



**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA
MINUMAN SARANG WALET “HEALTHY NEST”
DI KELAPA GADING**

Patrick Vincenzo

76180321

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

Program Studi Administrasi Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

76180321@student.kwikkiangie.ac.id

Abstract

"Healthy Nest" is a business engaged in health drinks. "Healthy Nest" offers various flavors made from swallow's nest. "Healthy Nest" is open offline and online on the Tokopedia and food delivery applications.

"Healthy Nest" has a vision of "introducing Pontianak's unique swallow's nest to people who have never tried it at all and making it acceptable to the community" as well as a series of missions that help realize the achievement of the vision.

In running the health drink business "Healthy Nest" is operated by 3 staff namely managers, production staff, and financial staff.

The initial investment needed by "Healthy Nest" to start its business is Rp. 62,864,817, - to start the business in order to prepare various tools, equipment, building rent, raw materials and other needs. Initial investment comes from parents' loans. From the calculation of investment feasibility using Payback Period Analysis which states "Healthy Nest" requires 1 Year 5 Months 25 Days, the Net Present Value produces a value of Rp. 252,687,900, the Profitability Index yields a value of 5 and the Break Even Point states a value greater than the specified conditions, which means that the "Healthy Nest" business is feasible to run.

Keywords: *"Healthy Nest", Business Establishment Plan, Health Drink*

Abstrak

"Healthy Nest" merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang minuman kesehatan. "Healthy Nest" menawarkan berbagai varian rasa yang berbahan dasar sarang burung wallet. "Healthy Nest" dibuka secara offline dan online pada aplikasi Tokopedia dan food delivery.

"Healthy Nest" memiliki visi "memperkenalkan sarang burung walet khas Pontianak kepada masyarakat yang belum pernah mencoba sama sekali dan membuatnya menjadi dapat diterima oleh masyarakat" serta rangkaian misi yang membantu merealisasikan pencapaian visi.



Dalam menjalankan usaha minuman kesehatan “*Healthy Nest*” dioperasikan oleh 3 staff yaitu manajer, *staff produksi*, dan *staff keuangan*.

Kebutuhan investasi awal yang dibutuhkan “*Healthy Nest*” untuk memulai usahanya sebesar Rp. 62.864.817,- untuk memulai usaha tersebut agar mempersiapkan berbagai peralatan, perlengkapan, sewa gedung, bahan baku dan keperluan lainnya. Investasi awal berasal dari pinjaman orang tua. Dari perhitungan kelayakan investasi menggunakan Analisa *Payback Period* yang menyatakan “*Healthy Nest*” membutuhkan 1 Tahun 5 Bulan 25 Hari, *Net Present Value* yang menghasilkan nilai sebesar Rp. 252,687,900, *Profitability Index* menghasilkan nilai 5 dan *Break Even Point* menyatakan nilai lebih besar dari syarat yang telah ditentukan yang artinya usaha “*Healthy Nest*” layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : “*Healthy Nest*” , Rencana Pendirian Usaha, Minuman Kesehatan

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Awal mula minuman kesehatan sarang burung walet ini adalah karena orang tua dari pemilik usaha membuat minuman yang berbahan dasar sarang burung walet sejak dari kecil. Sering perjalanannya waktu pemilik usaha mencoba untuk membuat minuman sarang burung walet ini untuk dijual, sehingga terciptalah ide untuk membuat minuman sarang burung walet “*Healthy Nest*”.

Dengan melihat adanya peluang besar untuk membuka usaha bisnis minuman kesehatan maka tercetuslah ide pelaku usaha untuk membuka usaha “Minuman Sarang Burung *Healthy Nest*”. Masyarakat yang tinggal di daerah kelapa gading masih banyak yang belum pernah mencoba minuman dari sarang burung walet, karena minuman sarang burung ini masih tergolong mahal dan belum terkenal luas. Maka dari itu mendirikan usaha bisnis Minuman Sarang Burung *Healthy Nest* sangat menjanjikan.

Rencana depan “*Healthy Nest*” untuk meningkatkan kualitas produk minuman dan menekankan pemasaran intens. Pembelian “*Healthy Nest*” bisa melewati aplikasi Tokopedia dan food delivery seperti Grab-food , dan Go-food. Dengan memanfaatkan aplikasi food delivery masyarakat yang ingin mencobakan varian minuman kesehatan sarang burung walet “*Healthy Nest*” akan menjadi lebih mudah dicapai karena dengan bantuan pihak food delivery minuman yang telah di beli akan dikirimkan oleh kurir yang bersangkutan dengan fee yang sesuai jarak perjalanan. Di era setelah pandemi seperti saat ini, masyarakat juga semakin susah untuk menikmati beragam minuman yang menyehatkan dan menyegarkan tubuh.

Tujuan Penelitian

Rencana bisnis “*Healthy Nest*” dibuat untuk memastikan usaha “*Healthy Nest*” sudah berada dijalur yang tepat. Yang pertama untuk menentukan tingkat kelayakan investasi pendirian bisnis “*Healthy Nest*” dari aspek Produksi, SDM, Pemasaran, dan Keuangan. Lalu yang kedua adalah untuk mengetahui kelayakan Laporan Laba Rugi, Laporan Arus Kas, Laporan Neraca, *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Break Even Point* (BEP).



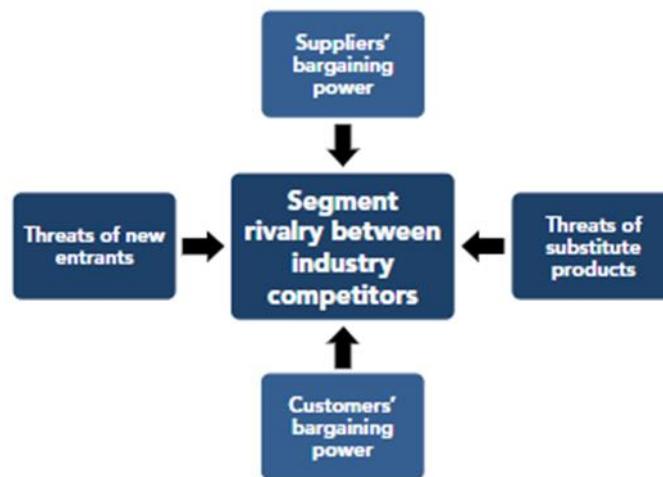
TUJUAN PUSTAKA
Analisis Industri dan Pesaing

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
Lima Kekuatan Pesaing Model Porter



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 “Healthy Nest” 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).

Analisis Faktor – Faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix/ CPM*)

Menurut David dan David (2017: 236), “*The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm’s major competitors and its particular strengths and weaknesses in relation to a sample firm’s strategic position*”, yang mempunyai definisi bahwa CPM mengidentifikasi pesaing utama perusahaan dari bagian kekuatan dan kelemahan mereka sampai dengan kaitanya dengan posisi strategis perusahaan.

Faktor Kunci Sukses	Respoden	Perhitungan	Bobot
1.	...	$(.../\sum...)*100\%$	X
2.	...	$(.../\sum...)*100\%$	X
3.	...	$(.../\sum...)*100\%$	X
4.	...	$(.../\sum...)*100\%$	X
Total	$\sum...$		

Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (*SWOT Analysis*)

Menurut David (2017:53) SWOT Analysis merupakan evaluasi keseluruhan dari kekuatan (Strength), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunity), ancaman (Threat) dari suatu perusahaan yang dianalisa. Dengan demikian, analisis SWOT dapat diartikan sebagai teknik perencanaan strategi maupun teknik penyelesaian masalah yang dapat digunakan untuk keperluan bisnis tertentu atau suatu proyek. Metode ini menekankan pada kepentingan peran faktor internal maupun eksternal guna untuk menyusun perencanaan ide dan penyelesaian masalah secara efektif.

SWOT MATRIX	Strengths 1. 2.	Weakness 1. 2.
Opportunities 1. 2.	S-O Strategies 1. 2.	W-O Strategies 1. 2.
Threat 1. 2.	S-T Strategies 1. 2.	W-T Strategies 1. 2.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Analisis Pasar dan Pemasaran

Segmentasi Pasar adalah membagi pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang memiliki kebutuhan yang berbeda, karakteristik, atau perilaku dan siapa mungkin memerlukan pemasaran terpisah strategi atau campuran (Kotler dan Armstrong, 2020:69). Segmentasi Pasar yang digunakan “Healthy Nest” adalah geografis, demografis, psikografis.

Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli maupun pembeli potensial (W Stanton, 2019:1). Pemasaran sendiri menjadi alat mediasi dalam memasarkan suatu produk yang bertujuan untuk menaikkan tingkat penjualan hingga pada target yang dituju.

Promosi memiliki fungsi yang berguna untuk semua pelaku usaha yaitu media yang bertugas untuk menawarkan suatu produk kepada konsumen agar tertarik dengan produk yang ditawarkan. Tentunya promosi tersebut menimbulkan harapan kepada penjual agar penjualan mengalami kenaikan dari periode penjualan sebelumnya.

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 makan 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).

Kunci Faktor Sukses		Healthy Nest		Pesaing 1		Pesaing 2	
Keterangan	Bobot	Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor
1.	X	Y	X*Y	Y	X*Y	Y	X*Y
2.	X	Y	X*Y	Y	X*Y	Y	X*Y
3.	X	Y	X*Y	Y	X*Y	Y	X*Y
4.	X	Y	X*Y	Y	X*Y	Y	X*Y
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:

NPV < 0, Investasi di tolak

NPV > 0, Investasi di terima

Rumus Net Present Value adalah sebagai berikut:

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

C. Profitability Index (PI)

Profitability 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. PI < 1, Tidak layak dijalankan

2. PI > 1, Layak dijalankan

Rumus dari Profitability Index adalah sebagai berikut:

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.



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

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:

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

TFC = Total Fix Cost
TVC = Total Variabel Cost
TS = Total Sales

HASIL

Gambaran Usaha

“Healthy Nest” merupakan bisnis yang berjalan pada bidang usaha *Food and Beverage* yang lebih menekankan kepada bagian penjualan minuman kesehatan. Minuman yang di tawarkan oleh “Healthy Nest” ini merupakan minuman berbahan dasar sarang burung walet. Sasaran produk minuman “Healthy Nest” ini dapat dinikmati anak kecil hingga orang tua. Untuk lokasi, Usaha “Healthy Nest” ini bertempat di Kelapa Gading, Jakarta Utara dan bisa membeli produknya menggunakan aplikasi Tokopedia dan *food delivery*. Berikut adalah visi dan misi “Healthy Nest”:

A. Visi

“Menjadi salah satu usaha minuman kesehatan sarang burung walet khas Pontianak yang menyegarkan dan menyehatkan”.

B. Misi

1. Menyehatkan dan Menyegarkan masyarakat Indonesia.
2. Menginspirasi masyarakat Indonesia untuk lebih sehat.

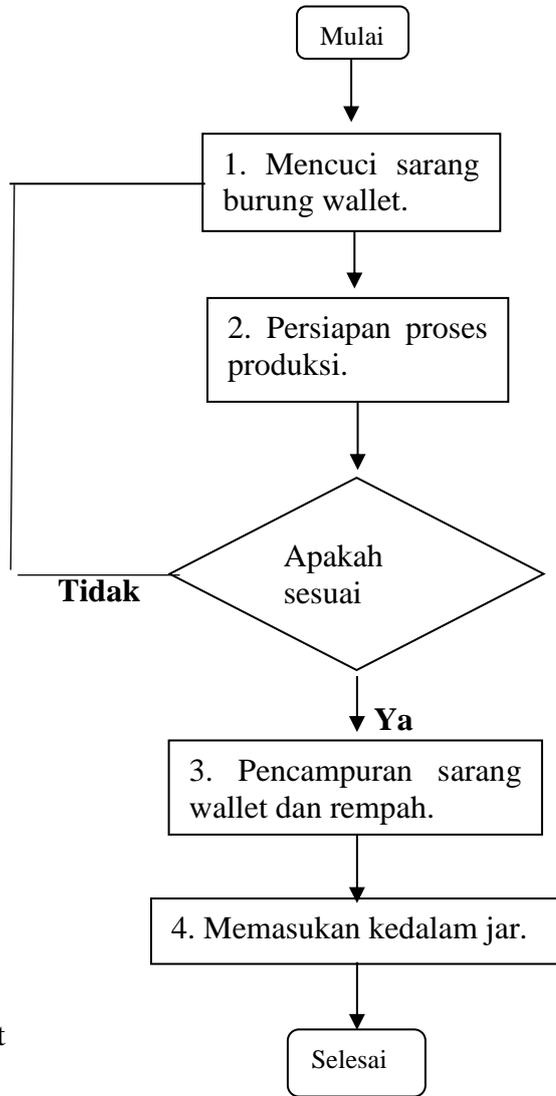
Competitive Profile Matrix

Kunci Faktor Sukses		Healthy Nest		Shuang Yan Premium		Realfood	
Keterangan	Bobot	Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor
Harga Produk	0,19	4	0,76	3	0,57	4	0,76
Kualitas Produk	0,22	4	0,88	2	0,44	3	0,66
Kemasan Produk	0,15	2	0,3	2	0,3	3	0,45
Lokasi	0,11	2	0,22	3	0,33	4	0,44
Promosi Produk	0,20	3	0,60	2	0,40	2	0,40
Layanan Pelanggan	0,13	3	0,39	3	0,39	3	0,39
Total	1		3,15		2,43		3.1

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

“Healthy Nest” mendapatkan angka sebesar 3,15 yang lebih unggul dari Shuang Yan Premium dan Realfood. Angka yang didapat Shuang Yan Premium sebesar 2,43 dan angka yang didapat Realfood sebesar 3,1

Rencana Produksi



Sumber: Healthy Nest

Gambar diatas merupakan proses operasi produk dari bahan baku menjadi barang jadi yang siap disajikan yaitu minuman sarang burung wallet “Healthy Nest”.

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



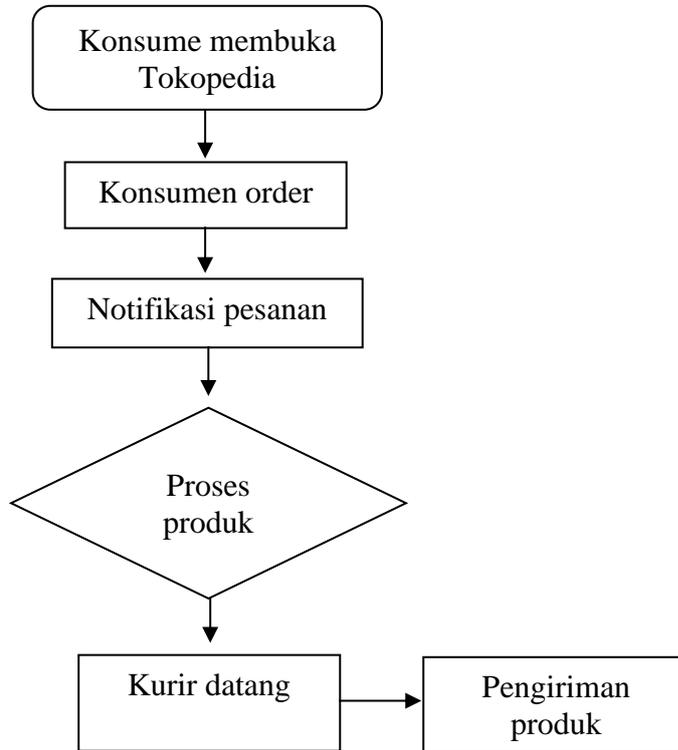


Rencana Alur Penjualan Produk

1. Online

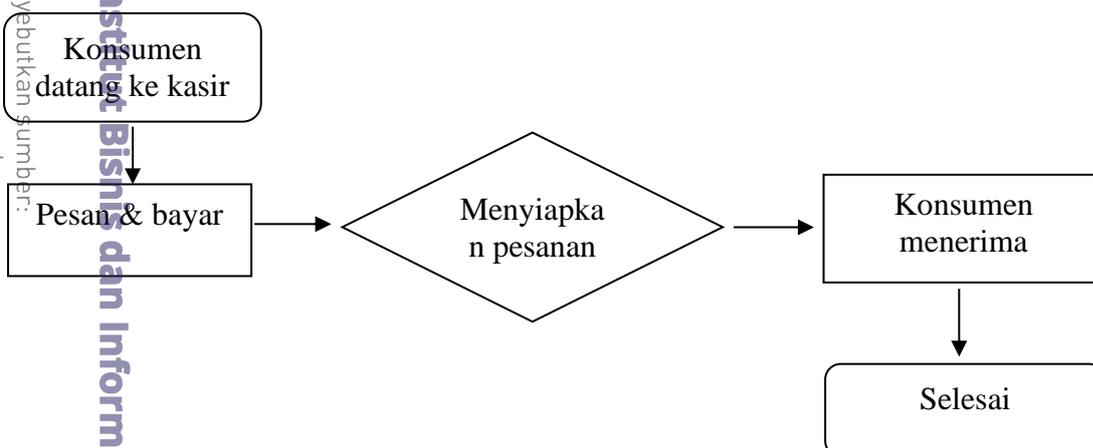
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



Gambar diatas adalah alur penjualan secara online menggunakan aplikasi pemesanan online dimana konsumen yang ingin membeli produk “Healthy Nest” tidak perlu datang secara langsung ke toko, tetapi bisa menggunakan layanan jasa online pemesanan makanan tertentu yang disediakan oleh “Healthy Nest” seperti Tokopedia.

2. Offline



“Healthy Nest” juga menyediakan layanan pemesanan langsung untuk konsumen yang ingin menikmati sarang burung wallet secara langsung.

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.



Rencana SDM

No.	Jabatan	Jumlah
1.	Manager	1
2.	Juru Masak	1
3.	Staff Admin & Keuangan	1
Total		3

Tenaga kerja yang dibutuhkan “Healthy Nest” merupakan manajer yang akan mengatur marketing dan pemilik usaha. Juru masak adalah orang yang membuat produk minuman kesehatan sarang burung walis “Healthy Nest” dan staff admin & keuangan adalah orang yang mengatur keuangan dan melayani kritik dan saran konsumen.

Rencana Pemasaran

Dalam ramalan penjualan “Healthy Nest” menggunakan data berbasis pesaing yang berupa data penjualan pesaing secara offline dan online. Penjualan para pesaing adalah sekitar 10-20 jar setiap harinya. Maka “Healthy Nest” mengasumsikan mampu menjual rata-rata dari pesaing tersebut yaitu 15jar. Selain itu, ada asumsi-asumsi yang dirincikan sebagai berikut:

1. Terjadi kenaikan harga penjualan sebesar 2.8% setiap tahunnya.
2. Terjadi kenaikan unit penjualan sebanyak 480 jar setiap tahunnya.

Berdasarkan akumulasi diatas, didapatkan ramalan penjualan dalam unit dan anggaran penjualan dalam 5 tahun kedepan yang dimulai pada tahun 2024 pada tabel dibawah ini:

Ramalan Penjualan “Healthy Nest”

Bulan (Januari - Desember)	PENJUALAN				TOTAL
	Original Variance	Signature Variance	Honey Variance	Mix Variance	
Januari	100	97	105	123	425
Februari	99	95	100	129	423
Maret	100	107	110	124	441
April	95	111	116	131	453
Mei	95	112	95	121	423
Juni	111	109	108	124	452
Juli	96	101	107	131	435
Agustus	111	108	113	124	456
September	104	112	115	120	451
Oktober	109	107	102	122	440
November	100	104	111	121	436
Desember	102	102	99	122	425

Pada tabel terlihat bahwa Mix Variance adalah rasa yang paling disukai karena penjualannya lebih tinggi dibandingkan 3 varian rasa lainnya.

© Hak cipta milik IBI Kwik Kian Gie. Seluruh isi dan gambar yang terdapat dalam dokumen ini adalah hak cipta IBI Kwik Kian Gie. Tidak diperkenankan untuk menyalin, menduplikasi, atau menyebarkan isi dan gambar ini tanpa izin tertulis dari IBI Kwik Kian Gie.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi dan gambar ini tanpa izin tertulis dari IBI Kwik Kian Gie.
 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 IBI Kwik Kian Gie.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI Kwik Kian Gie.



Ramalan Anggaran Penjualan “Healthy Nest”

Bulan	Original Variance			Signature Variance			Honey Variance			Mix Variance			Total
	Q	P	Total Revenue	Q	P	Total Revenue	Q	P	Total Revenue	Q	P	Total Revenue	
Januari	90	90,000	8,100,000	87	90,000	7,830,000	95	90,000	8,550,000	113	110,000	12,430,000	36,910,000
Februari	89	90,000	8,010,000	85	90,000	7,650,000	90	90,000	8,100,000	119	110,000	13,090,000	36,850,000
Maret	90	90,000	8,100,000	97	90,000	8,730,000	100	90,000	9,000,000	114	110,000	12,540,000	38,370,000
April	85	90,000	7,650,000	101	90,000	9,090,000	106	90,000	9,540,000	121	110,000	13,310,000	39,590,000
Mei	85	90,000	7,650,000	102	90,000	9,180,000	85	90,000	7,650,000	111	110,000	12,210,000	36,690,000
Juni	101	90,000	9,090,000	99	90,000	8,910,000	98	90,000	8,820,000	114	110,000	12,540,000	39,360,000
Juli	86	90,000	7,740,000	91	90,000	8,190,000	97	90,000	8,730,000	121	110,000	13,310,000	37,970,000
Agustus	101	90,000	9,090,000	98	90,000	8,820,000	103	90,000	9,270,000	114	110,000	12,540,000	39,720,000
September	94	90,000	8,460,000	102	90,000	9,180,000	105	90,000	9,450,000	110	110,000	12,100,000	39,190,000
Oktober	99	90,000	8,910,000	97	90,000	8,730,000	92	90,000	8,280,000	112	110,000	12,320,000	38,240,000
November	90	90,000	8,100,000	94	90,000	8,460,000	101	90,000	9,090,000	111	110,000	12,210,000	37,860,000
Desember	92	90,000	8,280,000	92	90,000	8,280,000	89	90,000	8,010,000	112	110,000	12,320,000	36,890,000
Total Pendapatan Healthy Nest Tahun 2024													457,640,000

Rincian ramalan penjualan tahun 2024 yang diasumsikan bahwa penjualan setiap bulan tidak ada peningkatan yang signifikan dengan total revenue secara keseluruhan adalah sebesar 457,640,000 untuk di tahun 2024.

Rencana Keuangan

1. Laporan Laba Rugi

Laba/rugi	Periode Tahun				
	2024	2025	2026	2027	2028
Penjualan (1)	457,640,000	517,330,720	580,005,331	645,784,132	714,791,822
Biaya Tetap:					
Biaya Pemasaran (2)	1,510,380	1,552,671	1,596,145	1,640,837	1,686,781
Biaya Administrasi (3)	247,000	180,000	180,000	180,000	180,000
Biaya Pemeliharaan (4)	1,600,000	1,644,800	1,690,854	1,738,198	1,786,868
Biaya Penyusutan Peralatan (5)	1,504,060	1,504,060	1,504,060	1,504,060	1,504,060
Biaya Tenaga Kerja (6)	183,950,000	193,147,500	202,804,875	212,945,119	223,592,375
Biaya Internet (7)	3,640,000	3,540,000	3,540,000	3,540,000	3,540,000
Biaya Sewa Tempat (8)	25,000,000	26,250,000	27,562,500	28,940,625	30,387,656
Total Biaya Tetap	217,451,440	227,819,031	238,878,435	250,488,840	262,677,740
Biaya variable:					
Biaya Perlengkapan (9)	32,425,200	36,047,026	39,846,252	44,540,463	49,479,712
Biaya Bahan Baku (10)	156,653,000	177,185,052	198,803,263	221,432,344	244,988,520
Biaya Listrik (11)	17,088,538	17,567,017	18,058,894	18,564,543	19,084,350
Biaya Air (12)	754,680	775,811	797,534	819,865	842,821
Biaya Gas (13)	720,000	740,160	760,884	782,189	804,091
Total Biaya Variable	207,641,418	232,315,066	258,266,827	286,139,403	315,199,493
Total Biaya	425,092,858	460,134,096	497,145,262	536,628,243	577,877,233
Laba sebelum pajak	32,547,142	57,196,624	82,860,069	109,155,890	136,914,589
Pajak 0.5%	-	2,586,654	2,900,027	3,228,921	3,573,959
Laba Bersih	32,547,142	54,609,970	79,960,042	105,926,969	133,340,630

Laba bersih setelah pajak pada tahun 2024 adalah sebesar 32,547,142 , untuk di tahun berikutnya mengalami peningkatan sebesar 54,609,970, di tahun 2026 laba bersih menunjukkan angka sebesar 79,960,042, di tahun 2027 mengalami kenaikan juga sebesar 105,926,969, dan di tahun terakhir mendapatkan laba 133,340,630.



2. Laporan Arus Kas

Keterangan	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Arus Kas Masuk						
Modal (1)	62,864,817	-	-	-	-	-
Penjualan (2)	-	457,640,000	517,330,720	580,005,331	645,784,132	714,791,822
Total Arus Kas Masuk	62,864,817	457,640,000	517,330,720	580,005,331	645,784,132	714,791,822
Arus Kas Keluar						
Biaya Sewa Ruko (3)	25,000,000	26,250,000	27,562,500	28,940,625	30,387,656	31,907,039
Biaya Pemasaran (4)	-	1,510,380	1,552,671	1,596,145	1,640,837	1,686,781
Biaya Bahan Baku (5)	13,054,417	156,653,000	177,185,052	198,803,263	221,432,344	244,988,520
Biaya Listrik (6)	-	17,088,538	17,567,017	18,058,894	18,564,543	19,084,350
Biaya Air (7)	-	754,680	775,811	797,534	819,865	842,821
Biaya Internet (8)	-	3,640,000	3,540,000	3,540,000	3,540,000	3,540,000
Biaya Gas (9)	-	720,000	740,160	760,884	782,189	804,091
Biaya Administrasi (10)	-	247,000	180,000	180,000	180,000	180,000
Biaya Tenaga Kerja (11)	-	183,950,000	193,147,500	202,804,875	212,945,119	223,592,375
Biaya Peralatan (12)	10,108,300	-	-	-	-	-
Biaya Pemeliharaan (13)	-	1,600,000	1,644,800	1,690,854	1,738,198	1,786,868
Biaya Perlengkapan (14)	2,702,100	32,425,200	36,047,026	39,846,252	44,540,463	49,479,712
Pajak 0,5%	-	-	2,586,654	2,900,027	3,228,921	3,573,959
Total Arus Kas Keluar	50,864,817	424,838,798	462,529,190	499,919,353	539,800,134	581,466,515
Arus Kas Bersih	12,000,000	32,801,202	54,801,530	80,085,977	105,983,998	133,325,308
Arus Kas Awal	-	12,000,000	44,801,202	99,602,732	179,688,709	285,672,707
Saldo Kas Akhir Periode	12,000,000	44,801,202	99,602,732	179,688,709	285,672,707	418,998,015

Ditahun 2023 terdapat sisa kas sebesar 12,000,000, lalu saldo kas pada tahun 2024 sebesar 44,801,202, ditahun 2025 juga mengalami peningkatan sebesar 99,602,732, untuk tahun 2026 meningkat sebesar 179,688,709, di tahun 2027 mendapatkan angka 285,672,707, dan ditahun 2028 mendapatkan saldo akhir sebesar 418,998,015.

3. Laporan Neraca

Neraca	2024	2025	2026	2027	2028
Aktiva Lancar					
Kas (1)	44,801,202	99,602,732	179,688,709	285,672,707	418,998,015
Perlengkapan (2)	3,952,100	2,303,596	3,320,521	3,711,705	4,123,309
Persediaan Bahan Baku	13,054,417	14,765,421	16,566,939	18,452,695	20,415,710
Total Aktiva Lancar	61,807,719	116,671,749	199,576,169	307,837,108	443,537,034
Aktiva Tetap					
Sewa Ruko (3)	25,000,000	26,250,000	27,562,500	28,940,625	30,387,656
Peralatan (4)	10,108,300	10,108,300	10,108,300	10,108,300	10,108,300
Akumulasi Penyusutan Peralatan (5)	(1,504,060)	(3,008,120)	(4,512,180)	(6,016,240)	(7,520,300)
Total Aktiva Tetap	33,604,240	33,350,180	33,158,620	33,032,685	32,975,656
Total Aktiva Lancar dan Tetap	95,411,959	150,021,929	232,734,789	340,869,793	476,512,690
Passiva					
Modal Sendiri	62,864,817	62,864,817	62,864,817	62,864,817	62,864,817
Labanya Ditahan	-	32,547,142	87,157,112	167,117,154	273,044,123
Labanya Tahun Berjalan (6)	32,547,142	54,609,970	79,960,042	105,926,969	133,340,630
Total Passiva	95,411,959	150,021,929	232,734,789	340,869,793	476,512,690

Total passive yang dimiliki ditahun 2024 sebesar 95,411,959, dan meningkat sebesar 36% pada tahun 2025, di tahun 2026 mengalami kenaikan juga sebesar 36%, untuk tahun 2027 meningkat sebesar 32% dari tahun sebelumnya, dan di tahun akhir 2028 mengalami kenaikan 28% dengan total passive 476,512,690.

Kelayakan Investasi

Kelayakan investasi pada "Healthy Nest" berdasarkan pada perhitungan Payback Period yang memiliki maksimal kembalannya 5 tahun diketahui bahwa perhitungan ini menyatakan pengembalian modal akan dikembalikan pada 1 Tahun 5 Bulan 25 Hari. Maka dari hasil pernyataan ini, "Healthy Nest" dapat dikatakan layak untuk dijalankan karena tidak melebihi batas maksimal. Selanjutnya, untuk Net Present Value "Healthy Nest" dinyatakan layak karena memiliki hasil perhitungan sebesar Rp 252,687,900.- yang artinya lebih besar dari nilai 0 (nol). Lalu untuk analisa Profitability Index, "Healthy Nest" menghasilkan 5 yang artinya layak dijalankan karena lebih dari 1.



Analisis Risiko

Resiko usaha tentu saja dimiliki oleh setiap usaha termasuk “Healthy Nest”. Resiko usaha “Healthy Nest” meliputi, bahan baku seperti sarang burung walet, kurma cina, goji berry, madu yang masih tersisa bisa mengalami expired akibat tidak diolah. Pekerja yang tidak mematuhi peraturan, bekerja tidak sesuai job desk, tidak jujur, dan memutuskan kontrak kerja. Bahan baku yang diminta tidak sesuai dengan pesanan, mengalami kerusakan saat pengiriman, dan keterlambatan pengiriman. Mudah-mudahan pesaing untuk meniru minuman kesehatan sarang burung walet. Konsumen yang bosan dengan minuman kesehatan “Healthy Nest”. Resiko – resiko usaha yang sudah disebutkan sebelumnya sudah diantisipasi “Healthy Nest” dengan berbagai cara yaitu dengan terus mengikuti perkembangan internet dan kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah agar tidak terjadi kesalahan yang sama. Selain itu untuk mengatasi SDM “Healthy Nest” membuat kontrak kerja bagi karyawan dan memberikan penalty bagi karyawan yang akan mengundurkan diri.

KESIMPULAN & SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penulisan rencana bisnis “Healthy Nest” dapat disimpulkan bahwa “Healthy Nest” adalah usaha yang menawarkan produk minuman kesehatan, yaitu minuman sarang burung walet. Berdasarkan aspek pemasaran “Healthy Nest” 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, dan yang terakhir *public relation*. “Healthy Nest” juga memiliki 3 karyawan pada tahun 2024 – 2028 dan tidak ada penambahan karyawan. Pada aspek keuangan, penilaian kelayakan usaha “Healthy Nest” menyatakan bahwa pengembangan usaha ini layak untuk dijalankan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka perencanaan pengembangan usaha minuman kesehatan “Healthy Nest” 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.

- a. 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.



LAMPIRAN

Perhitungan Competitive Profile Matrix (CPM)

Bobot faktor kunci sukses

Faktor Kunci Sukses	Respoden	Perhitungan	Bobot
Harga Produk	27	(27/50)*100%	0,19
Kualitas Produk	32	(32/50)*100%	0,22
Kemasan Produk	21	(21/50)*100%	0,15
Lokasi	15	(15/50)*100%	0,11
Promosi Produk	28	(28/50)*100%	0,20
Layanan Pelanggan	19	(19/50)*100%	0,13
Total	142		1

Hasil CPM

Kunci Faktor Sukses		Healthy Nest		Shuang Yan Premium		Realfood	
Keterangan	Bobot	Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor
Harga Produk	0,19	4	0,76	3	0,57	4	0,76
Kualitas Produk	0,22	4	0,88	2	0,44	3	0,66
Kemasan Produk	0,15	2	0,3	2	0,3	3	0,45
Lokasi	0,11	2	0,22	3	0,33	4	0,44
Promosi Produk	0,20	3	0,60	2	0,40	2	0,40
Layanan Pelangan	0,13	3	0,39	3	0,39	3	0,39
Total	1		3,15		2,43		3.1

Perhitungan Proyeksi Keuangan

Laba Rugi

Laba/rugi	Periode Tahun				
	2024	2025	2026	2027	2028
Penjualan (1)	457,640,000	517,330,720	580,005,331	645,784,132	714,791,822
Biaya Tetap:					
Biaya Pemasaran (2)	1,510,380	1,552,671	1,596,145	1,640,837	1,686,781
Biaya Administrasi (3)	247,000	180,000	180,000	180,000	180,000
Biaya Pemeliharaan (4)	1,600,000	1,644,800	1,690,854	1,738,198	1,786,868
Biaya Penyusutan Peralatan (5)	1,504,060	1,504,060	1,504,060	1,504,060	1,504,060
Biaya Tenaga Kerja (6)	183,950,000	193,147,500	202,804,875	212,945,119	223,592,375
Biaya Internet (7)	3,640,000	3,540,000	3,540,000	3,540,000	3,540,000
Biaya Sewa Tempat (8)	25,000,000	26,250,000	27,562,500	28,940,625	30,387,656
Total Biaya Tetap	217,451,440	227,819,031	238,878,435	250,488,840	262,677,740
Biaya variable:					
Biaya Perlengkapan (9)	32,425,200	36,047,026	39,846,252	44,540,463	49,479,712
Biaya Bahan Baku (10)	156,653,000	177,185,052	198,803,263	221,432,344	244,988,520
Biaya Listrik (11)	17,088,538	17,567,017	18,058,894	18,564,543	19,084,350
Biaya Air (12)	754,680	775,811	797,534	819,865	842,821
Biaya Gas (13)	720,000	740,160	760,884	782,189	804,091
Total Biaya Variable	207,641,418	232,315,066	258,266,827	286,139,403	315,199,493
Total Biaya	425,092,858	460,134,096	497,145,262	536,628,243	577,877,233
Laba sebelum pajak	32,547,142	57,196,624	82,860,069	109,155,890	136,914,589
Pajak 0.5%	-	2,586,654	2,900,027	3,228,921	3,573,959
Laba Bersih	32,547,142	54,609,970	79,960,042	105,926,969	133,340,630



Arus Kas

Keterangan	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Arus Kas Masuk						
Modal (1)	62,864,817	-	-	-	-	-
Penjualan (2)	-	457,640,000	517,330,720	580,005,331	645,784,132	714,791,822
Total Arus Kas Masuk	62,864,817	457,640,000	517,330,720	580,005,331	645,784,132	714,791,822
Arus Kas Keluar						
Biaya Sewa Ruko (3)	25,000,000	26,250,000	27,562,500	28,940,625	30,387,656	31,907,039
Biaya Pemasaran (4)	-	1,510,380	1,552,671	1,596,145	1,640,837	1,686,781
Biaya Bahan Baku (5)	13,054,417	156,653,000	177,185,052	198,803,263	221,432,344	244,988,520
Biaya Listrik (6)	-	17,088,538	17,567,017	18,058,894	18,564,543	19,084,350
Biaya Air (7)	-	754,680	775,811	797,534	819,865	842,821
Biaya Internet (8)	-	3,640,000	3,540,000	3,540,000	3,540,000	3,540,000
Biaya Gas (9)	-	720,000	740,160	760,884	782,189	804,091
Biaya Administrasi (10)	-	247,000	180,000	180,000	180,000	180,000
Biaya Tenaga Kerja (11)	-	183,950,000	193,147,500	202,804,875	212,945,119	223,592,375
Biaya Peralatan (12)	10,108,300	-	-	-	-	-
Biaya Pemeliharaan (13)	-	1,600,000	1,644,800	1,690,854	1,738,198	1,786,868
Biaya Perlengkapan (14)	2,702,100	32,425,200	36,047,026	39,846,252	44,540,463	49,479,712
Pajak 0,5%	-	-	2,586,654	2,900,027	3,228,921	3,573,959
Total Arus Kas Keluar	50,864,817	424,838,798	462,529,190	499,919,353	539,800,134	581,466,515
Arus Kas Bersih	12,000,000	32,801,202	54,801,530	80,085,977	105,983,998	133,325,308
Arus Kas Awal	-	12,000,000	44,801,202	99,602,732	179,688,709	285,672,707
Saldo Kas Akhir Periode	12,000,000	44,801,202	99,602,732	179,688,709	285,672,707	418,998,015

Neraca

Neraca	2024	2025	2026	2027	2028
Aktiva Lancar					
Kas (1)	44,801,202	99,602,732	179,688,709	285,672,707	418,998,015
Perlengkapan (2)	3,952,100	2,303,596	3,320,521	3,711,705	4,123,309
Persediaan Bahan Baku	13,054,417	14,765,421	16,566,939	18,452,695	20,415,710
Total Aktiva Lancar	61,807,719	116,671,749	199,576,169	307,837,108	443,537,034
Aktiva Tetap					
Sewa Ruko (3)	25,000,000	26,250,000	27,562,500	28,940,625	30,387,656
Peralatan (4)	10,108,300	10,108,300	10,108,300	10,108,300	10,108,300
Akumulasi Penyusutan Peralatan (5)	(1,504,060)	(3,008,120)	(4,512,180)	(6,016,240)	(7,520,300)
Total Aktiva Tetap	33,604,240	33,350,180	33,158,620	33,032,685	32,975,656
Total Aktiva Lancar dan Tetap	95,411,959	150,021,929	232,734,789	340,869,793	476,512,690
Passiva					
Modal Sendiri	62,864,817	62,864,817	62,864,817	62,864,817	62,864,817
Labanya Ditahan	-	32,547,142	87,157,112	167,117,154	273,044,123
Labanya Tahun Berjalan (6)	32,547,142	54,609,970	79,960,042	105,926,969	133,340,630
Total Passiva	95,411,959	150,021,929	232,734,789	340,869,793	476,512,690

Perhitungan Kelayakan Investasi

Payback Period

Tahun	Investasi	Net Profit	Depresiasi	Aliran Kas Bersih	Akumulasi Kas Masuk
2023	62,864,817			(62,864,816.67)	
2024		32,547,142	1,504,060	34,051,202	(28,813,614.67)
2025		54,609,970	1,504,060	56,114,030	27,300,415
2026		79,960,042	1,504,060	81,464,102	108,764,518
2027		105,926,969	1,504,060	107,431,029	216,195,547
2028		133,340,630	1,504,060	134,844,690	351,040,237



Net Present Value

Keterangan	2024	2025	2026	2027	2028
EAT	32,547,142	54,609,970	79,960,042	105,926,969	133,340,630
Peny.Peralatan	1,504,060	1,504,060	1,504,060	1,504,060	1,504,060
NCF	34,051,202	56,114,030	81,464,102	107,431,029	134,844,690

Tahun	NCF	Diskonto 7,95%	PV Of NCF (Rp)
2023	34,051,202	0.9263548	31,543,494
2024	56,114,030	0.8581332	48,153,312
2025	81,464,102	0.7949358	64,758,732
2026	107,431,029	0.7363926	79,111,414
2027	134,844,690	0.6821608	91,985,763
PV to NCF			315,552,716
Investasi			62,864,817
NPV			252,687,900

Profitability Index

$$PI = \frac{PV \text{ of NCF}}{\text{Investasi Awal}} = \frac{315,552,716}{62,864,817} = 5.019$$

Break Even Point

Tahun	Penjualan	Biaya Variable (VC)	Biaya Tetap(FC)	Marjin Kontribusi	BEP
2024	457,640,000	207,641,418	217,451,440	0.546277821	398,060,166
2025	517,330,720	232,315,066	227,819,031	0.550935105	413,513,368
2026	580,005,331	258,266,827	238,878,435	0.554716460	430,631,596
2027	645,784,132	286,139,403	250,488,840	0.556911685	449,781,979
2028	714,791,822	315,199,493	262,677,740	0.559033157	469,878,640

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

PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA

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

© Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Patrick Vincenzo
NIM : 76180321 ; Tanggal Sidang : 17 April 2023
Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Minuman Sarang
Walet " Healthy Nest " Di Kelapa Gading

Jakarta, 08 / Mei 2023

Mahasiswa/I
Patrick Vincenzo
(Patrick Vincenzo.....)

Pembimbing

(M. W. Heri, MA)

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS,
1. Dianggap melanggar hak cipta bila tidak menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan
penelitian, 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.