



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA MAKANAN RINGAN “JAWARA NGEMIL“

DI KOTA JAKARTA BARAT

Ryo Andika Putra

Dr. Tony Sitingjak, M.M

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter - Jakarta utara

Telp : (021) 65307062/ Fax : 6530 6971

76200316@student.kwikkiangie.ac.id / Ryosltn13@gmail.com

ABSTRAK

Ryo Andika Putra / 76200316 / 2024 / Rencana Pendirian Usaha Snack cemilan “ Jawa
Ngemil “ / Dosen Pembimbing Drs. Tony Sitingjak, M.M

Penulis membuat rencana bisnis snack (makanan ringan) dikarenakan hobby dan gemar mengkonsumsi *snack*(Makanan ringan) dan *snack* ini juga mampu membuat setiap orang yang mengkomsumsinya menjadi ikut bahagia.

Penulis memilih nama “ Jawa Ngemil “ yang pasti memiliki arti yang berarti jawara ialah jagoan dan ngemil dalam bahasa jawa artinya makanan ringan. sehingga kalau disatukan akan menjadi jagoan makanan ringan. nama tersebut juga mudah di ingat oleh seseorang ketika ingin mencari cemilan.

Penulis membuat rancangan analisis bisnis dengan metode Pestel (Politik, ekonomi, sosial, teknologi dan legal), dan juga menggunakan analisa swot, analisis *model five forces porter* .untuk mengetahui proyeksi persaingan dalam industri makanan ringan.

Penulis mengambil bagian dalam analisis kebutuhan operasional dan pembuatan rencana produksi. Ringkasan rencana produksi akan memberi tahu Anda tentang riset pasar, dan rencana aliran produk akan memberi tahu Anda kapan klien datang dan kapan produk selesai diproduksi. Dan juga membutuhkan tenaga kerja sebanyak 5 Sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja Jawa Ngemil. penulis juga membuat perencanaan sumber daya manusia dan organisasi.

Dengan adanya perhitungan analisis kelayakan bisnis maka bisa mengetahui apakah bisnis tersebut bisa dijalankan atau tidak bisa dijalankan . Ada beberapa metode yang digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha seperti , *payback period* yang digunakan untuk mengetahui return balik modal, oleh karena itu *payback period* diperoleh dengan hasil 1 tahun 6 bulan 24 hari dengan batas maksimal 5 tahun, *net present value* juga memperoleh nilai lebih dari 0 yaitu Rp567.495.756, dan *Profitability Index* diperoleh sebesar 5,08% bernilai lebih besar dari angka 1, dan juga *Break Event Point* yang dianalisis juga menunjukkan angka yang positif.

Kata Kunci : Jawa Ngemil , Makanan Ringan, Rencana Bisnis



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

ABSTRACT

Ryo Andika Putra / 76200316 / 2024 / Plan for Establishing a Snack Food Business "JAWARA NGEMIL" / Supervisor Drs. Tony Sitinjak, M.M.

The author created a snack business plan because he is a hobby and likes consuming snacks and these snacks are also able to make everyone who consumes them happy.

The author chose the name "Jawara Ngemil" which definitely has a meaning which means jawara is a champion and snacking in Javanese means snack. so that when put together it will become a snack hero. This name is also easy for someone to remember when they want to look for snacks.

The author makes a business analysis plan using the Pestel method (Political, economic, social, technological and legal), and also uses SWOT analysis, Porter's five forces model analysis to find out competition projections in the snack food industry.

The author took part in analyzing operational needs and creating production plans. The production plan summary will tell you about market research, and the product flow plan will tell you when clients come in and when the product is finished production. And also requires a workforce of 5 in accordance with the workforce needs of the Snacking Champion. The author also makes human resource and organizational planning.

By calculating a business feasibility analysis, you can find out whether the business can be run or not. There are several methods used to analyze the feasibility of a business, such as the payback period which is used to determine the return on investment, therefore the payback period is obtained with a result of 1 years 6 month 24 day with a maximum limit of 5 years, the net present value also obtains a value of more than 0, namely IDR 567.495.756, and the Profitability Index obtained was 5,08%, which is greater than number 1, and also the Break Event Point analysis also showed a positive number.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.

Keywords: Jawara Ngemil, Snack, Business Plan



Pendahuluan

A. Konsep Bisnis

Jawara Ngemil merupakan bisnis yang berfokus pada makanan ringan seperti keripik yang berbahan dasar dari bakso, macaroni, tempe, kentang. Dan Jawara Ngemil ingin menjadikan makanan ringan yang selalu dibutuhkan oleh setiap orang untuk menunda kelaparan. Dalam menghasilkan produk nya Jawara Ngemil selalu mengutamakan kualitas baik dari segi cita rasa, pelayanan, penampilan. Harga Jual semua produk Jawara Ngemil di targetkan untuk kelas ekonomi menengah kebawah hingga keatas. Jawara Ngemil memiliki tempat produksi yang berlokasi di Jl. Perumahan Kepa Duri Mas No.10, RT.2/RW.4, Duri Kepa, Kec. Kb. Jeruk, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11510.

B. Visi dan Misi

Visi dari Jawara Ngemil Adalah Menjadi penyedia produk makanan ringan yang berkualitas serta layanan terbaik dan menciptakan kenangan yang luar biasa terhadap pelanggan.

Misi dari Jawara Ngemil adalah

1. Menjaga kepercayaan konsumen atas kualitas produk yang Jawara Ngemil berikan.
2. Terus berinovasi pada produk Jawara Ngemil dan berorientasi terhadap *trend* .
3. Menawarkan produk Jawara Ngemil dengan harga yang terjangkau.
4. Jawara Ngemil akan selalu Memberikan pelayanan yang terbaik terhadap konsumen

C. Peluang Usaha

Salah satu kelebihan dari makanan ringan adalah umur simpan yang relatif lama. Sebagian besar produknya memiliki umur simpan yang cukup lama, sehingga memungkinkan pengusaha untuk mengatur distribusi dan penyimpanan produk dengan lebih efisien. Ditambah, makanan ringan umumnya memiliki kemasan yang mudah dan ringan untuk didistribusikan, baik secara lokal maupun internasional. Hal ini dapat memudahkan pengusaha untuk mengatur distribusi produk ke berbagai daerah atau bahkan ekspor ke luar negeri, yang dapat meningkatkan potensi pasar dan keuntungan bisnis.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.

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



Dari hasil riset data di google trend bahwa Di Indonesia peminat makanan ringan sangat banyak. Dalam 5 tahun kebelakang makanan ringan juga sangat digemari banyak orang. dari penggambaran grafik dibawah masih sangat stabil peminatan masyarakat terhadap makanan ringan, hal ini dapat dilihat dari gambar 1.1 grafik permintaan dibawah ini.

Dari hasil riset data di google trend mengenai Data minat orang berbelanja online menunjukkan bahwa peminatan masyarakat dalam berbelanja secara *online* sangat stabil dan berkembang dalam 5 tahun kebelakang dan masih berpeluang besar dimasa depan. Situasi seperti ini bisa penulis manfaatkan untuk memulai bisnis dengan berkembang lebih cepat kedepannya. Kesimpulannya berbisnis makanan ringan di *e-commerce* memiliki peluang yang besar .

Dengan demikian dikarenakan Jawara Ngemil kegiatan operasional nya dilakukan secara online baik dari segi pemasaran, penjualan. Dan dapat disimpulkan bahwa usaha makanan ringan seperti “ Jawara Ngemil dapat berpeluang lebih besar didalam memajukan usahanya dengan memanfaatkan teknologi yang ada seperti e-commerce dan social media.

D. Kebutuhan Dana

Dana yang dibutuhkan untuk membangun Usaha Jawara Ngemil ini sebesar Rp139.183.595 sumber dana yang akan digunakan berasal dari tabungan pribadi hasil dari bekerja selama berkuliah. Nantinya dana tersebut akan dialokasikan untuk keperluan kas yang tujuannya digunakan untuk kebutuhan dana mendesak seperti kebutuhan bahan baku langsung, bahan baku tidak langsung, persediaan , perlengkapan, peralatan, sewa tempat usaha, biaya pra operasi meliputi biaya penetapan hak paten dan promo launching untuk memperkenalkan produk Jawara Ngemil serta meningkatkan brain awareness perusahaan.

Rencana Produk/Jasa , Kebutuhan Operasional, dan Manajemen

A. Rencana Alur Produk

Rencana alur produk menggambarkan proses pengelolaan produk yang memiliki beberapa tahapan untuk mencapai suatu keberhasilan produk yang bersifat mentah menjadi barang bernilai dan bermanfaat untuk para konsumen. Berikut merupakan rencana alur produk Jawara Ngemil :

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

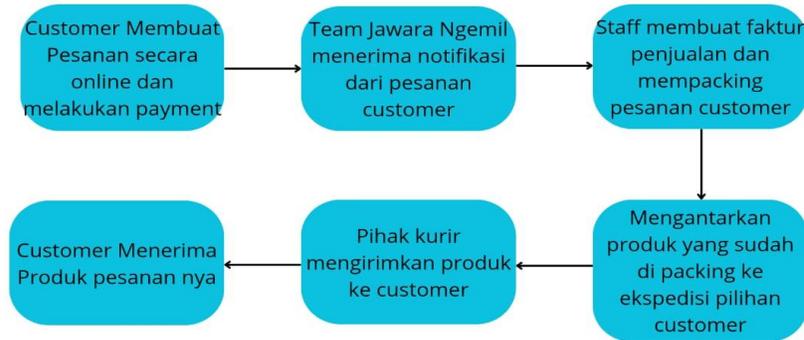


Alur Proses Produksi



Sumber : Bagan 5.1

Rencana Penjualan Secara Online



Sumber : Bagan 5.3

B. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Managemen penggunaan bahan persediaan harus secara teratur dan optimal karena bagaimana pun juga proses kegiatan produksi berjalan secara lancar jika managemen penggunaan bahan persediaan berjalan dengan baik. Ada beberapa *factor* yang mempengaruhi persediaan yaitu pemasok, dengan adanya memasok barang bahan baku secara tepat waktu maka kinerja produksi dapat tetap berjalan dengan baik dan juga *factor* kedua adalah managemen *stock control* yang dimana harus dilakukan setiap saar untuk mengetahui stok persediaan habis atau hampir habis maka segera dilakukan pemesanan bahan baku agar proses produksi tetap berjalan dengan lancar. Berikut merupakan alur pembelian bahan baku sebagai berikut.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 Pembelian dan

Penggunaan Bahan Baku Jawara Ngemil



Sumber : Bagan 5.4

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

C. Rencana Kebutuhan dan Teknologi dan Peralatan Usaha

Pembelian peralatan dan teknologi lebih baik dilakukan sebelum kegiatan operasional usaha berlangsung, peralatan dan teknologi yang digunakan memiliki usia higgs 5 tahun. Berikut ini adalah daftar teknologi dan peralatan yang dibutuhkan oleh Jawara Ngemil dalam menjalankan usahanya :

Teknologi dan Peralatan Usaha

NO	Keterangan	Jumlah	Harga	Total
1	Laptop Lenovo Thinkpad	1	Rp1.800.000	Rp1.800.000
2	Printer Epson L121	1	Rp1.635.000	Rp1.635.000
3	Handphone Merek Narzo	1	Rp1.250.000	Rp1.250.000
4	CCTV Merek MI Smart	1	Rp347.000	Rp347.000
5	Stopkontak 5 lubang merek sunfree	8	Rp15.000	Rp120.000



6	Alat Streaming Live 1 Paket	1	Rp47.238	Rp47.238
9	Impodio box PHOTO untuk foto produk	1	Rp150.000	Rp150.000
10	Satu set Meja Kantor	1	Rp400.000	Rp400.000
11	AC 1/2 PK Merek LG	1	Rp2.480.000	Rp2.480.000
12	Kompore Gas besar Komersil	3	Rp679.000	Rp2.037.000
13	Mesin Vacuum Sealer Kemasan	2	Rp135.000	Rp270.000
14	Mesin Pengaduk Bumbu diameter 50 cm	1	Rp3.200.000	Rp3.200.000
15	Wajan Besar Jumbo custom	3	Rp240.000	Rp720.000
16	Rak Display buat susun produk	1	Rp240.000	Rp240.000
17	Talenan Kayu Jati	2	Rp70.000	Rp140.000
18	Satu set aneka pisau	1	Rp65.000	Rp65.000
19	Spatula Kayu Besar	3	Rp25.000	Rp75.000
20	Saringan Minyak 30 cm	2	Rp70.000	Rp140.000
21	Meja panjang 50 meter	2	Rp525.000	Rp1.050.000
22	Penyedeot air galon	1	Rp30.000	Rp30.000
23	Alat pengiris keripik serba guna	1	Rp55.000	Rp55.000
24	Heksos Fan ruangan 6 inch	2	Rp95.000	Rp190.000
25	Kipas Angin 3 in 1	1	Rp196.900	Rp196.900
26	Timbangan dapur	1	Rp53.530	Rp53.530
27	freezer pendingin bahan baku	1	Rp2.899.000	Rp2.899.000
28	Satu set sendok garpu	1	Rp57.500	Rp57.500
29	Piring isi 6 pcs 25 cm	1	Rp160.000	Rp160.000
30	Kursi bakso	5	Rp7.000	Rp35.000
Total				Rp.19.843.168

Sumber : Marketplace dan supplier

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

Strategi Bisnis

A. Rencana Pemasaran

1. Segmentasi

a) Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis (*Geographic segmentation*) membagi populasi di pasar menjadi beberapa segmen berdasarkan negara, provinsi, kota, dan lain sebagainya.

Dikarenakan Jawa Ngemil kegiatan penjualannya dilakukan secara online maka lokasi tempat produksi Jawa Ngemil ini sangat strategis, dekat dengan beberapa ekspedisi-ekspedisi yang memudahkan pengiriman barang lebih cepat sampai ketangan konsumen.

b) Segmentasi Demografis

Segmentasi Psikografis (*Demographic segmentation*) membagi populasi di pasar menjadi beberapa segmen berdasarkan variable seperti usia, jenis kelamin, ukuran keluarga, pendidikan, penghasilan dan pekerjaan. Dengan mengetahui segmentasi geografis pada target pasar Jawa Ngemil lebih mudah untuk memasarkan dan menawarkan produk ke target pasarnya.

Untuk dapat memahami konsumen lebih baik lagi maka Jawa Ngemil memiliki analisis terkait segmentasi geografis bahwa produk-produk olahan dari Jawa Ngemil dapat di nikmati oleh semua kalangan dengan latar belakang pendidikan apapun, pekerjaan apapun, dan dengan pendapatan mulai dari kalangan menengah sampai keatas.

c) Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis melibatkan aspek psikologis dari calon pelanggan. Biasanya proses penyesuaian segmentasi ini sedikit lebih rumit karena pemasar perlu tahu persis mengenai selera sasaran pasar. Untuk menerapkan strategi segmentasi psikografis, pemasar dapat melakukan survei kepada kelompok konsumen tertentu. Dalam menjalankan usahanya, Jawa Ngemil menargetkan usaha kelas menengah kebawah sampai kelas atas untuk dijadikan target calon konsumen. Selain itu dikarenakan penjualan produk dilakukan secara online maka Jawa Ngemil menargetkan masyarakat yang memiliki gaya hidup lebih konsumtif dalam berbelanja makanan secara online.

d) Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku (*Behavior segmentation*) adalah pembagian pasar menjadi kelompok kecil yang homogeny berdasarkan pada pola kebiasaan konsumen dalam menghabiskan waktu dan uang mereka. Konsumen dalam satu segmen seharusnya lebih mirip dalam hal keinginan, sumber daya, sikap pembelian dan Pratik pembelian mereka. Tetapi karakteristik adalah heterogen antar konsumen di segmen berbeda. Dalam menjalankan usahanya oleh karena itu, Jawa Ngemil memfokuskan segmentasi perilaku konsumen berdasarkan tingkat penggunaan, yang mana segmentasi tingkat penggunaan bagi Jawa Ngemil merupakan kelompok pengguna



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.



berat, karena konsumen dari Jawara Ngemil membutuhkan snack untuk menganjal lapar di aktivitas keseharian para konsumen.

2. Targeting

Jawara Ngemil menargetkan konsumen untuk kelas ekonomi menengah kebawah hingga keatas yang suka makan makanan ringan dan memiliki kebiasaan melakukan promosi dari mulut ke mulut kepada orang lain.

3. Positioning

Berdasarkan konsep positioning dari Jawara Ngemil adalah dengan cara memperbanyak varian produk dan varian rasa, serta bentuk packaging dari Jawara Ngemil juga sangat unik Karena di design simple dan elegan. Dan dari segi harga jawara ngemil cenderung lebih murah.

B. Rencana Organisasi

Jawara Ngemil merupakan usaha umkm dengan kategori mikro/ usaha kecil yang memiliki karyawan sebanyak 5 meliputi manager, Head kitchen, Sales Marketing, helper kitchen, Staff delivery and pacakaging. Dengan jam kerja pukul 10.00 pagi hingga 15.00 sore dan dari hari senin sampai hari minggu .Harapan kedepanya ketika Jawara Ngemil berkembang lebih besar maka bisa membuka lapangan dan divisi pekerjaan yang lebih luas.

C. Rencana Keuangan

Berikut ini merupakan kebutuhan dana awal Jawara Ngemil untuk melakukan Pendirian usaha :

Kebutuhan Dana Jawara Ngemil

Rincian Biaya	Nominal Biaya
Kas Awal	Rp8.739.800
Biaya Peralatan Kantor dan Dapur	Rp19.843.168
Biaya Perlengkapan Kantor	Rp2.401.777
Biaya Perlengkapam Produk	Rp7.013.900
Biaya Sewa	Rp98.000.000
Inventasi Aktiva Tidak Terwujud	Rp1.000.000
bahan baku langsung (Produk)	Rp2.184.950
Total Keseluruhan Biaya	Rp139.193.595

Sumber Data : Tabel 7.1

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Hak cipta milik IBKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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



Untuk mengetahui kelayakan dari pengembangan usaha Jawara Ngemil, maka dilakukan analisis sebagai berikut :

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

Kesimpulan Kelayakan Usaha Jawara Ngemil

Indikator Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period (PP)</i>	5 Tahun	1 Tahun 6 Bulan 24 hari	Layak
<i>Net Present Value (NPV)</i>	NPV > 0	Rp567.495.756	Layak
<i>Profitabilty Index (PI)</i>	PI > 1	5,08	Layak
<i>Break Event Point (BEP)</i>	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP	Layak

Sumber data : Tabel 9.1

Berdasarkan table diatas dapat disimpulkan bahwa usaha makanan Ringan seperti Jawara Ngemil layak untuk dijalankan, dengan penjelasan sebagai berikut :

- 1) Jawara Ngemil akan menerima pengembalian investasi dalam waktu 1 tahun 6 bulan 24 hari, menurut perhitungan payback period jika tidak melebihi batas waktu 5 tahun maka usaha tersebut layak dijalankan.
- 2) Hasil perhitungan menunjukkan bahwa net present value adalah Rp. 567.495.756, maka usaha ini dapat disimpulkan sangat layak untuk dijalankan.
- 3) Usaha Jawara Ngemil sangat layak di jalankan berdasarkan perhitungan Probility index dikarenakan PI lebih dari 1, karena profitability index Jawara Ngemil 5,08.

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel (VC)	Biaya Tetap (FC)	1- (VC/Penjualan)	Break Even Point (BEP)
2025	Rp519.975.000	Rp244.826.124	Rp244.120.629	0,53	Rp461.337.971
2026	Rp570.325.000	Rp277.727.243	Rp268.451.879	0,51	Rp523.260.395
2027	Rp638.775.000	Rp325.674.074	Rp279.284.404	0,49	Rp569.783.991
2028	Rp715.425.000	Rp381.898.446	Rp290.626.057	0,47	Rp623.402.078
2029	Rp801.275.000	Rp447.829.394	Rp302.500.768	0,44	Rp685.781.061

Sumber : Tabel 7.24

Berdasarkan table diatas hasil analisis perhitungan BEP, usaha ini layak untuk dijalankan dikarenakan nilai penjualan selalu > dari pada nilai BEP nya

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



D. Pengendalian Resiko

1. Melakukan Evaluasi Kinerja Karyawan setiap minggu : Upaya ini dilakukan untuk melatih Karyawan Jawara Ngemil menjadi lebih *professional* dan bisa bekerja dengan maksimal.
2. Mengelola keuangan secara benar : Jawara Ngemil akan menyewa akuntan *public* untuk menyelesaikan keuangan, serta memberikan edukasi tentang keuangan.
3. Harus memiliki cadangan Pemasok : penting bagi pembisnis makanan ringan memiliki cadangan pemasok. Oleh karena itu nanti Jawara Ngemil akan kita ajak jalan-jalan.
4. Melakukan pemasaran di medias sosial : melakukan pemasaran di media sosial secara rutin dan Fish Baik juga mengajak kerjasama dengan influencer agar mempromosikan produk Fish Baik sehingga produk fish baik dapat dikenal oleh masyarakat.
5. Berinovasi pada produk : Jawara Ngemil akan selalu berorientasi terhadap trend untuk tidak mengalami keterlambatan trend masuk,
6. Memperbanyak stok bahan baku cadangan : Jawara Ngemil akan selalu menstok bahan baku yang banyak, untuk antisipasi resiko, jika pemasok bahan baku cadangan tidak hadir. atau mengalami cuaca yang buruk sehingga berpotensi para petani gagal panen.
7. Jawara Ngemil akan memperhatikan kebijakan-kebijakan baru yang dibuat pemerintah dan selalu mengikuti kebijakan tersebut demi kelangsungan bisnis.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.

DAFTAR PUSTAKA



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Sumber buku dan e-book :

Aditama, R, A. (2020), *Pengantar Manajemen* : Teori dan Aplikasi, Edisi 7, Malang : AE Publishing 2020

Budiharjo (2019), *Sumber Daya Manusia* : Edisi 5 , Yogyakarta : Penerbit Samudra Biru

Firmansyah, Anang M. (2019), *Pemasaran Produk dan Merek*, Surabaya : CV Penerbit Qiara Media

Thian, Alexander (2020), *Dasar-Dasar Perencanaan Bisnis*, Edisi 1, Yogyakarta : Penerbit Andi

Saragih, Liharman., dan Muhamad, F L.(2020), *Konsep dasar manajemen pemasaran*, Batam : Yayasan Cendikia mulia mandiri

Ramli, Y., dan Kartini, Dwi (2022), *Manajemen Strategik dan bisnis*, Jakarta : Penerbit PT Bumi Aksara

Indrasari, Meithiana (2019), *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan*, Surabaya : Penerbit Uniutomo.ac.id

Hamdani,. (2020), *Mengenal Usaha Menengah Mikro Kecil dan Menengah umkm lebih dekat*, Jawa Timur : Penerbit Uwais Inspirasi Indonesia

Suliyanto., (2010), *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 1 , Yogyakarta : Penerbit Andi

Nainggolan, Hotnida., dan Hastuti,D.,(2023), *Manajemen Pemasaran*, Edisi 1, Penerbit SONPEDIA

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.



Sumber Website/ Internet :

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.
- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
- © Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
1. Google Trend, *Minat Terhadap Makanan Ringan*, diakses pada tanggal 10 oktober 2023,
<https://trends.google.co.id/trends/explore?date=today%205y&geo=ID&q=makanan%20ringan&hl=id>
2. Google Trend, *Minat Trend Berbelanja Online*, diakses pada tanggal 10 oktober 2023,
<https://trends.google.co.id/trends/explore?date=today%205y&geo=ID&q=makanan%20ringan&hl=id>
3. Dinas koperasi Kota Kupang , *kriteria umkm* , diakses pada tanggal 12 oktober 2023
<https://dinaskoperasiukmkotakupang.wordpress.com/ukm/>
4. Data Indonesia (2023), *Grafik PDB Industri makanan dan minuman*
[https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/industri-makanan-dan-minuman tumbuh-533-pada-kuartal-i2023](https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/industri-makanan-dan-minuman-tumbuh-533-pada-kuartal-i2023)
5. Grandviewresearch.co, (2023), *Grafik ukuran pasar makanan ringan global*
<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/snacks-market>
6. Wirotama, Samahita. (2020) *Analisis Pestel sebagai alat kesuksesan bisnis*, diakses pada November 2023
<https://samahitawirotama.com/analisis-pestel-sebagai-alat-kesuksesan-bisnis/>
7. Strategi.(2021) Porter's five forces: *konsep dan penjelasan untuk setiap kekuatan*. Di akses pada November 2023
<https://www.linovhr.com/porter-5-forces/>
8. Nurcahyani Dewi.(2011). *Analisis CSF,SWOT dan TOWS*, di akses pada November 2023
<https://media.neliti.com/media/publications/136660-ID-analisis->
9. Kementrian coordinator bidang perekonomian republic indoneisia, (2023), *Dorong Umkm naik kelas* , diakses pada November 2023
<https://ekon.go.id/publikasi/detail/5318/dorong-umkm-naik-kelas>



cnnindonesia.com,(2023), *Waspada RI Dibanjiri produk dari china*, diakses pada November 2023

<https://www.cnbcindonesia.com/news/20230608150103-4-444221/masih-cuci-gudang-waspada-ri-dibanjiri-produk-china/amp>

cnnindonesia.com,(2023), *Aturan lengkap pajak umkm syarat masa berlaku*, diakses pada november 2023

<https://www.cnbcindonesia.com/news/20231127174826-4-492431/aturan-lengkap-pajak-umkm-05-syarat-masa-berlaku#:~:text=Berdasarkan%20Pasal%2059%20PP%2055,milik%20desa%20bersama%2C%20atau%20perseroan>

Kajianpustaka.com,(2023), *Pengertian, klasifikasi dan tingkat produk*, diakses pada november 2023

<https://www.kajianpustaka.com/2013/09/pengertian-klasifikasi-dan-tingkatan.html>

Kemendag.go.id,(2023), *Membuat NIB secara online* , diakses pada November 2023

<https://smesco.go.id/index.php/berita/mudahnya-membuat-nib-secara-online>

Pajakku.com,(2023), *Membuat NPWP secara online*, diakses pada November 2023

<https://www.pajakku.com/read/60cafb8c58d6727b1651aae9/Tata-Cara-Membuat-NPWP-Usaha-Dagang>

bi.go.id(2023), *Tingkat inflasi di Indonesia* , diakses pada desember 2023

<https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media>

Databoks. (2019). *Trend Penggunaan E-commerce terus tumbuh*, di akses pada November 2023

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/10/10/tren-pengguna-e-commerce-2017-2023>

Indihome.(2021),*Tarif paket indihome*, di akses pada desember 2023

<https://indihome.co.id/landingpage/DMOREG2>

Pamjaya.(2023),*Tarif Air Pam jaya* , diakses pada desember 2023

<https://www.pamjaya.co.id/>

Tribunjateng.com(2023), *Tarif Listrik Token PLN*, diakses pada desember 2023

<https://jateng.tribunnews.com/2023/12/01/sah-daftar-tarif-listrik>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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 IBKKG.

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



Bukaoffice.com(2023), Daftar Merek

<https://bukaoffice.com/pendaftaran-merek/>

© Jakarta.bpk.go.id.(2023) *Pemprov dki Kenaikan gaji*, diakses November

<https://jakarta.bpk.go.id/pemprov-dki-naikkan-gaji>

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

Sumber Undang-Undang

Undang-undang No.20 Tahun 2008 tentang usaha kecil, mikro, menengah

Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja/Buruh di Perusahaan.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/MDAG/PER12/2013 tentang penerbitan surat izin usaha perdagangan.

Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja/Buruh di Perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 : Ryo Andika Pura

N I M : 76200316 Tanggal Sidang : _____

Judul Karya Akhir : Perencanaan Bisnis Perumahan mewah di kawasan

" Gawara Ngawi C " Di Kota Jakarta Barat

Jakarta, 19 / 03 2024

Mahasiswa/I

1201010
(.....)

Pembimbing
Tony Sembak
(.....)

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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