemukan sosial media instagram atau e-commerce Dodol Beko. Konsumen memilih produk berdasarkan katalog yang ditampilkan atau yang ditawarkan oleh Dodol Beko sesuai dengan keinginan atau kebutuhan mereka. Setelah konsumen menemukan dan memilih produk Dodol Beko, konsumen melakukan transaksi pembelian melalui transfer ke rekening perusahaan atau melalui perantara e-commerce. Admin menerima pesanan konsumen setelah melakukan konfirmasi pembayaran dari konsumen dan melakukan pendataan penjualan. Admin memberitahu kepada staff produksi untuk menyipakan produk dan staff produksi melakukan packaging produk konsumen sesuai dengan produk yang dibeli. Setelah produk siap untuk dikirim jasa kirim akan mengambil produk di gudang dan melakukan pengiriman kepada konsumen. Konsumen yang sudah menerima produk melakukan konfirmasi pesanan sudah sampai dan diterima oleh konsumen.

Rencana Sumber Daya Manusia

Tabel 1.3
Jumlah Tenaga Kerja Dodol Beko

No	Keterangan	Jumlah Tenaga Kerja				
		2024	2025	2026	2027	2028
1	Manajer	1	1	1	1	1
2	Admin	1	1	1	1	1
3	Staff Produksi	1	1	2	2	2
4	Keuangan	1	1	1	1	1

Dodol Beko membutuhkan 4 karyawan dalam membantu pengoperasian perusahaan secara optimal. Manajer memiliki tanggung jawab untuk mengawasi, mengatur, dan memberikan keputusan terhadap usaha, selain itu juga manajer memiliki tanggung jawab untuk melakukan pemasaran. Admin memiliki tanggung jawab untuk melayani pelanggan dan melakukan laporan pembelian produk. Staff produksi memiliki tanggung jawab untuk melakukan produksi dodol dan kembang goyang dibantu oleh manajer. Keuangan memiliki tanggung jawab untuk menghitung pendapatan, masuk dan keluarnya uang perusahaan, dan membuat laporan keuangan.

© 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 atau hasil penelitian, tanpa izin IBIKKG.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, 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.



Rencana Pemasaran

Ramalan penjualan Dodol Beko, Dodol Beko menentukan harga penjualan dengan menaikkan harga dari harga pokok produksi yang sudah dihitung. Adapula asumsi yang digunakan dalam melakukan ramalan penjualan dodol beko yaitu:

1. Terjadi kenaikan penjualan sebanyak 10% pertahunnya.
2. Terjadi kenaikan penjualan sebanyak 10% menjelang hari raya imlek, idul fitri, dan tahun baru.
3. Terjadi kenaikan penjualan sebanyak 1148 unit produk pada tahun 1-2
4. Terjadi kenaikan penjualan sebanyak 2054 unit produk pada tahun 2-3
5. Terjadi kenaikan penjualan sebanyak 2945 unit produk pada tahun 3-4
6. Terjadi kenaikan penjualan sebanyak 3828 unit produk pada tahun 4-5

Berdasarkan asumsi di atas, berikut adalah ramalan penjualan dalam unit dan anggaran penjualan dalam 5 tahun ke depan yang dimulai pada tahun 2024, sebagai berikut:

Tabel 1.4
Ramalan Penjualan Dodol Beko Pada Tahun 2024

Bulan	Varian Original			Varian Almond			Varian Wijen			Kembang Goyang	Total Per Bulan
	Isi 8	Isi 16	Lonjor	Isi 8	Isi 16	Lonjor	Isi 8	Isi 16	Lonjor		
Januari	60	60	120	30	30	30	30	30	30	60	420
Februari	65	65	125	35	35	35	35	35	35	75	540
Maret	55	55	115	25	25	25	25	25	25	55	430
April	70	70	130	40	40	40	40	40	40	80	590
Mei	61	62	125	31	32	35	31	32	35	61	505
Juni	62	64	130	32	34	40	32	34	40	62	530
Juli	63	66	135	33	36	45	33	36	45	63	555
Agustus	64	68	140	34	38	50	34	38	50	64	580
September	65	70	145	35	40	55	35	40	55	65	605
Oktober	60	60	130	30	30	40	30	30	40	50	500
November	66	72	150	36	42	60	36	42	60	66	630
Desember	70	75	155	40	45	65	40	45	65	70	670
Total	761	787	1600	401	427	520	401	427	520	771	6615

Tabel 1.5
Ramalan Anggaran Penjualan Dodol Beko Pada Tahun 2024

Bulan	Varian Original			Varian Almond			Varian Wijen			Kembang Goyang	Total Perbulan	Total Pendapatan
	Isi 8	Isi 16	Lonjor	Isi 8	Isi 16	Lonjor	Isi 8	Isi 16	Lonjor			
Januari	50.00	60	85.00	30.00	30	85.00	30.00	30	85.00	30.00	60	26.100.00
Februari	50.00	65	85.00	30.00	35	85.00	30.00	35	85.00	30.00	75	29.700.00
Maret	50.00	55	85.00	30.00	25	85.00	30.00	25	85.00	30.00	55	23.250.00
April	50.00	70	85.00	30.00	40	85.00	30.00	40	85.00	30.00	80	32.500.00
Mei	50.00	61	85.00	30.00	31	85.00	30.00	31	85.00	30.00	61	27.285.00
Juni	50.00	62	85.00	30.00	32	85.00	30.00	32	85.00	30.00	62	28.470.00
Juli	50.00	63	85.00	30.00	33	85.00	30.00	33	85.00	30.00	63	29.655.00
Agustus	50.00	64	85.00	30.00	34	85.00	30.00	34	85.00	30.00	64	30.840.00
September	50.00	65	85.00	30.00	35	85.00	30.00	35	85.00	30.00	65	32.025.00
Oktober	50.00	60	85.00	30.00	30	85.00	30.00	30	85.00	30.00	50	26.250.00
November	50.00	66	85.00	30.00	36	85.00	30.00	36	85.00	30.00	66	33.210.00
Desember	50.00	70	85.00	30.00	40	85.00	30.00	40	85.00	30.00	70	35.325.00
Total	761	787	1600	401	427	520	401	427	520	771	6615	354.660.000

Dapat dilihat pada tabel di atas berdasarkan ramalan penjualan dan ramalan anggaran penjualan Dodol Beko pada tahun 2024 mengasumsikan bahwa terjadi peningkatan pada bulan – bulan tertentu yaitu pada bulan hari raya imlek, hari raya idul fitri dan Ramadhan, dan pada tahun baru sebesar 5%. Pendapatan Dodol Beko pada tahun 2024 diasumsikan sebesar Rp.354.660.000.



Rencana Keuangan

A. Laba Rugi



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Tabel 1.6
Laporan Laba Rugi

KETERANGAN	TAHUN				
	2024	2025	2026	2027	2028
Penjualan (1)	354.660.000	418.217.000	534.629.500	695.018.350	903.523.855
BIAYA VARIABEL					
Biaya Bahan Baku (2)	105.048.330	126.707.836	173.281.566	237.152.848	324.566.555
Biaya Perlengkapan (3)	1.993.875	2.354.878	3.057.685	3.973.101	5.229.756
Biaya utilitas (4)	2.529.636	2.258.951	2.368.530	2.483.644	2.604.580
Biaya Pemeliharaan (5)	156.000	164.237	172.909	182.038	191.650
Biaya Administrasi Dan umum (6)	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000
TOTAL BIAYA VARIABEL	109.895.841	131.653.902	179.048.690	243.959.631	332.760.540
BIAYA TETAP					
Biaya Gaji (7)	169.000.000	174.200.000	221.000.000	270.400.000	362.700.000
Biaya Pemasaran (8)	23.898.560	25.160.404	26.488.873	27.887.486	29.359.945
Penyusutan Peralatan (9)	2.208.400	2.208.400	2.208.400	2.208.400	2.208.400
TOTAL BIAYA TETAP	195.106.960	201.568.804	249.697.273	300.495.886	394.268.345
Total Biaya Tetap dan Variabel	305.002.801	333.222.706	428.745.963	544.455.517	727.028.885
LABA SEBELUM PAJAK	49.657.199	84.994.294	105.883.537	150.562.833	176.494.970
PAJAK (0.5%)	-	-	2.673.148	3.475.092	4.517.619
LABA SETELAH PAJAK	49.657.199	84.994.294	103.210.390	147.087.742	171.977.350

Dapat dilihat pada tabel di laba rugi di atas adalah proyeksi laporan laba rugi Dodol Beko dari tahun 2024 sampai dengan tahun 2028. Berdasarkan laporan laba rugi Dodol Beko, Dodol Beko mendapat laba pada tahun 2024 sebesar 14%, sedangkan pada tahun 2025 mengalami peningkatan sebesar 20%, pada tahun 2026 mengalami peningkatan sebesar 19%, pada tahun 2027 mengalami peningkatan sebesar 21%, dan pada tahun 2027 mengalami peningkatan sebesar 19%.

B. Arus Kas

Tabel 1.7
Laporan Arus Kas

KETERANGAN	TAHUN					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ARUS KAS MASUK						
Modal (1)	69.019.066					
Penjualan bersih (2)		354.660.000	418.217.000	534.629.500	695.018.350	903.523.855
TOTAL ARUS KAS MASUK	69.019.066	354.660.000	418.217.000	534.629.500	695.018.350	903.523.855
ARUS KAS KELUAR						
Biaya Bahan Baku (3)	8.168.760	105.048.330	126.707.836	173.281.566	237.152.848	324.566.555
Biaya utilitas (4)		2.529.636	2.620.703	2.715.048	2.812.790	2.914.050
Biaya Pemeliharaan (5)		156.000	161.616	167.434	173.462	179.706
Biaya Administrasi Dan umum (6)		168.000	168.000	168.000	168.000	168.000
Biaya Pemasaran (7)	22.700.000	23.898.560	25.160.404	26.488.873	27.887.486	29.359.945
Biaya Gaji (8)		169.000.000	174.200.000	221.000.000	270.400.000	362.700.000
pajak 0.5%		-	-	2.673.148	3.475.092	4.517.619
Biaya Perlengkapan (9)	166.156	1.993.875	2.354.878	3.057.685	3.973.101	5.229.756
Pengeluaran Investasi - aktiva tetap						
Peralatan (10)	17.373.000					
Biaya Renovasi (11)	10.111.150					
Hak Paten (12)	500.000					
TOTAL ARUS KAS KELUAR	59.019.066	302.794.401	331.373.437	429.551.755	546.042.778	729.635.632
ARUS KAS BERSIH	10.000.000	51.865.599	86.843.563	105.077.745	148.975.572	173.888.223
SALDO KAS AWAL		10.000.000	61.865.599	148.709.162	253.786.907	402.762.479
SALDO KAS AKHIR	10.000.000	61.865.599	148.709.162	253.786.907	402.762.479	576.650.702

Dapat dilihat pada tabel arus kas di atas adalah proyeksi laporan arus kas Dodol Beko dari tahun 2023 sampai dengan tahun 2028. Dodol Beko melakukan perhitungan arus kas yang mendapatkan hasil pada saldo kas akhir pada tahun 2024 - 2005 mengalami kenaikan sebesar 140%, lalu tahun 2025 – 2026 mengalami kenaikan sebesar 71%, kemudian tahun 2026 – 2027 mengalami kenaikan sebesar 59%, dan tahun 2027 – 2028 mengalami kenaikan sebesar 43%.

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. Neraca

Tabel 1.8
Laporan Neraca

KETERANGAN	2024	2025	2026	2027	2028
	AKTIVA				
AKTIVA LANCAR					
Kas (1)	61,865,599	148,709,162	253,786,907	402,762,479	576,650,702
Perlengkapan (2)	166,156	166,156	166,156	166,156	166,156
Persediaan Bahan Baku (3)	31,368,760	31,727,891	32,068,936	32,389,506	32,687,032
TOTAL AKTIVA LANCAR	93,400,515	180,603,209	286,021,999	435,318,141	609,503,891
AKTIVA TETAP					
Peralatan (3)	17,373,000	17,373,000	17,373,000	17,373,000	17,373,000
Akumulasi Penyusutan Peralatan (4)	(2,208,400)	(4,416,800)	(6,625,200)	(8,833,600)	(11,042,000)
Biaya Renovasi (5)	10,111,150	10,111,150	10,111,150	10,111,150	10,111,150
TOTAL Aktiva Tetap	25,275,750	23,067,350	20,858,950	18,650,550	16,442,150
TOTAL AKTIVA	118,676,265	203,670,559	306,880,949	453,968,691	625,946,041
PASIVA					
Modal Sendiri	69,019,066	69,019,066	69,019,066	69,019,066	69,019,066
Laba Ditahan		49,657,199	134,651,493	237,861,883	384,949,624
Laba Tahun Berjalan	49,657,199	84,994,294	103,210,390	147,087,742	171,977,350
TOTAL PASIVA	118,676,265	203,670,559	306,880,949	453,968,691	625,946,041

Dapat dilihat pada tabel neraca di atas adalah proyeksi laporan arus kas Dodol Beko dari tahun 2024 sampai dengan tahun 2028. Dodol Beko melakukan perhitungan pada neraca yang mendapatkan hasil pada tahun 2024 - 2025 mengalami kenaikan sebesar 72%, lalu tahun 2025 – 2026 mengalami kenaikan sebesar 51%, kemudian tahun 2026 – 2027 mengalami kenaikan sebesar 48%, dan tahun 2027 – 2028 mengalami kenaikan sebesar 38%.

Analisis Kelayakan Investasi

Berdasarkan analisis kelayakan investasi yang dilakukan oleh Dodol Beko mendapatkan hasil pada payback period dengan batas kelayakan 5 tahun Dodol Beko mendapatkan hasil 1 tahun 2 bulan 10 hari yang dimana Dodol Beko dapat dinyatakan layak. Net present value memiliki batas kelayakan NPV > 0, Dodol beko mendapatkan hasil sebesar 333,088,415 yang dimana Dodol Beko dapat dinyatakan layak. Profability index memiliki batas kelayakan PI>1, Dodol Beko mendapatkan hasil 5,83 yang dimana Dodol Beko dapat dinyatakan layak. Break even point memiliki batas kelayakan penjualan > nilai BEP, Dodol Beko mendapatkan hasil penjualan > nilai BEP per tahun yang dapat dinyatakan layak.

Tabel 1.9
Hasil Kelayakan Usaha Dodol Beko

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
Payback Period	5 Tahun	1 Tahun 2 Bulan 10 Hari	Layak
Net Present Value	NPV > 0	333,088,415	Layak
Profability Index	PI > 1	5.83	Layak
Break Even Point	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP per tahun	Layak

© 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 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.



Analisis Risiko

Resiko usaha tentu saja dimiliki oleh semua perusahaan termasuk Dodol Beko sendiri. Resiko usaha Dodol Beko meliputi, karyawan dan perekonomian Indonesia. seperti yang diketahui bahwa perekonomian Indonesia sangat memberikan dampak terhadap pelaku – pelaku bisnis utamanya terutama UMKM. Dodol Beko adalah salah satu UMKM yang merasakan dampaknya terutama pada masa pandemic covid-19 yang mengharuskan Dodol Beko memutus kerja sama dengan beberapa hotel dan menutup gerai yang berada di Stasiun MRT. Selain perekonomian Indonesia, karyawan juga menjadi salah satu resiko usaha yang besar karena Dodol Beko adalah perusahaan yang mudah ditiru dan karyawan bekerja hanya untuk melihat proses pembuatan dan setelah memahaminya mereka dapat keluar begitu saja dan membuat bisnis mereka sendiri. Resiko resiko usaha yang sudah dipaparkan sebelumnya, Dodol Beko sudah mengantisipasi dengan berbagai cara yaitu dengan terus mengikuti perkembangan perekonomian dan kebijakan – kebijakan yang akan dikeluarkan oleh pemerintah agar tidak terjadi kesalahan yang sama pada pandemic covid-19. Selain itu juga untuk mengatasi permasalahan karyawan Dodol Beko membuat kontrak kerja selama 1 tahun bagi karyawan dan memberikan penalti bagi karyawan yang akan mengundurkan diri sebelum 1 tahun.

KESIMPULAN & SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penulisan rencana bisnis Dodol Beko dapat disimpulkan bahwa Dodol Beko adalah usaha yang menawarkan produk jajanan betawi, yaitu dodol dan kembang goyang. Dodol Beko sudah berdiri sejak tahun 2016 dan berjualan melalui online. Berdasarkan aspek pemasaran Dodol Beko menggunakan metode diferensiasi, positioning, penetapan harga, dan saluran distribusi didukung dengan strategi promosi *advertising* dengan menggunakan facebook ads dan instagram ads, *sales promotion* dengan menggunakan promo paket penjualan, dan yang terakhir *public relation* dengan mengikuti bazar dan pameran. Dodol Beko juga memiliki 4 karyawan pada tahun 2024 – 2025 dan menambah 1 karyawan pada tahun 2026 pada bagian staff produksi yang dimana pada tahun 2026 Dodol Beko memiliki 5 karyawan. Pada aspek keuangan, penilaian kelayakan usaha Dodol Beko menyatakan bahwa pengembangan usaha ini layak untuk dijalankan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka perencanaan pengembangan usaha jajanan betawi Dodol Beko dapat direalisasikan secara nyata untuk kepentingan usaha ataupun pribadi. Selain itu juga rencana bisnis ini dapat digunakan oleh orang lain sebagai pembanding, referensi, atau acuan dalam melakukan rencana bisnis.



LAMPIRAN

Perhitungan Competitive Profile Matrix (CPM)

Bobot faktor kunci sukses

Critical Success Factor	Responden	Perhitungan	Bobot
Variasi Rasa	31	(31/155)*100%	0,20
Variasi Produk	23	(23/155)*100%	0,15
Kualitas Produk	36	(36/155)*100%	0,23
Harga	26	(26/155)*100%	0,17
Kemasan	10	(10/155)*100%	0,06
Merk	14	(14/155)*100%	0,09
Keramahan Penjual	15	(15/155)*100%	0,10
Total	155		1

Hasil CPM

Critical Success Factor	Weight	Dodol Beko		Dodol Mpok Nini		Dodol Betawi Guruh Rasa		Pusat Oleh-Oleh Jakarta Thamrin City	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Variasi Rasa	0.20	4	0.80	2	0.20	3	0.60	2	0.40
Variasi Produk	0.15	2	0.30	4	0.60	2	0.30	4	0.60
Kualitas Produk	0.23	4	0.92	4	0.92	3	0.69	4	0.92
Harga	0.17	2	0.34	4	0.68	2	0.34	2	0.34
Kemasan	0.06	3	0.18	3	0.18	2	0.12	4	0.24
Merk	0.09	2	0.18	4	0.36	4	0.36	4	0.36
Keramahan Penjual	0.10	4	0.4	3	0.3	4	0.4	4	0.4
Total	1		3.12		3.24		2.81		3.26

Perhitungan Proyeksi Keuangan

Laba Rugi

KETERANGAN	TAHUN				
	2024	2025	2026	2027	2028
Pendualan (1)	354.660.000	418.217.000	534.629.500	695.018.350	903.523.855
BIAYA VARIABEL					
Biaya Bahan Baku (2)	105.048.330	126.707.836	173.281.566	237.152.848	324.566.555
Biaya Perlengkapan (3)	1.993.875	2.354.878	3.057.685	3.973.101	5.229.756
Biaya utilitas (4)	2.529.636	2.258.951	2.368.530	2.483.644	2.604.580
Biaya Pemeliharaan (5)	156.000	164.237	172.909	182.038	191.650
Biaya Administrasi dan umum (6)	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000
TOTAL BIAYA VARIABEL	109.895.841	131.653.902	179.048.690	243.959.631	332.760.540
BIAYA TETAP					
Biaya Gaji (7)	169.000.000	174.200.000	221.000.000	270.400.000	362.700.000
Biaya Pemasaran (8)	23.898.560	25.160.404	26.488.873	27.887.486	29.359.945
Penyusutan Peralatan (9)	2.208.400	2.208.400	2.208.400	2.208.400	2.208.400
TOTAL BIAYA TETAP	195.106.960	201.568.804	249.697.273	300.495.886	394.268.345
Total Biaya Tetap dan Variabel	305.002.801	333.222.706	428.745.963	544.455.517	727.028.885
LABA SEBELUM PAJAK	49.657.199	84.994.294	105.883.537	150.562.833	176.494.970
PAJAK (0.5%)	-	-	2.673.148	3.475.092	4.517.619
LABA SETELAH PAJAK	49.657.199	84.994.294	103.210.390	147.087.742	171.977.350



Arus Kas

KETERANGAN	TAHUN					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ARUS KAS MASUK						
Modal (1)	69.019.066					
Peruntungan bersih (2)		354.660.000	418.217.000	534.629.500	695.018.350	903.523.855
TOTAL ARUS KAS MASUK	69.019.066	354.660.000	418.217.000	534.629.500	695.018.350	903.523.855
ARUS KAS KELUAR						
Biaya Bahan Baku (3)	8.168.760	105.048.330	126.707.836	173.281.566	237.152.848	324.566.555
Biaya utilitas (4)		2.529.636	2.620.703	2.715.048	2.812.790	2.914.050
Biaya Pemeliharaan (5)		156.000	161.616	167.434	173.462	179.706
Biaya Administrasi Dan umum (6)		168.000	168.000	168.000	168.000	168.000
Biaya Pemasaran (7)	22.700.000	23.898.560	25.160.404	26.488.873	27.887.486	29.359.945
Biaya Gaji (8)		169.000.000	174.200.000	221.000.000	270.400.000	362.700.000
Pajak 0,5%				2.673.148	3.475.092	4.517.619
Biaya Perlengkapan (9)	166.156	1.993.875	2.354.878	3.057.685	3.973.101	5.229.756
Pengalangan investasi- aktiva tetap						
Peralatan (10)	17.373.000					
Biaya Renovasi (11)	10.111.150					
Hak Paten (12)	500.000					
TOTAL ARUS KAS KELUAR	59.019.066	302.794.401	331.373.437	429.551.755	546.042.778	729.635.632
ARUS KAS BERSIH	10.000.000	51.865.599	86.843.563	105.077.745	148.975.572	173.888.223
SALDO KAS AWAL		10.000.000	61.865.599	148.709.162	253.786.907	402.762.479
SALDO KAS AKHIR	10.000.000	61.865.599	148.709.162	253.786.907	402.762.479	576.650.702

Neraca

KETERANGAN	TAHUN				
	2024	2025	2026	2027	2028
AKTIVA					
AKTIVA LANCAR					
Kas (1)	61.865.599	148.709.162	253.786.907	402.762.479	576.650.702
Perlengkapan (2)	166.156	166.156	166.156	166.156	166.156
Persediaan Bahan Baku (3)	31.368.760	31.727.891	32.068.936	32.389.506	32.687.032
TOTAL AKTIVA LANCAR	93.400.515	180.603.209	286.021.999	435.318.141	609.503.891
AKTIVA TETAP					
Peralatan (3)	17.373.000	17.373.000	17.373.000	17.373.000	17.373.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan (4)	(2.208.400)	(4.416.800)	(6.625.200)	(8.833.600)	(11.042.000)
Biaya Renovasi (5)	10.111.150	10.111.150	10.111.150	10.111.150	10.111.150
TOTAL Aktiva Tetap	25.275.750	23.067.350	20.858.950	18.650.550	16.442.150
TOTAL AKTIVA	118.676.265	203.670.559	306.880.949	453.968.691	625.946.041
PASIVA					
Modal Sendiri	69.019.066	69.019.066	69.019.066	69.019.066	69.019.066
Laba Ditahan		49.657.199	134.651.493	237.861.883	384.949.624
Laba Tahun Berjalan	49.657.199	84.994.294	103.210.390	147.087.742	171.977.350
TOTAL PASIVA	118.676.265	203.670.559	306.880.949	453.968.691	625.946.041

Perhitungan Kelayakan Investasi Payback Period

Tahun	Investasi	Net Profit	Depresiasi	Aliran Kas Bersih	Akumulasi Kas Masuk
2023	69.019.066			(69.019.066)	
2024		49.657.199	2.208.400	51.865.599	(17.153.467)
2025		84.994.294	2.208.400	87.202.694	70.049.227
2026		103.210.390	2.208.400	105.418.790	175.468.016
2027		147.087.742	2.208.400	149.296.142	324.764.158
2028		171.977.350	2.208.400	174.185.750	498.949.908

Tahun: 1

Bulan: $(17.153.467 / 87.202.694) \times 12 = 2,360$

Hari: $0,360 \times 30 = 10,8$



Net Present Value

Keterangan	EAT	Peny. Peralatan	NCF
2024	49.657.199	(2.208.400)	47.448.799
2025	84.994.294	(4.416.800)	80.577.494
2026	103.210.390	(6.625.200)	96.585.190
2027	147.087.742	(8.833.600)	138.254.142
2028	171.977.350	(11.042.000)	160.935.350

No	Tahun	NCF	Discount Factor (7.90%)	Present Value
1	2024	47.448.799	0,927	43.974.791
2	2025	80.577.494	0,859	69.210.322
3	2026	96.585.190	0,796	76.885.812
4	2027	138.254.142	0,738	101.998.168
5	2028	160.935.350	0,684	110.038.390
TOTAL PRESENT VALUE				402.107.481
INVESTASI AWAL				69.019.066
NPV				333.088.415

Profitability Index

$$PI = \frac{PV \text{ of NCF}}{\text{Investasi Awal}} = \frac{402,107,481}{69,019,066} = 5.83$$

Break Even Point

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel (VC)	Biaya Tetap (FC)	Marjin Kontribusi	Break Event Point
2024	354.660.000	109.895.841	195.106.960	0,69	282.707.381
2025	418.217.000	131.653.902	201.568.804	0,69	294.174.306
2026	534.629.500	179.048.690	249.697.273	0,67	375.429.507
2027	695.018.350	243.959.631	300.495.886	0,65	463.022.099
2028	903.523.855	332.760.540	394.268.345	0,63	624.130.609



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

Brahim, N.E. (2021). *"Akuntansi Keuangan Lembaga"*. Edisi revisi 2019. Yogyakarta: Andi.

David, F. & David, F. (2017). *"Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases"*. 16th Edition. Upper Saddle River: Pearson Education.

Dessler, G. (2020). *"Human resource management-Pearson"*. Edisi 16. New York: Pearson.

Kotler, P. & Armstrong. G. (2018). *"Principles of Marketing"*. Edisi 17. Global Edition. Italy: Pearson Education.

Kotler, P. & Armstrong. G. (2021). *"Principles of Marketing"*. Edisi 18. Global Edition. Italy: Pearson Education.

Olivia, H. Tri, D.F & Suci, R. (2021). *"Akuntansi Keuangan"*. Cetakan 1. Medan: CV Merdeka Kreasi Group.

Wiyanto, N.T, Angin, D.P., & ..., Nasution, I.H., *"Kepemimpinan"*. Cetakan I. Klaten: Penerbit Lakeisha.

Yuliana. (2022). *"Studi Kelayakan Bisnis"*. Cetakan Pertama. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi.

Sumber Website:

Ahdiat, A. (2022). Mayoritas Warga RI Sering Konsumsi Makanan dan Minuman Manis. [Databoks.katadata.co.id](https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/09/28/mayoritas-warga-ri-sering-konsumsi-makanan-dan-minuman-manis)
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/09/28/mayoritas-warga-ri-sering-konsumsi-makanan-dan-minuman-manis>

Ajaib. (2020). Ini Cara Menentukan Tujuan Perusahaan, Visi dan Misi. [Ajabai.co.id](https://ajaib.co.id/ini-cara-menentukan-tujuan-perusahaan-visi-dan-misi/#:~:text=Sedangkan%20tujuan%20jangka%20pendek%20(short,antara%20tiga%20hingga%20lima%20tahun)
[https://ajaib.co.id/ini-cara-menentukan-tujuan-perusahaan-visi-dan-misi/#:~:text=Sedangkan%20tujuan%20jangka%20pendek%20\(short,antara%20tiga%20hingga%20lima%20tahun](https://ajaib.co.id/ini-cara-menentukan-tujuan-perusahaan-visi-dan-misi/#:~:text=Sedangkan%20tujuan%20jangka%20pendek%20(short,antara%20tiga%20hingga%20lima%20tahun)

Ananda. (2022). Analisa SWOT: Pengertian, Manfaat, Tujuan, dan Cara Penggunaan. [Gramedia.com](https://www.gramedia.com/best-seller/analisa-swot/). <https://www.gramedia.com/best-seller/analisa-swot/>

Fauziah, N. (2022). Filosofi Dodol Betawi, Kuliner Khas Perayaan HUT DKI Jakarta. [Lifestyle.okezone.com](https://lifestyle.okezone.com/read/2022/06/21/298/2615132/filosofi-dodol-betawi-kuliner-khas-perayaan-hut-dki-jakarta#:~:text=Dodol%20Betawi%20umumnya%20dibuat%20sebagai,2022%2C%20Ada%20Live%20Cooking%20Dodol)
<https://lifestyle.okezone.com/read/2022/06/21/298/2615132/filosofi-dodol-betawi-kuliner-khas-perayaan-hut-dki-jakarta#:~:text=Dodol%20Betawi%20umumnya%20dibuat%20sebagai,2022%2C%20Ada%20Live%20Cooking%20Dodol>

Gunawan, H. (2022). Cara Analisis Pesaing Untuk Menjaga Bisnis Tetap Unggul. [Hashmicro.com](https://www.hashmicro.com/id/blog/analisis-pesaing-pengertian-cara-dan-contoh/). <https://www.hashmicro.com/id/blog/analisis-pesaing-pengertian-cara-dan-contoh/>

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



Lp2m. (2022). Mengenal Analisis PESTEL: Definisi dan Apa Kegunaannya. Lp2m.uma.ac.id. <https://lp2m.uma.ac.id/2022/09/01/mengenal-analisis-pestel-definisi-dan-apa-kegunaannya/>

Merdeka. (2022). 77,95 Persen UMKM Terdampak Pandemi, Terbanyak Pendapatan Menurun. Merdeka.com. <https://www.merdeka.com/uang/7795-persen-umkm-terdampak-pandemi-terbanyak-pendapatan-menurun.html>

Nisa. (2022). Memahami Lima Elemen Porter Five Forces Untuk Tingkatkan Daya Saing Bisnis. Inmarketing.id. <https://inmarketing.id/porter-five-forces-adalah.html>

Oktrawina, A.S., (2021). 6 Komponen Penting PESTEL Analysis, Metode Analisis Manajemen Risiko. Glints.com. <https://glints.com/id/lowongan/pestle-analysis-adalah/#.ZB61BS2B0yl>

Picnic Dodol. (2022). *Picnicdodolgarut.com*. Retrieved from <https://picnicdodolgarut.com/apa-itu-dodol/>

Pojokkita. (2021). Data Perkembangan Bisnis Food and Beverage di Indonesia. Pojokkita.com <https://pojokkita.com/data-perkembangan-bisnis-food-and-beverage-di-indonesia-28523204>

Shaid, N. J. (2022). Pengertian UMKM, Kriteria, Ciri dan Contohnya. kompas.com. <https://money.kompas.com/read/2022/01/19/051518426/pengertian-umkm-kriteria-ciri-dan-contohnya?page=all>

Wahyono, B. (2022). Proses Operasi/Produksi. Pendidikanekonomi.com. [http://www.pendidikanekonomi.com/2013/01/proses-operasiproduksi.html#:~:text=Yang%20dimaksud%20dengan%20proses%20operasi,%20menjadi%20produk%20\(output\)](http://www.pendidikanekonomi.com/2013/01/proses-operasiproduksi.html#:~:text=Yang%20dimaksud%20dengan%20proses%20operasi,%20menjadi%20produk%20(output))

Wijaya, J. (2022). 7 Alasan Pentingnya Visi dan Misi Bagi Perkembangan Bisnis. Hashmicro.com. <https://www.hashmicro.com/id/blog/visi-dan-misi/#:~:text=Visi%20adalah%20tujuan%20yang%20ingin,dari%20keduanya%20adalah%20ruang%20lingkupnya>

Dwi, A. (2022). 8 Jenis Kartu ATM BCA, Beserta Limit dan Biaya Administrasi, Bisnis Tempo, diakses 7 Februari 2023, <https://bisnis.tempo.co/read/1636092/8-jenis-kartu-atm-bca-beserta-limit-dan-biaya-adminnya>

Dgip. (2023). Merek. Dgip.go.id. <https://dgip.go.id/menu-utama/merek/biaya>

Kemenkeu. (2023). Inflasi Januari 2023 Turun, Kepala BKF: Pemerintah Antisipasi Harga Komoditas Energi dan Pasokan BBM. <https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/publikasi/berita-utama/Antisipasi-Harga-Komoditas-Energi-dan-Pasokan-BBM>

Sumber Undang – Undang:

Republik Indonesia. 2008. *Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Lembaga Negara RI Nomor 20 Tahun 2008. Sekretariat Negara. Jakarta

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa menyebutkan sumber.
2. Dilarang mengutip atau menjiplak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Republik Indonesia. 2021. *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2021 Tentang Pengupahan*. Lembaga Negara RI Nomor 36 Tahun 2018. Sekretariat Negara. Jakarta.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

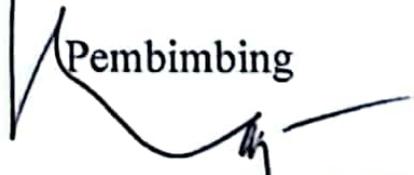
Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Delvin Pangesty
NIM : 71190250 : **Tanggal Sidang :** 17 April 2023
Judul Karya Akhir : Rencana Pengembangan Bisnis Jajanan Kulinier
Betawi "Dodol Beko"

Jakarta, 08 / 05 20 23

Mahasiswa/I

(Delvin Pangesty...)

Pembimbing

(Dr. Ir. Hw. Hm, MA,)

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

- 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
- a. Penulisan karya untuk keperluan pendidikan, penelitian, 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.