

PROPOSAL BISNIS KULINER



CAKE LAME

IMELDA SELVIANA PERMATA

1716000021





DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
RINGKASAN EKSEKUTIF	iv
BAB I.....	1
PEMBUKAAN	1
1.1 PENDAHULUAN	1
1.2 TUJUAN MEMBUAT LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS	2
a) Membuat Perencanaan	2
b) Meminimalisir Resiko.....	2
c) Memudahkan Pengendalian dan Pengawasan.....	3
1.3 KUNCI KESUKSESAN.....	3
a) Harga.....	3
b) Produk halal dan terjamin kualitasnya	3
c) Pelayanan yang baik	3
d) Memiliki tempat yang strategis.....	3
BAB II.....	4
ANALISIS MAKRO EKONOMI.....	4
2. 1 ANALISIS EKONOMI.....	4
2. 2 ANALISIS DEMOGRAFI.....	4
2. 3 ANALISIS SOSIAL BUDAYA	5
2. 4 ANALISIS HUKUM DAN POLITIK	6
2. 5 ANALISIS TEKNOLOGI	6
BAB III	7
ANALISIS SWOT	7
(<i>STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT</i>).....	7
3.1 STRENGTH.....	7
3.2 WEAKNES	7
3.3 OPPORTUNITY	7
3.4 THREATH.....	7
BAB IV	8
ANALISIS ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA	8



4.1	KEMAMPUAN PEMILIK	8
4.2	JUMLAH TENAGA KERJA DAN GAJI	8
4.3	JOB SPESIFIKASI	8
a)	Bagian Keuangan	8
b)	Bagian Pemasaran	9
c)	Bagian Produksi	9
d)	Bagian Distribusi	9
e)	Karyawan Toko	9
4.4	JOB DESKRIPTIF	9
a)	Pemilik Usaha	9
b)	Manajer Keuangan	10
c)	Manajer Pemasaran	10
d)	Manager Produksi	10
e)	Manager Distribusi	10
f)	Karyawan toko	10
BAB V	11
ANALISIS ASPEK OPERASIONAL	11
5.1	LOKASI USAHA YANG AKAN DIRENCANAKAN	11
5.2	PROSES PRODUKSI	11
5.3	KUALITAS PRODUK BARANG ATAU JASA	12
5.4	PENGGUNAAN TEKNOLOGI	12
BAB VI	13
ANALISIS ASPEK PEMASARAN	13
6.1	SEGMENTASI PASAR	13
a)	Geografi	13
b)	Demografi	13
c)	Income Segmentasi	13
d)	Promosi	13
6.2	Target Pasar	14
6.3	POSISI PASAR	14
6.4	POTENSI PASAR	14
6.5	PROYEKSI PENJUALAN	15
6.6	BAURAN PEMASARAN	15
a)	Product	16



b) Price	16
c) Place.....	16
d) Promotion.....	16
BAB V11	17
ANALISIS ASPEK KEUANGAN	17
7.1 INVESTASI AWAL.....	17
7.2 JUMLAH PENGELUARAN.....	18
7.3 MODAL KERJA	19
7.4 ANALISIS CASH FLOW	21
7.5 NET PRESENT VALUE	23
7.6 PROFITABILITY INDEX	23
7.7 INTERNAL OF RETURN.....	24
7.8 ANALISIS PAYBACK PERIOD.....	24
7.9 BREAK EVENT POINT	25
BAB VIII	27
KESIMPULAN DAN KEPUTUSAN	27
8.1 Kesimpulan	27
8.2 Keputusan	27
DAFTAR PUSTAKA	28



RINGKASAN EKSEKUTIF

Bisnis makanan adalah salah satu bisnis yang dikatakan tidak akan pernah “mati” karena akan selalu dicari oleh semua orang untuk memenuhi kebutuhan mereka. Di zaman ini banyak sekali peluang untuk mendirikan usaha baik individu ataupun *franchise*, apalagi bisnis makanan yang cukup mudah untuk dilakukan oleh calon pebisnis yang menyukai kuliner. Hal ini dapat dilihat dari baragamnya jenis makanan, dari makanan utama hingga makanan ringan, dan harganya pun bervariasi mulai dari murah sampai yang mahal.

Berdasarkan uraian diatas, pemilik usaha tertarik untuk membuat bisnis berupa toko kue yaitu CAKE LAME, CAKE LAME merupakan usaha di bidang makanan (kudapan) yang menawarkan inovasi terbaru dari salah satu jenis kudapan yang umum dikenal sebagai *dessert box*. Usaha ini dimulai dari sebuah mata kuliah Studi Kelayakan Bisnis di program studi Ekonomi Syariah dengan sebuah gagasan untuk mengenalkan kepada mahasiswa dan masyarakat dalam praktek bisnis di dunia nyata. Usaha ini menawarkan sajian dan citra rasa lain dari *dessert box* yang sudah umum ditemukan.

CAKE LAME terletak di wilayah Jakarta Barat tepatnya di Jl. Daan Mogot, lokasi ini dipilih karena berdekatan dengan pemukiman warga yang banyak penduduk. Salah satu fokus usaha ini adalah menyajikan tampilan berbeda dan rasa yang lezat untuk dapat bersaing dengan makanan-makanan moderen lainnya Kami berencana mengembangkan usaha ini dengan menghadirkan variasi menu terbaru dan dengan target pemasaran yang luas, yaitu dalam jangka pendek menghadirkan produk kepada para *reseller* untuk dijual kembali.

Secara garis besar usaha ini diharapkan dapat diminati oleh kebanyakan orang, karena lokasinya yang cukup strategis yang berdekatan dengan perumahan warga dan juga sekolah. Toko kue CAKE LAME melakukan pendekatan pemasarannya dengan memanfaatkan sosial media, dan juga *endorment*. Bahan-bahan yang diperoleh dari bisnis ini melalui distributor pangan yang sudah lama kami kenal sehingga kami tidak kesulitan untuk mendapatkan bahan baku.

Berdasarkan proyeksi penjualan pertahun yaitu sebanyak 36.000 unit terjual, dengan jumlah penerimaan/pendapatan sebesar Rp1.882.800.000 dengan nilai investasi awal yaitu Rp1.603.660.000, dengan demikian bisnis ini memiliki prospek yang layak untuk menjalankan bisnis. Untuk itu usaha ini membutuhkan dana investasi sebesar



Rp1.603.660.000 pada tahun pertama, sehingga PP (Payback Periode) pada bisnis akan berputar selama 1 tahun 9 bulan 6 hari, namun NPV (Net Present Value) sebesar Rp1.418.787.720, dan tingkat Profitability Index (PI) pada bisnis ini sebesar 355.6%, dan untuk Internal Rate of Return (IRR) sebesar 39%. Maka bisnis CAKE LAME dapat dijalankan dan dikembangkan kedepannya dengan baik.



BAB I

PEMBUKAAN

1.1 PENDAHULUAN

Saat ini banyak wisata kuliner di Indonesia yang dipenuhi berbagai macam variasi makanan mulai dari cemilan atau makanan ringan, kue, hingga masakan khas nusantara. Bisnis yang banyak dilakukan oleh masyarakat Jakarta yang merupakan peluang bisnis diantaranya adalah bisnis kuliner. Permintaan terhadap makanan yang sehat dan selera masyarakat semakin meningkat dengan kesadaran masyarakat yang tinggi akan pentingnya makanan sehat akan menunjang kebutuhan gizi bagi tubuh. Para pengusaha kuliner diharuskan untuk menyajikan makanan yang memiliki perbedaan dan inovasi terbaru, hal ini dilakukan untuk menarik perhatian para konsumen. Namun yang terpenting adalah para pengusaha memiliki ciri khas tersendiri yaitu dengan menyediakan jenis makanan yang unik dan *trendy*, sehingga para konsumen tertarik untuk mencobanya. Dengan demikian, memungkinkan para pengusaha kuliner menjadikan berbagai variasi makanan tersebut sebagai suatu bentuk penyegaran dari jenis-jenis makanan yang sudah biasa para konsumen konsumsi.

Rencana usaha yang akan dijalani adalah melakukan bisnis di bidang kuliner yaitu membuat toko kue yang bernama 'CAKE LAME'. Nama tersebut diambil dari gabungan nama pemilik usaha dengan sahabatnya yang bernama Latifani, karena pemilik akan menjalankan bisnis ini bersama. Pendirian toko ini dilatar belakangi karena mayoritas masyarakat Jakarta yang gemar memakan makanan ringan yang salah satunya adalah kue yang sedang kekinian seperti *dessert box*. Kue atau cemilan ini banyak digemari oleh semua kalangan, dari remaja hingga dewasa bahkan orang-orang lanjut usia-pun sangat menyukai kue. Toko ini di dirikan untuk memudahkan masyarakat yang tidak memiliki waktu luang untuk membuat kue secara mandiri karena membuat kue adalah suatu perkara sulit yang membutuhkan ketepatan waktu memasak, takaran adonan, serta ada beberapa bahan yang sulit ditemukan. Terlebih lagi CAKE LAME dapat memudahkan masyarakat dalam memperoleh hobinya yang suka makan. Para konsumen pun tidak perlu khawatir keinginannya tidak dapat terpenuhi karena kami akan menjual berbagai macam variasi mulai dari yang manis sampai yang asin pun ada, serta para konsumen bisa memesan makanan lain dari menu yang telah di sediakan. Jadi apapun keinginannya akan kami penuhi, dan harga jual

ditoko ini akan menyesuaikan dengan harga pasar sehingga semua kalangan kelas dari bawah hingga atas bisa menikmatinya.

Pemilik usaha toko kue CAKE LAME ini sebelumnya tidak memiliki pengalaman di bidang bisnis kuliner. Namun pernah membantu orang tuanya dibidang yang sama, selama kurang lebih 4 tahun. Pemilik memiliki ide untuk mengembangkan usahanya dalam menjalankan sebuah bisnis dengan memiliki tekad dan bakatnya dalam menciptakan sebuah inovasi terbaru.

Menurut pemilik usaha, masyarakat Ibukota Jakarta saat ini sangat mudah tergiur akan sesuatu yang sedang populer dan juga kekinian. Hal ini dapat dilihat dari ketertarikan masyarakat tersebut dalam membeli suatu produk. Oleh sebab itu, banyak masyarakat Jakarta yang selalu *update* tentang sebuah produk yang sedang *booming* seperti *dessert box* yang dijual oleh CAKE LAME.

Bisnis toko kue CAKE LAME ini akan didirikan di jalan Daan Mogot daerah Jakarta Barat, dengan alasan daerah ini cukup strategis karena dekat dengan perumahan penduduk dan bertepatan dipersimpangan jalan yang sering di lalui oleh masyarakat dan kendaraan.

1.2 TUJUAN MEMBUAT LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

Tujuan yang utama dalam membuat laporan studi kelayakan bisnis dari toko kue CAKE LAME adalah membuat suatu keputusan untuk menerima atau menolak usulan suatu usaha bisnis yang akan didirikan. Akan tetapi, tujuan secara khusus adalah sebagai berikut :

a) Membuat Perencanaan

Dalam perencanaan ini yang akan dilakukan adalah membuat jumlah dana atau modal, lokasi usaha yang akan didirikan, tenaga kerja yang dibutuhkan, dan prosedur pelaksanaan usaha.

b) Meminimalisir Resiko

Untuk meminimalisir sebuah resiko maka pemilik usaha perlu membuat laporan studi kelayakan bisnis yang mampu memperkirakan risiko, dan dapat menghindari atau mengendalikan serta mampu menganalisis apa yang dapat dilakukan untuk menghindari risiko yang besar.

c) Memudahkan Pengendalian dan Pengawasan

Dengan rencana laporan studi kelayakan bisnis yang telah ditetapkan agar dilakukan pengawasan sesuai peraturan yang berlaku seperti *job description* dan *job specification*.

1.3 KUNCI KESUKSESAN

a) Harga

Dalam penjualan, penetapan harga merupakan kunci sebuah kesuksesan yang paling penting, karena konsumen akan mencari dan memilih harga yang murah (standar). Di usaha bisnis ini pemilik usaha menentukan harga dalam hitungan per-box dengan kisaran harga Rp40.000 sampai dengan Rp80.000 sehingga para konsumen pun dapat memilih harga yang sesuai dengan *budget* mereka.

b) Produk halal dan terjamin kualitasnya

Produk yang akan dijual kepada konsumen adalah produk yang halal yaitu produk yang berkualitas, enak rasanya dan bukan produk yang tidak halal. Setiap produk yang dijual oleh toko kue CAKE LAME telah memenuhi standar, sehingga konsumen tidak perlu khawatir jika ingin membeli produk ini.

c) Pelayanan yang baik

Para konsumen yang akan membeli produk kami tidak perlu repot-repot untuk datang ke toko karena kami telah menyediakan online shop yang dapat di akses melalui sosial media seperti instagram dan shopee. Dan kami pun akan memberikan pelayanan yang terbaik dan ramah jika para konsumen datang secara langsung ke toko karena kami telah menyediakan *teaster* supaya para konsumen tidak bingung sebelum membelinya dan merasa puas sehingga menjadi pelanggan yang setia.

d) Memiliki tempat yang strategis

Kami telah memilih tempat usaha yang mudah dijangkau oleh para konsumen karena mudah diakses oleh kendaraan dan kami pun menyediakan lahan parkir yang cukup luas dan aman, sehingga para konsumen tidak mengalami kesulitan untuk memarkirkan kendaraannya.



BAB II

ANALISIS MAKRO EKONOMI

2.1 ANALISIS EKONOMI

Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2015	5,88
2016	5,88
2017	6,22
2018	6,17
2019	6,23

Sumber.: <https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/pertumbuhan-ekonomi-dki-jakarta-2013-2019-1558680905>

Pertumbuhan ekonomi kota DKI Jakarta pada tahun 2015-2016 sebesar 5,88% dan tidak mengalami peningkatan, namun pada tahun 2017 meningkat menjadi 6,22%. Pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta pada tahun 2018 mengalami penurunan menjadi 6,17% dan meningkat kembali menjadi 6,23% di tahun 2019.

Berdasarkan pertumbuhan ekonomi kota DKI Jakarta menunjukkan tingkat pertumbuhan ekonomi secara umum mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, yang ini mengidentifikasi bahwa kota DKI Jakarta berpotensi untuk membuka usaha toko kue.

2.2 ANALISIS DEMOGRAFI

Kota	Jumlah penduduk (ribu)			Pertumbuhan (%)
	2010	2015	2018	
Jakarta Selatan	21,08	23,34	24,13	1,69

Kep. Seribu	2.062,23	2.185,71	2.246,14	1,06
Jakarta Timur	2.693,90	2.843,82	2.916,02	0,98
Jakarta Pusat	902,97	914,18	924,69	0,29
Jakarta Barat	2.281,95	2.463,56	2.559,36	1,43
Jakarta Utara	1.645,66	1.747,31	1.797,29	1,10
DKI Jakarta	9.607,79	10.117,92	10.467,63	1,07

Sumber : <https://jakarta.bps.go.id/>

Dilihat dari tabel diatas diketahui bahwa nilai atau pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan disetiap tahunnya, di tahun 2010 jumlah penduduk 9.607,79 naik sebanyak 510,13 menjadi 10.117,92 di tahun 2015. Pertumbuhan penduduk di kota DKI Jakarta juga mengalami kenaikan sebesar 349,71 atau menjadi 10.467,63 penduduk.

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan jumlah penduduk kota DKI Jakarta meningkat dan memungkinkan prospek usaha toko kue cukup baik karena konsumen sebagai target market cukup besar.

2.3 ANALISIS SOSIAL BUDAYA

Seiring perubahannya jaman membuat masyarakat Indonesia khususnya DKI Jakarta memiliki sifat yang lebih konsumtif yaitu dengan berperilaku selalu menginginkan kehidupan yang praktis untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Perilaku ini membuat masyarakat Indonesia selalu menginginkan segalanya dengan cara *instant* dan juga murah dengan kualitas yang baik. Toko kue CAKE LAME menyediakan semua kebutuhan pangan masyarakat untuk memenuhi keinginannya yang dijamin enak dan lezat. Sehingga toko kue CAKE LAME adalah toko yang menyediakan berbagai macam kudapan yang nikmat dengan harga terjangkau, oleh karena itu toko kue CAKE LAME ini menjadi jawaban yang tepat jika masyarakat ingin memenuhi segala kebutuhan cemilan sehari-hari.

2.4 ANALISIS HUKUM DAN POLITIK

Usaha bisnis kuliner ini dimiliki oleh seorang perempuan yang sudah berpengalaman pada usaha dibidang kuliner. Selain itu, pemilik usaha ini mempunyai pengetahuan yang cukup banyak dari orang tua dan juga orang lain yang telah mendukung usaha ini. Sehingga perizinan yang harus dipenuhi oleh pemilik untuk menjalankan bisnisnya yaitu:

- Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)
- Surat Izin Tempat Usaha Perorangan(SITU)
- Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- Izin Usaha Dagang (UD)

2.5 ANALISIS TEKNOLOGI

Usaha toko kue CAKE LAME ini menggunakan mesin canggih dan juga teknologi yang moderen untuk membuat adonan. Dengan adanya mesin tersebut dapat mempermudah proses dalam pembuatan adonan sehingga proses pun menjadi cepat dan sesuai dengan target pemesanan dari para konsumen.



BAB III

ANALISIS SWOT

(STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT)

3.1 STRENGTH

Salah satu kekuatan dari usaha kue ini adalah memiliki kualitas produk yang terjamin halal, rasanya enak, memiliki tampilan yang menarik, dan memberikan kesempatan bagi para konsumen untuk memesan diluar menu dan membuat sendiri desain yang mereka inginkan.

3.2 WEAKNES

Salah satu kelemahan dari usaha kue ini adalah cepat mengalami perubahan *trend* sehingga selera masyarakat yang mudah berganti, dan harga bahan baku yang *relative* tidak menentu.

3.3 OPPORTUNITY

- Daya beli masyarakat terhadap makanan *relative* tinggi.
- Banyak digunakan untuk berbagai acara.

3.4 THREATH

- Adanya produk sejenis.
- Selera konsumen yang selalu berubah-ubah dapat mempengaruhi terhadap pembelian produk.
- Bahan baku dapat berubah sewaktu-waktu dan hal ini menyebabkan naiknya harga produk.
- Persaingan usaha yang ketat.



BAB IV

ANALISIS ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

4.1 KEMAMPUAN PEMILIK

Saya selaku pemilik CAKE LAME akan mendirikan usaha ini bersama sahabat saya. Sebelum mendirikan usaha ini saya mempelajarinya terlebih dahulu dari orang tua kami yang suka membuat kue, setelah itu kami memiliki niat yang sangat bagus untuk berbisnis dalam menjualkan kue-kue tersebut. Saya pun mencari tahu dan mempelajari dalam menstrategikan pemasaran yang baik itu seperti apa, saya pun harus benar-benar konsisten dalam menjalankan suatu usaha supaya tidak *stuck* ditengah jalan dan dapat berkembang untuk kedepannya.

4.2 JUMLAH TENAGA KERJA DAN GAJI

Pembentukan tim CAKE LAME membutuhkan 13 karyawan dengan gaji sesuai standar UMP (Upah Minimum Provinsi). Rincian gaji per bulan setiap karyawan sebagai berikut:

Manager	= 4 × Rp 5.000.000 = Rp 20.000.000
1 kasir	= 2 × Rp 3.700.000 = Rp 7.400.000
4 pelayan	= 4 × Rp 3.400.000 = Rp 13.600.000
2 bagian gudang	= 2 × Rp 3.400.000 = Rp 6.800.000
2 cleaning service	= 2 × Rp 3.000.000 = Rp 6.000.000

(jika penjualan tinggi maka karyawan akan mendapatkan bonus).

4.3 JOB SPESIFIKASI

a) Bagian Keuangan

- Memiliki kompetensi dan profesional dalam bekerja.
- Mengetahui dan memahami ilmu keuangan dan akuntansi serta implementasinya.
- Dapat dipercaya, adil, jujur, dan tidak berprasangka.

b) Bagian Pemasaran

- Kemampuan untuk mengkoordinasikan usaha tim besar dari beragam karyawan kreatif.
- Menunjukkan keefektifan dalam mengadakan percakapan dengan pelanggan, penginjilan pelanggan, dan pengembangan produk dan jangkauan pelanggan yang berfokus pada pelanggan.
- Memberikan saran dan masukan yang berguna.

c) Bagian Produksi

- Berpikir Kritis dan Pemecahan Masalah.
- Memiliki kemampuan berkomunikasi dengan baik.
- Memiliki kemampuan untuk mendelegasi tugas dengan benar.
- Memiliki kemampuan beradaptasi dengan lingkungan.
- Mampu melakukan negosiasi Bisnis.
- Dapat berorganisasi dengan baik.
- Dapat mengambil Keputusan.
- Dapat menjalin kerja sama dengan tim.

d) Bagian Distribusi

- Disiplin, cekatan dan teliti.
- Dapat mengambil keputusan dengan cepat dan tepat.
- Jujur dan tegas serta dapat dipercaya.

e) Karyawan Toko

- Jujur, disiplin, cekatan, dan teliti.
- Ramah
- Rajin
- Berpenampilan rapih dan menarik.

4.4 JOB DESKRIPTIF

a) Pemilik Usaha

- Bersikap tegas kepada para karyawan.
- Membuat kebijakan dan peraturan.
- Mengawasi dan mengendalikan perusahaan.
- Menjalni kerja sama dengan manajer lainnya.
- Rutin melakukan evaluasi terhadap kinerja karyawan dan melakukan identifikasi bagian-bagian yang ada dalam perusahaan yang memerlukan peningkatan.

b) Manajer Keuangan

- Memantau dan membuat catatan keuangan.
- Menjalankan dan mengoperasikan toko seefisien mungkin dan seefektif mungkin.
- Mengambil keputusan yang berhubungan dengan pembiayaan.
- Menjalin kerja sama dengan manajer lainnya.
- Mengatur pembayaran upah karyawan dengan melakukan penilaian dan evaluasi pada kinerja karyawan.

c) Manajer Pemasaran

- Membuat dan menjalankan strategi perencanaan serta menganalisis market share.
- Menjalin kerja sama dengan manajer lainnya.
- Menawarkan dan mempromosikan penjualan kepada konsumen.

d) Manager Produksi

- Melaksanakan produksi dan prosedur kualitas sesuai dengan ketentuan perusahaan.
- Mengatur dan mengontrol bahan baku proses produksi sehingga menjadi bahan dengan ketentuan target yang telah ditentukan perusahaan.
- Menjalin kerja sama dengan manajer lainnya.

e) Manager Distribusi

- Mengawasi produksi barang atau penyediaan jasa.
- Mengatur dan mengontrol bahan baku proses produksi sehingga menjadi bahan dengan ketentuan target yang telah ditentukan perusahaan.
- Mengawasi dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar sesuai dengan SOP.
- Melakukan pengecekan pada barang yang diterima sesuai SOP.
- Melaporkan semua transaksi keluar masuk barang dari dan ke gudang.

f) Karyawan toko

- Melayani permintaan konsumen.
- Bersikap ramah kepada konsumen.
- Mempromosikan produk yang akan dijual.
- Menyusun dan memajang barang makanan dengan rapih.
- Menjaga kebersihan toko.
- Melakukan pencatatan semua transaksi dan melakukan setoran kepada manager keuangan.



BAB V

ANALISIS ASPEK OPERASIONAL

5.1 LOKASI USAHA YANG AKAN DIRENCANAKAN

Lokasi usaha toko kue CAKE LAME ini akan didirikan di jalan Daan Mogot, Jakarta Barat. Karena lokasi didaerah ini cukup strategis yang berada di dekat dengan perumahan penduduk dan bertepatan dipersimpangan jalan yang sering di lalui oleh masyarakat dan kendaraan maka peluang untuk menjual produk akan menjadi besar dan menguntungkan.

5.2 PROSES PRODUKSI

Proses pembuatan 1 dessert box lumer:

- Membeli bahan adonan.
- Membuat lapisan bawah, dengan menghancurkan oreo dan mencampurkannya dengan margarin cair. Kemudian letakkan ke dalam kemasan box sambil di tekan-tekan.
- Membuat lapisan tengah, dengan mencampurkan seluruh bahan (seperti: vanili, agar-agar, gula pasir, SKM vanila, susu bubuk vanila) dan panaskan sampai mencair. Tunggu dingin sampai mengikuti suhu ruangan, kemudian beri osedikit tambahan oreo yang telah di potong-potong lalu digabung dengan lapisan bawah.
- Membuat lapisan atas, dengan mencampur seluruh bahan (seperti: coklat batang, margarin, maizena, susu cair) dan panaskan sampai mencair. Tunggu dingin sampai mengikuti suhu ruangan, kemudian gabungkan dengan lapisan tengah. Setelah itu beri hiasan diatasnya seperti oreo, coklat bubuk, kacang almond, atau lain-lain sesuai dengan selera, dan masukan kedalam kulkas. Tunggu sekitar 15-20 menit. Setelah itu *dessret box* lumer pun telah jadi dan lebih enak dimakan ketika dingin.
- Kami membuat desain label yang unik dari toko lain untuk ditempel pada bagian tutup kemasan.
- Kemudian di kemas dengan rapih, dan siap untuk di jual atau di kirim.

5.3 KUALITAS PRODUK BARANG ATAU JASA

Kualitas produk merupakan hasil pilihan untuk mendapatkan hasil yang terbaik. Karena kepuasan pelanggan bagi kami itu paling utama, apabila ada kritik mengenai produk pelanggan dapat memberitahu kami atau meretornya. Bagi kami kualitas harga juga penting untuk dapat menyesuaikan dengan kualifikasi sasaran konsumen seperti pelajar/mahasiswa, komunitas, ibu rumah tangga maupun para pekerja.

5.4 PENGGUNAAN TEKNOLOGI

Penggunaan teknologi yang kami gunakan

- Mesin yang akan digunakan untuk membuat kue tidak perlu membelinya dengan mengeluarkan uang yang berjuta-juta, namun dengan memiliki kualitas yang baik pun sudah dapat menjalankan usaha ini. Karena yang terpenting adalah sebuah takaran yang pas dan ketepatan waktu dalam proses pembuatan kue yang tepat. Hal ini akan membuat hasil kue yang sangat lezat dan nikmat.
- Kecepatan produksi, maksimal 1 hari 2 kali pengiriman karena produksinya dalam jumlah yang lumayan banyak.
- Pemilik usaha mengusahakan untuk mendapatkan hasil produk yang bagus dan enak, serta teknologi yang digunakan termasuk semi modern.



BAB VI

ANALISIS ASPEK PEMASARAN

6.1 SEGMENTASI PASAR

a) Geografi

CAKE LAME membuka toko di sekitaran pemukiman warga, supaya mudah untuk di kunjungi dan mudah diakses dengan kendaraan roda dua ataupun roda empat. Bisnis ini akan beroperasi hanya di JABODETABEK saja, melalui online shop dan media sosial seperti Instagram, WhatsApp, serta Shopee sehingga lebih mudah untuk dijangkau dikarenakan daya tahan kue itu hanya bisa bertahan hanya 3 hari kecuali dimasukkan kedalam lemari pendingin yang bisa bertahan selama 1 minggu. Dengan dipasarkan melalui online shop CAKE LAME bertujuan agar produk-produk makanan dapat tersebar luas melalui media sosial dan juga konsumen dapat memesan sesuai keinginannya.

b) Demografi

Produk makanan CAKE LAME dapat dibeli oleh semua kalangan baik laki-laki maupun perempuan, dari usia anak-anak, remaja, sampai dewasa/orang tua karena produk yang ditawarkan bukan merupakan produk khusus yang hanya dapat dikonsumsi oleh kalangan tertentu.

c) Income Segmentasi

Dibuat katalog yang telah diposting melalui sosial media seperti Instagram, dengan harga jual per-box dengan kisaran harga Rp 40.000 sampai dengan Rp 80.000 sehingga para konsumen pun dapat memilih harga yang sesuai dengan *budget* mereka.

d) Promosi

Toko kue CAKE LAME akan memberikan informasi seputar diskon dan promo-promo yang sangat menarik melalui media sosial. Jika produk ini dapat lebih luas penyebarannya maka pemilik usaha akan memilih seorang *influencer* dan memberikan *endorse* supaya banyak masyarakat yang berdatangan mengunjungi situs/web site CAKE LAME dan juga datang secara langsung untuk membeli produk.

6.2 Target Pasar

Target market toko kue CAKE LAME adalah semua status kalangan masyarakat terutama para mahasiswa dan orang dewasa yang sudah bekerja.

6.3 POSISI PASAR

Makanan yang kami produksi yaitu *dessert box* yang sangat cocok di zaman *millennial* ini, sehingga tidak akan ketinggalan zaman. Kami menggunakan bahan adonan yang rendah kalori, sehingga para konsumen tidak perlu khawatir terhadap berat badannya akan naik kecuali mengkonsumsinya secara terus-menerus.

6.4 POTENSI PASAR

Potensi pasar di Jakarta Barat, yang memiliki 8 Kecamatan dan 56 Kelurahan.

Asumsi yang akan digunakan : setiap hari membeli 2 pcs CAKE LAME dengan harga Rp. 40.000 dan Rp80.000 maka rinciannya adalah

$$\begin{aligned} Q &= n \times p \times q \times p \\ &= 2.485.224 \times 2 \times 30\% \\ &= 17.893.612,8 \end{aligned}$$

- Jika, 17.893.612,8 jiwa di kali dengan harga produk Rp. 40.000 maka $17.893.612,8 \times 40.000 = 8.588.934.144.000$
- Jika, 17.893.612,8 jiwa di kali dengan harga produk Rp. 80.000 maka $17.893.612,8 \times 80.000 = 17.177.868.288.000$

Keterangan:

Q → Total permintaan pasar

n → Jumlah pembeli dipasar 2.485.224

q → Jumlah yang dibeli oleh rata-rata pembeli per hari

p → Harga rata-rata per satuan Rp 60.000

6.5 PROYEKSI PENJUALAN

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
PENERIMAAN					
JUMLAH PENJUALAN					
Blackforest Dessert Box	12,960	14,256	18,533	24,093	25,297
Rainbow Cake	11,880	13,068	16,988	22,085	23,189
Bolu Kukus	11,160	12,276	15,959	20,746	21,784
TOTAL PENJUALAN	36,000	39,600	51,480	66,924	70,270
HARGA JUAL					
Blackforest Dessert Box	Rp65,000	Rp68,250	Rp71,663	Rp75,246	Rp79,008
Rainbow Cake	Rp50,000	Rp52,500	Rp55,125	Rp57,881	Rp60,775
Bolu Kukus	Rp40,000	Rp42,000	Rp44,100	Rp46,305	Rp48,620
JUMLAH PENERIMAAN					
Blackforest Dessert Box	Rp842,400,000	Rp972,972,000	Rp1,328,106,780	Rp1,812,865,755	Rp1,998,684,495
Rainbow Cake	Rp594,000,000	Rp686,070,000	Rp936,485,550	Rp1,278,302,776	Rp1,409,328,810
Bolu Kukus	Rp446,400,000	Rp515,592,000	Rp703,783,080	Rp960,663,904	Rp1,059,131,954
TOTAL PENERIMAAN	Rp1,882,800,000	Rp2,174,634,000	Rp2,968,375,410	Rp4,051,832,435	Rp4,467,145,259

Pada table diatas merupakan proyeksi penjualan selama 5 tahun , pada tahun 2021 memiliki proyeksi penjualan pertahun yaitu sebanyak 36.000 unit terjual, dengan jumlah penerimaan sebesar Rp1,882,800,000. Pada proyeksi penjualan , harga jual ditargetkan akan mengalami kenaikan sebesar 5% pertahun, dengan asumsi akan menghadapi terjadinya inflasi yang mengakibatkan harga bahan dasar produksi naik.

Pada proyeksi penjualan, unit yang akan di jual diasumsikan naik dan turun , berikut penjelasan dalam tabel

Tahun	Proyeksi Kenaikan (%)
2021	Penjualan tahun pertama
2022	Mengalami kenaikan sebesar 10% dari tahun ke-1
2023	Mengalami kenaikan 30% dari tahun ke-2
2024	Mengalami penurunan 30% dari tahun ke-3
2025	Mengalami kenaikan 5% dari tahun ke-4

6.6 BAURAN PEMASARAN

Bauran pemasaran atau yang sering disebut marketing mix pada usaha ini adalah:

- a) Product
→ Usaha ini akan menjual *dessert box* seperti : blackforest cake lumer, rainbow cake, bolu kukus.
- b) Price
→ Kami memberikan harga yang cukup terjangkau mulai dari Rp. 40.000 sampai Rp 80.000 per 1 *dessert box*.
- c) Place
→ Usaha ini ditempatkan di dekat permukiman warga yang terletak di Jalan Daan Mogot, Jakarta Barat. Kami juga menerima orderan melalui via online seperti WhatsApp dan *dirrect message* Instagram.
- d) Promotion
→ Kami akan mempromosikannya kepada para influencer yang memiliki banyak pengikut di akun sosial media, dan juga mendaftarkan usaha ke setiap *e-commerce* (shopee, lazada, tokopedia dll).

**BAB V11****ANALISIS ASPEK KEUANGAN****7.1 INVESTASI AWAL**

INVESTASI AWAL "CAKE LAME"					
No	Nama Barang	Jumlah		Harga Satuan (Rp)	Total Invetasi (Rp)
		Unit	Satuan		
1	Biaya Sewa Dibayar Dimuka	1	Unit	Rp96,000,000	Rp96,000,000
2	Mesin pengaduk adonan	3	Set	Rp1,127,500	Rp3,382,500
3	Mesin oven	2	Set	Rp645,000	Rp1,290,000
4	Mesin Pengemas	1	Set	Rp343,000	Rp343,000
5	Mesin kasir	1	Pcs	Rp3,200,000	Rp3,200,000
6	AC	1	Pcs	Rp4,000,000	Rp4,000,000
7	Etalase	1	Set	Rp3,800,000	Rp3,800,000
8	Meja	3	Pcs	Rp220,500	Rp661,500
9	Kursi	5	Pcs	Rp46,000	Rp230,000
10	Komprom dan tabung gas	1	Set	Rp231,500	Rp231,500
11	Loyang	1	Set	Rp72,000	Rp72,000
12	Nampan	2	Pcs	Rp13,000	Rp26,000
13	Baskom	2	Pcs	Rp20,500	Rp41,000
14	Serbet	1	Pcs	Rp8,500	Rp8,500
15	Sendok	5	Pack	Rp24,000	Rp120,000
16	Pisau	6	Pcs	Rp14,000	Rp84,000
17	Spanduk	2	Pcs	Rp40,500	Rp81,000
18	Paper Bag	1	Pack	Rp100,000	Rp100,000
19	Logo Brand	1	pack	Rp80,000	Rp80,000
TOTAL MODAL INVESTASI					Rp113,751,000

Rincian , Asumsi Nilai Ekonomis , Nilai Sisa , dan Nilai penyusutan					
No	Nama Aset	Nilai Aktifa Tetap (Rp)	Nilai Ekonomis (tahun)	Nilai Sisa	Nilai Penyusutan
1	Mesin pengaduk adonan	Rp3,382,500	5	Rp676,500	Rp541,200
2	Mesin oven	Rp1,290,000	5	Rp258,000	Rp206,400
3	Mesin Pengemas	Rp343,000	5	Rp68,600	Rp54,880
4	Mesin kasir	Rp3,200,000	5	Rp640,000	Rp512,000

5	AC	Rp4,000,000	5	Rp800,000	Rp640,000
6	Etalase	Rp3,800,000	5	Rp760,000	Rp608,000
7	Meja	Rp661,500	5	Rp132,300	Rp105,840
8	Kursi	Rp230,000	5	Rp46,000	Rp36,800
9	Kompore dan tabung gas	Rp231,500	5	Rp46,300	Rp37,040
10	Loyang	Rp72,000	5	Rp14,400	Rp11,520
11	Nampan	Rp26,000	5	Rp5,200	Rp4,160
12	Baskom	Rp41,000	5	Rp8,200	Rp6,560
13	Serbet	Rp8,500	5	Rp1,700	Rp1,360
14	Sendok	Rp120,000	5	Rp24,000	Rp19,200
15	Pisau	Rp84,000	5	Rp16,800	Rp13,440
16	Spanduk	Rp81,000	5	Rp16,200	Rp12,960
17	Paper Bag	Rp100,000	5	Rp20,000	Rp16,000
18	Logo Brand	Rp80,000	5	Rp16,000	Rp12,800
TOTAL PENYUSUTAN AKTIVA TETAP PERTAHUN					Rp2,840,160
AMORTISASI BIAYA SEWA					Rp96,000,000

7.2 JUMLAH PENGELUARAN

SKENARIO BIAYA

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025	KETERANGAN
Biaya Produksi	Rp96,800,000	Rp98,736,000	Rp100,710,720	Rp103,732,042	Rp106,844,003	Tahun ke dua dan ketiga mengalami kenaikan 2%, dan tahun keempat dan kelima mengalami kenaikan 3%
Biaya Marketing	Rp144,000,000	Rp216,000,000	Rp324,000,000	Rp486,000,000	Rp729,000,000	Biaya Marketing naik 50% dari tahun 2022-2025
Gaji Manager	Rp240,000,000	Rp244,800,000	Rp249,696,000	Rp254,689,920	Rp259,783,718	Gaji naik 2% dari tahun 2022-2025
Gaji Cleaning Service	Rp72,000,000	Rp72,000,000	Rp72,000,000	Rp72,000,000	Rp72,000,000	Biaya tetap per-Tahun
Gaji Karyawan (kasir)	Rp 44,400,000	Rp45,288,000	Rp46,193,760	Rp47,117,635	Rp48,059,988	Gaji naik 2% dari tahun 2022-2025
Gaji Karyawan (pelayan)	Rp163,200,000	Rp166,464,000	Rp169,793,280	Rp173,189,146	Rp176,652,929	Gaji naik 2% dari tahun 2022-2025
Gaji Karyawan (gudang)	Rp81,600,000	Rp83,232,000	Rp84,896,640	Rp86,594,573	Rp88,326,464	Gaji naik 2% dari tahun



						2022-2025
Biaya Penyusutan	Rp2,840,160	Rp2,840,160	Rp2,840,160	Rp2,840,160	Rp2,840,160	Biaya tetap per-Tahun
Utility Expense Electricity	Rp30,660,000	Rp31,273,200	Rp31,898,664	Rp32,536,637	Rp33,187,370	Gaji naik 2% dari tahun 2022-2025
Biaya Sewa Tempat	Rp -	Rp96,000,000	Rp96,000,000	Rp96,000,000	Rp96,000,000	Biaya Tetap pertahun
Amortisasi Biaya Sewa	Rp96,000,000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Biaya Tetap pertahun
JUMLAH PENGELUARAN	Rp971,471,360	Rp1,056,604,560	Rp1,178,000,424	Rp1,354,671,312	Rp1,612,665,832	

7.3 MODAL KERJA

1 BIAVA BAHAN BAKU per TAHUN						
No	Nama Bahan Baku	Harga Satuan	Unit	Satuan	Harga (Rp)	
1	Tepung terigu	Rp200,000	130	25 kg	Rp26,000,000	
2	Telur	Rp400,000	15	peti	Rp6,000,000	
3	Susu	Rp420,000	12	karton	Rp5,040,000	
4	Minyak goreng	Rp30,000	24	2 lt	Rp720,000	
5	Garam	Rp14,500	10	1 kg	Rp145,000	
6	Gula pasir	Rp15,000	298	1 kg	Rp4,470,000	
7	Margarine	Rp160,000	12	1 kg	Rp1,920,000	
8	Coklat	Rp82,000	57	1 kg	Rp4,674,000	
9	Pewarna makanan	Rp5,000	50	30ml	Rp250,000	
10	Ragi instant	Rp25,000	45	4x11gr	Rp1,125,000	
11	Bakking powder	Rp4,500	48	45 gr	Rp216,000	
12	Emulsifer/SP	Rp7,000	50	30 gr	Rp350,000	
13	Tepung meizena	Rp18,000	40	1 kg	Rp720,000	
14	Vanili	Rp6,000	48	20gr	Rp288,000	
15	Santan	Rp23,000	30	1 lt	Rp690,000	
16	Mayonaise	Rp30,000	14	1 kg	Rp420,000	
17	Sauce BBQ	Rp18,000	12	1 kg	Rp216,000	
18	Selai	Rp150,000	15	5 kg	Rp2,250,000	
19	Abon sapi	Rp120,000	20	1 kg	Rp2,400,000	
20	Abon ayam	Rp110,000	18	1 kg	Rp1,980,000	
21	Keju	Rp130,000	30	kg	Rp3,900,000	
22	Kismis	Rp60,000	16	1 kg	Rp960,000	
23	Strawberry	Rp68,000	12	1 kg	Rp816,000	
24	Almond slice	Rp180,000	24	1 kg	Rp4,320,000	
25	Bubuk greantea	Rp38,000	10	1 kg	Rp380,000	
26	Oreo crumb	Rp70,000	25	1 kg	Rp1,750,000	
TOTAL BIAVA BAHAN BAKU					Rp72,000,000	

2 BIAYA KEMASAN					
No	Nama Item	Harga Satuan	Unit	Satuan	Harga (Rp)
1	Mika	Rp3,133	6,000	pcs	Rp18,800,000
2	Paper bag	Rp1,000	6,000	pcs	Rp6,000,000
TOTAL BIAYA KEMASAN					Rp24,800,000

3 BIAYA ADMINISTRASI UMUM					
No	Nama Biaya	Biaya	Unit	Periode	Harga per Tahun
1	Biaya Perizinan	Rp12,000,000	1	1 tahun	Rp12,000,000
2	Biaya Listrik	Rp650,000	12	1 tahun	Rp7,800,000
3	Biaya Air	Rp450,000	12	1 tahun	Rp5,400,000
4	Biaya Jaringan Internet	Rp320,000	12	1 tahun	Rp3,840,000
5	Biaya ATK	Rp85,000	12	1 tahun	Rp1,020,000
6	Biaya Transportasi	Rp500,000	12	1 tahun	Rp6,000,000
7	Pembayaran refill gas 12 kg	Rp550,000	12	1 tahun	Rp6,600,000
8	Sewa ruko	Rp8,000,000	12	1 tahun	Rp96,000,000
10	Biaya Perawatan Aktiva				Rp23,000,000
11	Gaji Manager	Rp5,000,000	4	1 tahun	Rp240,000,000
12	Gaji Karyawan (kasir)	Rp3,700,000	1	1 tahun	Rp44,400,000
13	Gaji Karyawan (pelayan)	Rp3,400,000	4	1 tahun	Rp163,200,000
14	Gaji Karyawan (gudang)	Rp3,400,000	2	1 tahun	Rp81,600,000
15	Gaji cleaning service	Rp3,000,000	2	1 tahun	Rp72,000,000
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI UMUM					Rp762,860,000

4 BIAYA PEMASARAN					
No	Nama Biaya	Biaya	Unit	Periode	Harga per Tahun
1	Biaya Promosi Website	Rp10,000,000	1	1 tahun	Rp120,000,000
2	Biaya Influencer	Rp2,000,000	1	1 tahun	Rp24,000,000
TOTAL BIAYA PEMASARAN					Rp144,000,000

5 KAS MINIMAL					
No	Nama Biaya	Biaya	Unit	Periode	Harga per Tahun (Rp)
1	Kas Minimal	Rp50,000,000	12	tahun	Rp600,000,000
TOTAL KAS MINIMAL					Rp600,000,000
TOTAL KESELURUHAN					Rp1,603,660,000
PERPUTARAN MODAL KERJA					6
KEBUTUHAN MODAL KERJA PERTAHUN					Rp267,276,667
TOTAL INVESTASI					Rp113,751,000
JUMLAH KEBUTUHAN DANA					Rp381,027,667
PERIODE PERPUTARAN BALIK MODAL DANA					
JUMLAH BULAN DALAM SETAHUN					12
PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA DALAM PERTAHUN (ASUMSI BULAN)					2 Bulan

KETERANGAN PERPUTARAN MODAL KERJA			
No	URAIAN	HARI	KETERANGAN
1	Proses Ordering Bahan Adonan	7	
2	Proses Ordering Kemasan Produk	7	
3	Proses Preparing Stock	12	
4	Proses Pembuatan Produk	3	
5	Proses Pengemasan produk	1	
6	Pemasaran, Produk terjual semua	30	
Total Hari yang di butuhkan		60	
Total Produk Terjual			6,000
Total Produk Terjual Perhari (pcs)			200
Harga Jual		Rp 65,000	
Perputaran Modal Kerja			6
Periode Perputaran Modal Kerja			2 Bulan
Penjualan		2 Bulan	Rp 390,000,000

7.4 ANALISIS CASH FLOW

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
PENERIMAAN					
JUMLAH PENJUALAN					
Blackforest Dessert Box	12,960	14,256	18,533	24,093	25,297
Rainbow Cake	11,880	13,068	16,988	22,085	23,189
Bolu Kukus	11,160	12,276	15,959	20,746	21,784
TOTAL PENJUALAAN	36,000	39,600	51,480	66,924	70,270
HARGA JUAL					
Blackforest Dessert Box	Rp65,000	Rp68,250	Rp71,663	Rp75,246	Rp79,008
Rainbow Cake	Rp50,000	Rp52,500	Rp55,125	Rp57,881	Rp60,775
Bolu Kukus	Rp40,000	Rp42,000	Rp44,100	Rp46,305	Rp48,620
JUMLAH PENERIMAAN					
Blackforest Dessert Box	Rp842,400,000	Rp972,972,000	Rp1,328,106,780	Rp1,812,865,755	Rp1,998,684,495
Rainbow Cake	Rp594,000,000	Rp686,070,000	Rp936,485,550	Rp1,278,302,776	Rp1,409,328,810
Bolu Kukus	Rp446,400,000	Rp515,592,000	Rp703,783,080	Rp960,663,904	Rp1,059,131,954
TOTAL PENERIMAAN	Rp1,882,800,000	Rp2,174,634,000	Rp2,968,375,410	Rp4,051,832,435	Rp4,467,145,259
PENGELUARAN					
Biaya Produksi	Rp96,800,000	Rp98,736,000	Rp100,710,720	Rp103,732,042	Rp106,844,003
Biaya Marketing	Rp144,000,000	Rp216,000,000	Rp324,000,000	Rp486,000,000	Rp729,000,000
Gaji Manager	Rp240,000,000	Rp244,800,000	Rp249,696,000	Rp254,689,920	Rp259,783,718
Gaji Cleaning Service	Rp72,000,000	Rp72,000,000	Rp72,000,000	Rp72,000,000	Rp72,000,000
Gaji Karyawan (kasir)	Rp44,400,000	Rp45,288,000	Rp46,193,760	Rp47,117,635	Rp48,059,988
Gaji Karyawan (pelayan)	Rp163,200,000	Rp166,464,000	Rp169,793,280	Rp173,189,146	Rp176,652,929



Gaji Karyawan (gudang)	Rp81,600,000	Rp83,232,000	Rp84,896,640	Rp86,594,573	Rp88,326,464
Biaya Penyusutan	Rp2,840,160	Rp2,840,160	Rp2,840,160	Rp2,840,160	Rp2,840,160
Utility Expense Electricity	Rp30,660,000	Rp31,273,200	Rp31,898,664	Rp32,536,637	Rp33,187,370
Biaya Sewa Tempat	Rp -	Rp96,000,000	Rp96,000,000	Rp96,000,000	Rp96,000,000
Amortisasi Biaya Sewa	Rp96,000,000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
JUMLAH PENGELUARAN	Rp971,471,360	Rp1,056,604,560	Rp1,178,000,424	Rp1,354,671,312	Rp1,612,665,832
LABA SEBELUM PAJAK	Rp911,299,840	Rp1,118,000,640	Rp1,790,346,186	Rp2,697,132,322	Rp2,854,479,427
PAJAK 15%	Rp136,694,976	Rp167,700,096	Rp268,551,928	Rp404,569,848	Rp428,171,914
LABA SETELAH PAJAK	Rp774,604,864	Rp950,300,544	Rp1,521,794,258	Rp2,292,562,474	Rp2,426,307,513
CASH FLOW	Rp873,445,024	Rp953,140,704	Rp1,524,634,418	Rp2,295,402,634	Rp2,429,123,193

PENDEKATAN TABEL MANUAL	
DISKON RATE	35%

PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV
1	Rp 873,445,024	0.740740741	Rp646,996,314
2	Rp 953,140,704	0.548696845	Rp522,985,297
3	Rp 1,524,634,418	0.406442107	Rp619,675,626
4	Rp 2,295,402,634	0.301068228	Rp691,072,803
5	Rp 2,429,123,193	0.223013502	Rp541,727,270
	Rp 8,075,745,973		
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp3,022,457,310
INVESTASI AWAL			Rp1,603,660,000
NPV			Rp1,418,797,310

Proceeds tahun pertama = EAT + DEPRESIASI + AMORTISASI BIAYA SEWA

$$= \text{Rp}774,604,864 + \text{Rp}2,840,160 + \text{Rp}96,000,000$$

$$= \text{Rp}873,445,024$$

Proceeds tahun kedua = EAT + DEPRESIASI

$$= \text{Rp}950,300,544 + \text{Rp}2,840,160$$

$$= \text{Rp}953,140,704$$

Proceeds tahun ketiga = EAT + DEPRESIASI

$$= \text{Rp}1,521,794,258 + \text{Rp}2,840,160$$

$$= \text{Rp}1,524,634,418$$

Proceeds tahun keempat = EAT + DEPRESIASI

$$= \text{Rp}2,295,402,634 + \text{Rp}2,840,160$$

$$= \text{Rp}2,295,402,634$$

Proceeds tahun kelima = EAT + DEPRESIASI

$$= \text{Rp}2,429,123,193 + \text{Rp}2,840,160$$

$$= \text{Rp}2,429,123,193$$

7.5 NET PRESENT VALUE

PENDEKATAN TABEL MANUAL	
DISKON RATE	35%

PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV
1	Rp 873,445,024	0.740740741	Rp646,996,314
2	Rp 953,140,704	0.548696845	Rp522,985,297
3	Rp 1,524,634,418	0.406442107	Rp619,675,626
4	Rp 2,295,402,634	0.301068228	Rp691,072,803
5	Rp 2,429,123,193	0.223013502	Rp541,727,270
	Rp 8,075,745,973		
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp3,022,457,310
INVESTASI AWAL			Rp1,603,660,000
NPV			Rp1,418,797,310

$$NPV = \text{jumlah arus kas bersih} - \text{investasi awal}$$

$$NPV = \text{Rp}3,022,457,310 - \text{Rp}1,603,660,000$$

$$NPV = \text{Rp}1,418,797,310$$

PENGAMBILAN KEPUTUSAN	
JIKA NPV > DARI INV	LAYAK
JIKA NPV < DARI INV	TIDAK LAYAK

7.6 PROFITABILITY INDEX

PROFITABILITY INDEX			
RATE	30%		
Periode - n	KAS BERSIH	DF	PV KAS BERSIH
1	Rp873,445,024	0.769230769	Rp671,880,788
2	Rp953,140,704	0.591715976	Rp563,988,582
3	Rp1,524,634,418	0.455166136	Rp693,961,956

4	Rp2,295,402,634	0.350127797	Rp803,684,267
5	Rp2,429,123,193	0.269329074	Rp654,233,501
TOTAL PV KAS BERSIH			Rp3,387,749,094
TOTAL PV INVESTASI			Rp952,560,000
PI			355.6%

7.7 INTERNAL OF RETURN

INTERNAL RATE OF RETURN					
DISKON RATE 35%				DISKON FACTOR	
PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV	40%	PV
1	Rp873,445,024	0.740740741	Rp646,996,314	0.714285714	Rp462,140,224
2	Rp953,140,704	0.548696845	Rp522,985,297	0.510204082	Rp266,829,233
3	Rp1,524,634,418	0.406442107	Rp619,675,626	0.364431487	Rp225,829,310
4	Rp2,295,402,634	0.301068228	Rp691,072,803	0.260308205	Rp179,891,921
5	Rp2,429,123,193	0.223013502	Rp541,727,270	0.185934432	Rp100,725,752
	Rp8,075,745,973				
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp3,022,457,310		Rp1,235,416,440
INVESTASI AWAL			Rp1,603,660,000		Rp1,603,660,000
NPV			Rp1,418,797,310		-Rp368,243,560

$$IRR = 30\% + \frac{Rp1,418,797,310}{(Rp3,022,457,310 - Rp1,235,416,440)}$$

$$IRR = 39\%$$

7.8 ANALISIS PAYBACK PERIOD

PAYBACK PERIODE	
INVESTASI AWAL	Rp1,603,660,000
CASHFLOW TAHUN PERTAMA	Rp873,440,704
	Rp730,219,296
CASHFLOW TAHUN KEDUA	Rp953,136,384
	0.766
	9.19
BULAN	9.00
	0.19
HARI	6
PAYBACK PERIOD	1 TAHUN 9 BULAN 6 HARI

7.9 BREAK EVENT POINT

CAKE LAME (60 HARI) , PERPUTARAN 360/60 = 6X		
Informasi biaya-biaya dan harga		
No	Uraian	HARGA PERUNIT
1	Blackforest Dessert Box	Rp26,000
2	Rainbow Cake	Rp24,000
3	Bolu Kukus	Rp20,000
4	Utility Expense Electricity	Rp30,660,000
5	Gaji Karyawan	Rp601,200,000
6	Sewa Tempat	Rp96,000,000
7	Biaya Marketing	Rp144,000,000

FC 60 HARI		
No	URAIAN	HARGA
1	Blackforest Dessert Box	
2	Rainbow Cake	
3	Bolu Kukus	
4	Utility Expense Electricity	Rp5,110,000
5	Salary Karyawan	Rp100,200,000
6	Sewa Tempat	Rp16,000,000
7	Biaya Marketing	Rp24,000,000
FC 60 Hari		Rp145,310,000

VC per-Unit		
No	URAIAN	HARGA
1	Blackforest Dessert Box	Rp26,000
2	Rainbow Cake	Rp24,000
3	Bolu Kukus	Rp20,000
4	Utility Expense Electricity	
5	Salary Karyawan	
6	Sewa Tempat	
7	Biaya Marketing	
VC per-Unit		Rp23,333

HARGA JUAL					
Blackforest Dessert Box	Rp65,000	Rp68,250	Rp71,663	Rp75,246	Rp79,008
Rainbow Cake	Rp50,000	Rp52,500	Rp55,125	Rp57,881	Rp60,775
Bolu Kukus	Rp40,000	Rp42,000	Rp44,100	Rp46,305	Rp48,620

$$BEP = \frac{FC}{\text{Harga Jual} - VC}$$

$$BEP (Rp) = BEP \text{ unit} \times \text{Harga Jual}$$

BEP TAHUN 2021		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
Blackforest Dessert Box	3,487	Rp226,683,600
Rainbow Cake	5,449	Rp272,456,250
Bolu Kukus	8,719	Rp348,744,000

BEP TAHUN 2022		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
Blackforest Dessert Box	3,235	Rp255,598,639
Rainbow Cake	4,982	Rp302,786,080
Bolu Kukus	7,784	Rp378,482,600

BEP TAHUN 2023		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
Blackforest Dessert Box	3,007	Rp10,485,592
Rainbow Cake	4,571	Rp24,906,286
Bolu Kukus	7,784	Rp67,869,630

BEP TAHUN 2024		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
Blackforest Dessert Box	2,799	Rp9,055,518
Rainbow Cake	4,206	Rp20,954,743
Bolu Kukus	6,326	Rp49,241,551

BEP TAHUN 2025		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
Blackforest Dessert Box	2,610	Rp7,847,382
Rainbow Cake	3,881	Rp17,738,582
Bolu Kukus	5,746	Rp44,733,034



BAB VIII

KESIMPULAN DAN KEPUTUSAN

8.1 Kesimpulan

Kegiatan bisnis CAKE LAME memiliki ciri khas pada produk yang ditawarkan yaitu selain rasanya yang enak tetapi CAKE LAME juga akan memudahkan masyarakat dalam memperoleh hobinya yang suka makan dan juga pelayanannya yang handal dalam menangani konsumen jika mereka ingin memesan di luar menu yang telah disediakan. CAKE LAME memilih wilayah Jakarta Barat tepatnya di Jl. Daan Mogot, lokasi ini dipilih karena berdekatan dengan pemukiman warga yang banyak penduduk. dalam hal ini membuat CAKE LAME akan melakukan pendekatan strategi pemasaran dengan memanfaatkan media sosial.

Berdasarkan proyeksi penjualan pertahun yaitu sebanyak 36.000 unit terjual, dengan jumlah penerimaan/pendapatan sebesar Rp 1.882.800.000 dengan nilai investasi awal yaitu Rp 1.603.660.000, dengan demikian bisnis ini memiliki prospek yang layak untuk menjalankan bisnis. Untuk itu usaha ini membutuhkan dana investasi sebesar Rp 1.603.660.000 pada tahun pertama, sehingga PP (Payback Periode) pada bisnis akan berputar selama 1 tahun 9 bulan 6 hari, namun NPV (Net Present Value) sebesar Rp 1.418.787.720, dan tingkat Profitability Index (PI) pada bisnis ini sebesar 355.6%, dan untuk Internal Rate of Return (IRR) sebesar 39%. Maka bisnis CAKE LAME dapat dijalankan dan dikembangkan kedepannya dengan baik.

8.2 Keputusan

Berdasarkan Studi Kelayakan Bisnis yang telah dilakukan, maka bisni CAKE LAME dapat dikatakan "LAYAK" dan dapat dijalankan serta dikembangkan untuk menjadi bisnis yang dapat keuntungan tinggi..



DAFTAR PUSTAKA

<https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/pertumbuhan-ekonomi-dki-jakarta-2013-2019-1558680905>

<https://jakarta.bps.go.id/>