

BUSINESS PLAN BAKPAO KARAKTER 3D - PIBO

Norman Arias¹⁾

¹⁾ Magister Manajemen, email : normancamaro@gmail.com

Abstrak: Bakpao Pibo adalah perusahaan pembuat bakpao dimana bakpao yang dibentuk menyerupai bentuk 3 dimensi (3D) karakter lucu seperti hewan, makanan, buah, tokoh kartun serta benda lainnya. Pengambilan bakpao karakter sebagai topik *business plan* ini dilakukan melalui survei terhadap jenis makanan yang disukai oleh anak, remaja, dewasa dan ibu muda yang ternyata pilihan terbanyak disukai adalah bakpao karakter. Penjualan yang dilakukan oleh bakpao Pibo dilakukan melalui 3 macam yaitu penjualan *online* dengan ekspedisi, *offline* dengan penjualan menggunakan motor dan melalui kantin sekolah. Strategi yang digunakan adalah *Porter Five Forces Model* dimana bakpao Pibo unggul dalam hal *Rivalry Among Existing Competitor* dan *Bargaining Power of Buyers*.

Abstract: Pibo pao are pao manufacturer where pao are shaped like the shape of 3-dimensional (3D) funny characters such as animals, food, fruit, cartoon characters and other objects. Making pao characters as the topic of this business plan is done through a survey of the types of foods favored by children, adolescents, adults and the young mother who turns the most preferred option is pao characters. Sales made by Pibo pao made through 3 kinds of online sales to the expedition, with offline sales using the motor and through the school cafeteria. The strategy used is Porter's Five Forces Model which is superior in terms of pao Pibo *Rivalry Among Existing Competitor* and *Bargaining Power of Buyers*.

Bakpao Pibo adalah perusahaan pembuat bakpao dimana bakpao yang dibentuk menyerupai bentuk 3 dimensi (3D) karakter lucu seperti hewan, makanan, buah, tokoh kartun serta benda lainnya. Pengambilan bakpao karakter sebagai topik *business plan* ini dilakukan melalui survei terhadap jenis makanan yang disukai oleh anak, remaja, dewasa dan ibu muda yang ternyata pilihan terbanyak disukai adalah bakpao karakter. Penjualan yang dilakukan oleh bakpao Pibo dilakukan melalui 3 macam yaitu penjualan *online* dengan ekspedisi, *offline* dengan penjualan menggunakan motor dan melalui kantin sekolah.

Logo dari Bakpao Pibo adalah sebagai berikut :



Gambar 1. Logo Bakpao Pibo

Arti dari komposisi penyusun logo tersebut adalah sebagai berikut :

1. Motto bakpao Pibo “*Yummy, Funny and healthy Pao*” dimana bakpao Pibo ini ingin menciptakan rasa bakpao yang enak serta dapat ditambah dengan kreatifitas desain yang unik sehingga tercipta karakter yang lucu sehingga dapat menambah nilai dari produk tersebut, selanjutnya aspek kesehatan dari produk yang dihasilkan akan semakin memberikan nilai tambah terhadap keinginan calon konsumen untuk mengkonsumsi.
2. Warna warni disesuaikan dengan sifat anak muda yang ceria, unsur filosofis dari warna ini bahwa bakpao Pibo ini tidak membeda-bedakan siapa yang akan membeli baik itu golongan, ras ataupun agama tertentu, karena dari unsur-unsur warna yang bermacam-macam ini maka terbentuklah PIBO.
3. Motto *Yummy* yang digambarkan oleh burger, *funny* yang dicerminkan oleh anak laki-laki dan perempuan serta *healthy* yang dicerminkan oleh sayur mayur.
4. Gambar tersebut juga merupakan gambaran tentang bakpao yang akan dibuat yaitu berbentuk karakter baik orang, makanan, sayuran dan lain sebagainya.

Visi

Menjadi perusahaan pembuat bakpao dengan citarasa yang enak, memiliki karakter yang unik dan menyehatkan pilihan masyarakat Indonesia

Misi

1. Menciptakan dan memperbaharui desain serta jenis bakpao sesuai dengan karakter yang sedang disenangi konsumen.
2. Mengupdate informasi secara *online* ataupun *offline* untuk memudahkan komunikasi dan menjaga hubungan baik dengan konsumen.
3. Menciptakan / memperbaiki rasa dan kandungan vitamin yang terkandung serta menggunakan bahan baku pilihan yang terbaik.
4. Berusaha melakukan pelayanan yang terbaik bagi konsumen.
5. Melakukan pelatihan kepada para karyawan sesuai dengan posisi bekerja sehingga akan menghasilkan sesuatu yang tepat sasaran serta meminimalkan risiko yang akan terjadi nantinya.
6. Memperbesar pasar guna mencapai pertumbuhan dan mencapai kesejahteraan bagi karyawan maupun pemilik usaha.

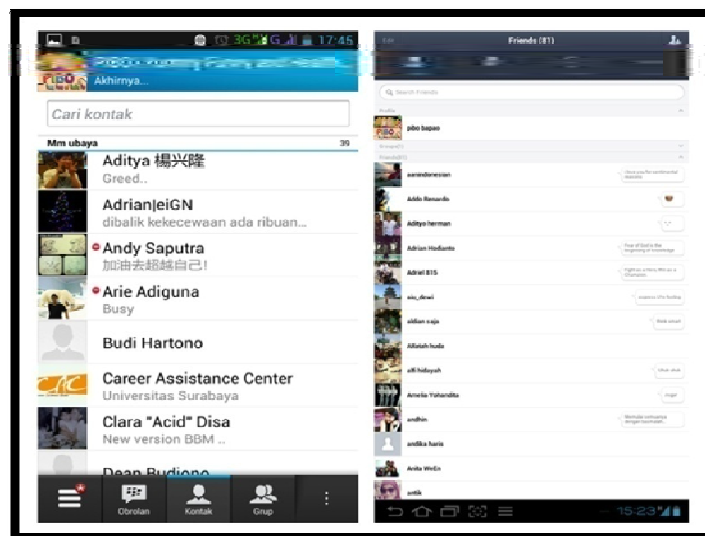
Proses pembuatan bakpao Pibo ini melalui beberapa tahap yaitu pembuatan adonan dasar, pembuatan bakpao dan pengukusan untuk selanjutnya dilanjutkan dengan proses penjualan. Pembuatan bakpao ini dilakukan mulai pukul 07.45 hingga berakhir pada pukul 17.30 dengan pengulangan proses dari pembuatan adonan dasar hingga pengukusan bakpao sebanyak 5 kali.

Promosi yang dipergunakan oleh bakpao Pibo dengan menggunakan media cetak (koran) Jawapos, brosur, *Social Media*, *website*, event kuliner dan sample bakpao. Pemilihan media cetak dan brosur dikarenakan bakpao ini merupakan model baru sehingga banyak konsumen yang belum mengetahui bentuknya, pemilihan Jawapos sebagai media cetak yang dipilih tidak lepas dari penghargaan yang diraih seperti penghargaan sebagai koran pilihan remaja dan wanita terbaik pada tahun 2011 serta karakter warga Surabaya yang cenderung senang akan *lifestyle*, penggunaan *social media* dilakukan dengan menggunakan facebook, twitter, LINE, Instagram dan *Blackberry Messenger* (BBM) dengan tujuan untuk

memerluas pasar, event kuliner dipergunakan untuk menjaring konsumen lebih banyak lagi dikarenakan dari event kuliner ini justru kebanyakan konsumen akan mengetahui tentang produk yang dijual dan apabila konsumen telah menyukainya maka akan kembali untuk membelinya lagi.



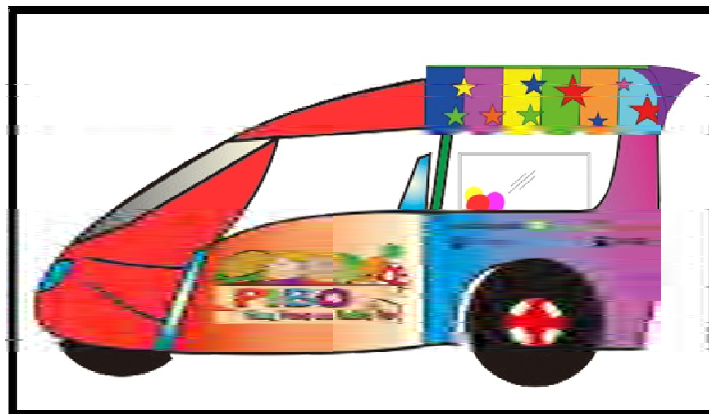
Gambar 2. Promosi Media Cetak dan Brosur



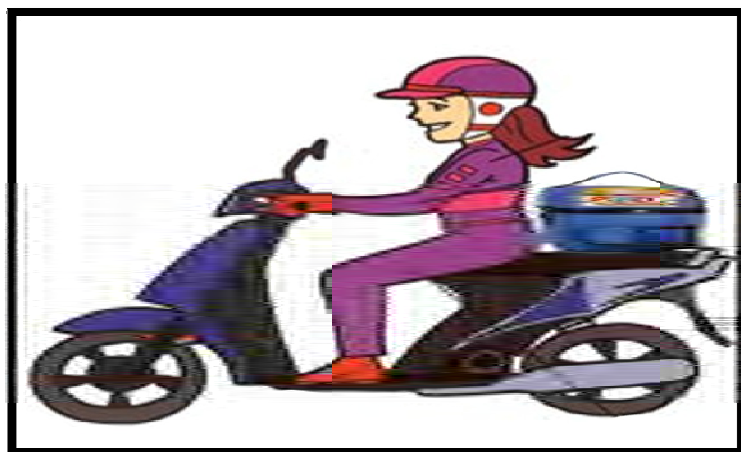
Gambar 3 - Promosi Social Media

Penjualan yang dilakukan oleh bakpao Pibo melalui tiga macam yaitu *online*, *offline* dan menitipkan bakpao dikantin dengan sistem konsinyasi. Penjualan *online* ini menggunakan ekspedisi dalam mengirimkan bakpao ke konsumen dengan pembelian minimal 10 pcs, apabila konsumen berada diluar Surabaya maka dapat menggunakan ekspedisi JNE dengan layanan YES (Yakin Esok Sampai) sementara jika konsumen berada diwilayah Surabaya dapat

menggunakan ekspedisi Cepaaatt yang akan mengantar barang ke lokasi dengan waktu 1 jam. Penjualan *offline* dilakukan dengan menggunakan motor roda tiga yang telah dimodifikasi dimana motor ini akan berhenti di pusat keramaian baik di Sekolah, Taman Bermain, Tempat Ibadah dll. Yang terakhir adalah penjualan dengan menitipkan barang di kantin sekolah dimana pada jangka pendek kantin yang akan terdapat bakpao Pibo adalah kantin di SD Muhammadiyah 4 Pucang, penitipan di kantin ini dilakukan karena murid sekolah ini sebagian besar berasal dari keluarga menengah dan menengah keatas, kantin sehat sebagai slogan dari kantin SD Muhammadiyah 4 Pucang sesuai dengan slogan bakpao Pibo yang mengutamakan pada kesehatan.



Gambar 4. Penjualan dengan Motor Roda Tiga



Gambar 5. Penjualan dengan Layanan Fresh

Tren

Perencanaan bisnis yang dijalankan sebaiknya juga memperhatikan analisis tren pendukung dalam usaha yang akan dilakukan, hal ini juga termasuk didalam usaha bisnis kreatif pembuatan bakpao Pibo, berikut ini beberapa tren bisnis yang terjadi dalam periode lima tahun terakhir yang diharapkan bisa untuk menyokong kesuksesan bakpao Pibo.

a. Menggunakan sistem *Online*

Sistem *online* saat ini sudah sangat lumrah dilakukan oleh sebagian besar pengusaha / penjual, sistem *online* ini dilakukan karena banyak manfaat diantaranya dapat menghemat *cost* untuk menyewa / membeli stan / ruko, selain itu dengan *online* juga dapat memperluas wilayah cakupan penjualan karena dapat diakses calon konsumen dari seluruh dunia. Data kementerian komunikasi dan informatika tahun 2011 menyebutkan jika bisnis *online* mencapai Rp. 6,3 triliun dan naik 2x lipat pada tahun 2012 menjadi Rp 126 triliun walaupun masih terbilang kecil dibandingkan potensi perdagangan di Indonesia.

b. Industri Kreatif

Saat ini khususnya di Indonesia Industri Kreatif mulai banyak bermunculan baik berupa makanan maupun produk jadi lain, Industri kreatif yang dilakukan oleh bakpao Pibo ini dengan cara memodifikasi bakpao yang biasa berbentuk putih menjadi berbentuk karakter 3D yang lucu. Industri kreatif ternyata memiliki dampak yang luar biasa diantaranya adalah *income* yang dihasilkan tidak sedikit dimana dengan memodifikasi sedikit barang yang sudah umum maka akan menghasilkan keuntungan yang berlipat terlebih usaha yang dilakukan masih terdapat sedikit pesaing sehingga permintaan pasar yang besar akan datang.

c. Membidik Segmen Anak, Remaja, Wanita dan Netizen

Markplus mengatakan bahwa saat ini ada tiga aspek yang mendukung perekonomian dan sebaiknya bisnis yang dilakukan haruslah merujuk kepada tiga hal tersebut, yaitu anak muda, wanita dan masyarakat yang gemar berinternet (*netizen*). Hal ini sesuai dengan apa

yang dilakukan oleh bakpao Pibo yaitu dengan membidik segmen anak, remaja dan wanita dengan desain karakter tokoh kartun dan bentuk lain yang lucu yang sedang menjadi idola saat ini. Segmen ini dipilih karena memang dengan desain yang demikian sangat menarik bagi anak-anak hingga remaja khususnya remaja perempuan akan tetapi tidak menutup kemungkinan diluar segmen tersebut membeli dan mengkonsumsi bakpao pibo ini.

Strategi

Strategi yang digunakan oleh bakpao Pibo adalah strategi Porter, sehingga akan dilakukan analisis terhadap faktor Internal yang meliputi *Strengths* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan) serta faktor Eksternal yang meliputi *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman).

A. Strengths

1. Memiliki sertifikat Halal sehingga konsumen lebih yakin untuk mengonsumsi.
2. Memiliki karakter bakpao yang lucu dan membuat dengan tema khusus pada momen tertentu sehingga dapat lebih menarik minat konsumen untuk membeli.
3. Penggunaan bahan baku yang berkualitas serta mengandung vitamin yang dibutuhkan oleh konsumen dan pengemasan yang baik sehingga dapat menghasilkan produk yang lebih bergizi serta tidak mudah basi.
4. Penggunaan internet dan *social media* dapat meningkatkan penjualan karena pembeli tidak datang dari lingkungan setempat tetapi juga dari lingkungan luar.
5. Melakukan strategi pemasaran yang baik, diskon diberikan jika mengupdate tentang bakpao pibo dimana diskon diberikan jika jumlah friend's mencapai nilai minimal friend's, memberikan harga promo pada 1 bulan pertama dan harga *special* jika membeli dalam jumlah tertentu.

B. Weakness

1. Pembuatan karakter yang susah terkadang membutuhkan waktu yang agak lama sehingga jumlah produksi bakpao tidak dapat maksimal
2. Jumlah tenaga kerja yang masih sedikit pada awal berdirinya, dan akan menyesuaikan di dalam perkembangannya
3. Pelanggan masih harus dicari karena merupakan bisnis yang akan dirintis
4. Dana yang masih terbatas karena baru merintis di awal

C. Opportunities

1. Bakpao sudah tidak asing bagi sebagian besar masyarakat Indonesia sehingga tidak perlu melakukan promosi yang berlebihan
2. Penjual bakpao karakter jumlahnya masih belum banyak sehingga peluang untuk masuk kepasar masih sangat luas
3. Pengembangan desain kreatif tidak pernah mati karena pasti ada suatu yang baru di setiap waktu tertentu.
4. Harga jual lebih tinggi dibanding bakpao biasa
5. Jumlah orang yang selalu bertambah di dunia maka konsumen juga semakin bertambah, terlebih di Indonesia dalam satu keluarga dapat memiliki anak lebih dari satu.
6. Industri makanan pasarnya sangat besar sehingga produk apapun yang ditawarkan pasti akan laku, dalam kondisi apapun industri makanan diyakini masih memiliki prospek yang cerah
7. Berkembangnya gaya hidup sehat yang sejalan dengan proses pembuatan bakpao

D. Threats

1. Produsen bakpao karakter yang lebih dulu ada dimana telah memiliki pelanggan tetap
2. Kompetitor gampang masuk dengan modal yang lebih besar karena untuk biaya produksi tidak terlalu besar

3. Produk substitusi yang cukup banyak sehingga konsumen dapat dengan mudah untuk berpindah ke produk yang lain apabila telah bosan

Setelah mendapatkan faktor Internal dan Eksternal maka dilakukan analisis untuk mengevaluasi faktor tersebut dalam sebuah bisnis. Cara mengevaluasi yang dilakukan dapat menggunakan *Internal Factor Matrix* (IFE Matrix) dan *External Factor Matrix* (EFE Matrix) (David, 2012).

Tabel 1. IFE Matrix Bakpao Pibo

No.	Key Internal Factor	Weight	Rating	Weighted Score
STRENGTHS				
1	Memiliki sertifikat Halal sehingga konsumen lebih yakin untuk mengonsumsi	0,12	3	0,27
2	Desain kreatif dapat menarik pembeli	0,15	4	0,6
3	Bahan baku berkualitas dan bervitamin didukung proses pengemasan yang baik akan menghasilkan produk yang bergizi dan tidak mudah basi.	0,16	4	0,72
4	<i>Social media</i> memperluas konsumen dari luar	0,13	4	0,56
5	Strategi pemasaran yang baik	0,08	3	0,24
WEAKNESS				
1	Pembuatan yang cenderung lebih lama dibanding bakpao biasa	0,06	1	0,06
2	Jumlah tenaga kerja yang terbatas	0,08	1	0,08
3	Pelanggan masih belum dimiliki (bisnis baru)	0,1	2	0,2
4	Modal yang masih terbatas (bisnis baru)	0,12	2	0,24
	Total	1		2,94

Tabel 2
EFE Matrix Bakpao Pibo

No.	Key External Factor	Weight	Rating	Weighted Score
OPPORTUNITIES				
1	Produk bakpao sudah tidak asing bagi masyarakat Indonesia	0,09	3	0,27
2	Penjual bakpao karakter belum banyak	0,12	4	0,48
3	Desain kreatif tidak pernah mati	0,14	4	0,56
4	Harga jual lebih tinggi	0,15	4	0,6
5	Jumlah orang yang selalu bertambah dari tahun ke tahun, serta jumlah anak di dalam keluarga rata-rata lebih dari satu	0,09	4	0,36
6	Pasar untuk produk makanan yang cukup luas sehingga memiliki prospek yang baik	0,06	2	0,12
7	Berkembangnya gaya hidup sehat yang sejalan dengan proses pembuatan bakpao	0,07	3	0,21

No.	Key External Factor	Weight	Rating	Weighted Score
THREATS				
1	Produsen bakpao karakter yang lebih dulu ada & memiliki pelanggan tetap	0,1	3	0,3
2	Pesaing baru mudah bermunculan dengan modal yang lebih besar	0,1	2	0,2
3	Produk substitusi banyak, konsumen bisa pindah dengan cepat ke produk lain	0,08	3	0,24
Total		1		3,34

Hasil yang didapatkan dari IFE dan EFE Matrix cukuplah baik dimana untuk IFE mendapatkan total 2,94 sementara untuk EFE mendapatkan 3,34 dimana nilai ini masih diatas nilai rata-rata yaitu 2,50.

Tujuan

Tujuan yang dilakukan oleh bakpao pibo ini dapat dibagi menjadi tiga tahap yaitu dalam jangka waktu pendek, menengah dan panjang. Jangka pendek ini dilakukan dalam jangka waktu 1 tahun dimana usaha bakpao ini dilakukan, selanjutnya jangka menengah dilakukan dalam jangka waktu 3 tahun setelah bakpao pibo ini didirikan serta jangka panjang yaitu jangka waktu 5 tahun sejak bakpao pibo didirikan. Pembukaan usaha bakpao pibo ini rencana dilakukan pada awal tahun 2014 yaitu pada tanggal 1 Januari 2014.

Tabel 3. Tujuan Jangka Pendek Bakpao Pibo

Batas Waktu	Target
31 Desember 2014	a. Berhasil menjual 365 bakpao perhari b. Masyarakat mulai mengetahui nama bakpao pibo c. Melakukan promosi pada awal berdiri, maupun setiap saat dengan <i>social media</i> d. Berusaha menjaring konsumen

Kemudian untuk tujuan jangka menengah akan dimulai pada awal tahun 2015 dan batas akhir pencapaian target pada awal 2017. Rincian dari tujuan jangka menengah Bakpao Pibo ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4. Tujuan Jangka Menengah Bakpao Pibo

Batas Waktu	Target
31 desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> a. Berhasil menjual 501 bakpao perhari b. Masyarakat tahu nama bakpao pibo dan mulai berusaha mencari keberadaannya c. Promosi tetap dilakukan tetapi tidak segenyar pada awal

Selanjutnya untuk jangka panjang akan dimulai pada pertengahan tahun 2017 dan pencapaian target pada awal tahun 2019. Rincian dari tujuan jangka panjang Bakpao Pibo ini dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Tujuan Jangka Panjang Bakpao Pibo

Batas Waktu	Target
31 desember 2018	<ul style="list-style-type: none"> a. Berhasil menjual 644 bakpao perhari b. Masyarakat telah mengetahui bakpao karakter pibo dan mulai sering mengonsumsinya c. Memiliki varian bakpao yang semakin banyak d. Promosi tetap dilakukan sesekali yang bertujuan untuk mengingatkan konsumen tentang produk

Setelah membuat tujuan maka untuk mengetahui strategi apa yang terbaik dapat dilakukan dengan SWOT Matrix. SWOT Matrix akan mengembangkan beberapa alternatif strategi yang dilihat dari 4 sudut pandang yaitu SO (*strengths-opportunities*), WO (*weakness-opportunities*), ST (*strengths-threats*), WT (*weakness-threats*). Pada dasarnya perusahaan dapat melakukan strategi WO, ST, WT untuk dapat menjalankan strategi SO yang baik. Sementara strategi WO ini memiliki tujuan untuk memperbaiki kelemahan yang dimiliki dengan peluang eksternal yang ada. Strategi ST ini memiliki tujuan untuk memaksimalkan kekuatan apa yang dimiliki perusahaan untuk mengurangi ancaman / risiko yang ada. Strategi WT merupakan sebuah taktik defensif untuk mengurangi kelemahan yang dimiliki perusahaan disertai dengan menghindari ancaman eksternal yang ada (David, 2012). Hasil SWOT Matrix dapat dilihat pada tabel 6

Tabel 6. SWOT Matrix

	Strengths	Weakness
SWOT Matrix	<ol style="list-style-type: none"> 1) Memiliki sertifikat Halal sehingga konsumen lebih yakin untuk mengonsumsi 2) Memiliki karakter bakpao yang lucu dan membuat bakpao bertema khusus pada momen tertentu sehingga dapat lebih menarik minat konsumen untuk membeli 3) Penggunaan bahan baku yang berkualitas serta mengandung vitamin yang dibutuhkan oleh konsumen dan pengemasan yang baik sehingga dapat menghasilkan produk yang lebih bergizi serta tidak mudah basi. 3) Penggunaan internet dan <i>social media</i> dapat meningkatkan penjualan 4) Melakukan strategi pemasaran yang baik, diskon diberikan jika mengupdate tentang bakpao pibo dimana diskon diberikan jika jumlah friend's mencapai nilai minimal friend's, memberikan harga promo pada awal pembukaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Pembuatan karakter yang susah terkadang membutuhkan waktu yang agak lama sehingga jumlah produksi bakpao tidak dapat maksimal 2) Jumlah tenaga kerja yang masih sedikit pada awal berdirinya, dan akan menyesuaikan di dalam perkembangannya 3) Pelanggan masih harus dicari karena merupakan bisnis yang akan dirintis 4) Dana yang masih terbatas karena baru merintis di awal

Opportunities	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1) Bakpao sudah tidak asing bagi sebagian besar masyarakat Indonesia sehingga tidak perlu melakukan promosi yang berlebihan 2) Penjual bakpao karakter jumlahnya masih belum banyak sehingga peluang untuk masuk kepasar masih sangat luas 3) Pengembangan desain kreatif tidak pernah mati karena pasti ada suatu yang baru di setiap waktu tertentu. 4) Harga jual lebih tinggi dibanding bakpao biasa 5) Jumlah orang yang selalu bertambah di dunia maka konsumen juga semakin bertambah, terlebih di Indonesia dalam satu keluarga dapat memiliki anak lebih dari satu. 6) Industri makanan pasarnya sangat besar sehingga produk apapun yang ditawarkan pasti akan laku, dalam kondisi apapun industri makanan diyakini masih memiliki prospek yang cerah 7) Berkembangnya gaya hidup sehat yang sejalan dengan proses pembuatan bakpao 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Menerima pesanan untuk ulang tahun maupun acara lainnya (S2, O5) → <i>market development</i> 2) Menerima <i>custom</i> desain bakpao dengan biaya yang lebih mahal dibanding harga standar (S2,O2,O4,O5) → <i>market development</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Merancang desain perencanaan promosi dan pengenalan produk seperti iklan di media cetak, brosur maupun <i>social media</i> (W3, O5) → <i>market penetration</i> 2) Mencari tambahan tenaga penjual supaya <i>brand awareness</i> konsumen terhadap bakpao pibo semakin cepat terjadi (W2, O5,O6) → <i>market penetration</i>

Threats	Strategi ST	Strategi WT
<p>1) Produsen bakpao karakter yang lebih dulu ada dimana telah memiliki pelanggan tetap</p> <p>2) Kompetitor gampang masuk dengan modal yang lebih besar karena untuk biaya produksi tidak terlalu besar</p> <p>3) Produk substitusi yang cukup banyak sehingga konsumen dapat dengan mudah untuk berpindah ke produk yang lain apabila telah bosan</p>	<p>1) Menjalin hubungan baik dengan konsumen dengan tetap menggunakan bahan baku yang terbaik dan bervitamin agar tercipta kepuasan dari konsumen sehingga tidak mudah berpindah dan sarana promosi gratis (S3, T1, T3) → <i>market development</i></p> <p>2) Konsumen yang sangat luas karena sistem penjualan <i>online</i> dan <i>offline</i> maka meminimilisasikan pergerakan dari pesaing (S4,T1) → <i>market development</i></p>	<p>1) Memaksimalkan kualitas dari jumlah tenaga kerja yang ada dengan cara melakukan pelatihan sehingga dapat bekerja dengan baik sesuai bidangnya dan menciptakan berbagai varian baru sehingga menghasilkan produk yang berkualitas dan bervariasi (W2, T1, T3) → <i>product development</i></p>

Hasil yang didapatkan menunjukkan bahwa strategi yang dapat dilakukan oleh bakpao Pibo dengan menggunakan strategi Intensif yang diantaranya terdapat pengembangan produk, pengembangan pasar dan penetrasi pasar.

Selanjutnya untuk mengetahui strategi mana yang terbaik dapat dilakukan dengan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*. Skor daya tarik di QSPM ini dapat dibagi menjadi 4 yaitu 4 = daya tarik tinggi, 3 = daya tarik sedang, 2 = daya tarik rendah, 1= tidak memiliki daya tarik. Apabila jawaban atas pertanyaan adalah tidak, yang berarti tidak ada pengaruh yang spesifik maka dapat diberikan tanda hubung (-) sehingga faktor tersebut tidak memengaruhi pilihan yang dibuat (David, 2012) Hasil QSPM dapat dilihat pada tabel 7

Tabel 7. Matrix QSPM

NO.	KEY FACTORS	WEIGHT	MARKET DEVELOPMENT		PRODUCT DEVELOPMENT		PENETRATION	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
	OPPORTUNITIES							
1	Produk bakpao sudah tidak asing bagi masyarakat Indonesia	0,09	-	-	-	-	-	-
2	Penjual bakpao karakter belum banyak	0,12	2	0,24	3	0,36	2	0,24
3	Desain kreatif tidak pernah mati	0,14	2	0,28	3	0,42	2	0,28
4	Harga jual lebih tinggi	0,15	2	0,3	3	0,45	2	0,3
5	Jumlah orang yang selalu bertambah dari tahun ke tahun, serta jumlah anak di dalam keluarga rata-rata lebih dari satu	0,09	3	0,27	2	0,18	2	0,18
6	Pasar untuk produk makanan yang cukup luas sehingga memiliki prospek yang baik	0,06	3	0,18	3	0,18	2	0,12
7	Makanan sehat dan sekarang sedang marak gaya hidup sehat	0,07	3	0,21	2	0,14	2	0,14

NO.	KEY FACTORS	WEIGHT	MARKET DEVELOPMENT		PRODUCT DEVELOPMENT		PENETRATION	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
THREATS								
1	Produsen bakpao karakter yang lebih dulu ada & memiliki pelanggan tetap	0,1	2	0,2	1	0,1	1	0,1
2	Pesaing baru mudah bermunculan karena modal sedikit dan cara membuat yang mudah	0,1	2	0,2	1	0,1	1	0,1
3	Produk substitusi banyak, konsumen bisa pindah dengan cepat ke produk lain	0,08	-	-	-	-	-	-
		1						
STRENGTHS								
1	Bersertifikat halal	0,12	3	0,36	1	0,12	1	0,12
2	Desain kreatif & tema khusus dapat menarik pembeli	0,15	2	0,3	3	0,45	2	0,3
3	Bahan baku berkualitas dan bervitamin menghasilkan produk yang lebih bergizi dan lebih awet	0,16	1	0,16	3	0,48	1	0,16
4	Social media memperluas konsumen dari luar	0,13	3	0,39	1	0,13	2	0,26
5	Strategi pemasaran yang baik	0,08	2	0,16	1	0,08	3	0,24
WEAKNESS								
1	Pembuatan yang cenderung lebih lama dibanding bakpao biasa	0,06	-	-	-	-	-	-
2	Jumlah tenaga kerja yang terbatas	0,08	1	0,08	2	0,16	2	0,16
3	Pelanggan masih belum dimiliki (bisnis baru)	0,1	2	0,2	2	0,2	1	0,1

NO.	KEY FACTORS	WEIGHT	MARKET DEVELOPMENT		PRODUCT DEVELOPMENT		PENETRATION	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
4	Modal yang masih terbatas (bisnis baru)	0,12	1	0,12	2	0,24	1	0,12
		1		3,65		3,79		2,92

Potensi Pasar

Potensi pasar untuk industri makanan cukuplah besar, hal ini dapat dilihat pada tabel 8 bahwa dari peringkat yang ada jumlah industri makanan masih berada pada peringkat pertama mengungguli industri tembakau, tekstil dll.

Tabel 8. Banyaknya Industri dan Jumlah Tenaga Kerja

No	Industri	Industri	Tenaga Kerja
		Jumlah	Jumlah
1	Makanan dan minuman	131	15852
2	Tembakau	7	4090
3	Tekstil	24	2306
4	Pakaian jadi	46	5695
5	Kulit dan barang dari kulit	40	8198
6	Kayu, barang dari kayu dan gabus	62	6859

Dilihat dari perkembangan industri di Surabaya maka hasil positif menunjukkan pada industri kecil, menengah dan besar pada setiap tahunnya. Hasil yang tersebut dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9. Perkembangan Industri di Surabaya

Tahun	Industri		
	Kecil	Menengah	Besar
2007	235	77	5
2008	87	147	-
2009	87	147	-
2010	558	409	40
2011	607	453	51

Lokasi

Salah satu poin penting pada bakpao Pibo adalah lokasi keberadaan yang dapat diakses melalui *social media*, status yang akan diupdate tentunya akan memberitahukan lokasi dan berita terkini dari bakpao Pibo, lokasi lain dapat diperoleh di kantin sekolah dimana untuk jangka waktu pendek akan terdapat di SD Muhammadiyah 4 Pucang dan akan berada pada kantin lain serta toko di mall pada nantinya.

Tempat pembuatan bakpao Pibo terletak di Jalan Gundih 2/40 Surabaya, tempat ini merupakan rumah dari pemilik sekaligus difungsikan untuk lokasi produksi bakpao Pibo.

Peralatan dan Perlengkapan

Adapun peralatan dan perlengkapan dari Bakpao Pibo adalah sebagai berikut :

Tabel 10. Peralatan Bakpao Pibo tahun 2014

	Harga (Rp)	Jangka Pendek		
		Satuan (Unit)	Jumlah (Rp)	Penyusutan /Tahun (Rp)
Kompor 2 Tungku	Rp270.000	3	Rp810.000	Rp81.000
Alat Vakum	Rp125.000	2	Rp250.000	Rp50.000
Kalkulator	Rp20.000	4	Rp80.000	Rp16.000
Tempat sampah	Rp25.000	3	Rp75.000	Rp15.000
Timbangan	Rp62.000	9	Rp558.000	Rp111.600
Cetakan	Rp4.000	10	Rp40.000	Rp4.000
Lemari ES	Rp1.329.000	1	Rp1.329.000	Rp132.900
Mixer	Rp5.500.000	1	Rp5.500.000	Rp550.000
Rolling	Rp65.000	9	Rp585.000	Rp58.500
Sendok makan 1 set	Rp25.000	1	Rp25.000	Rp2.500
Tabung pemadam	Rp740.000	1	Rp740.000	Rp74.000
Talenan	Rp132.000	5	Rp660.000	Rp66.000
Compressor COIDO	Rp462.500	0	Rp0	Rp0
Penjepit bakpao	Rp25.500	2	Rp51.000	Rp10.200
Kukusan 3 tingkat	Rp231.000	1	Rp231.000	Rp46.200
Hot & cooler bag	Rp28.000	5	Rp140.000	Rp28.000

Suntikan isi bakpao	Rp1.500	9	Rp13.500	Rp2.700
Jarum suntik	Rp3.500	9	Rp31.500	Rp6.300
Handphone	Rp800.000	1	Rp800.000	Rp80.000
Printer + infus	Rp550.000	1	Rp550.000	Rp110.000
Laptop	Rp2.400.000	1	Rp2.400.000	Rp480.000
Lampu	Rp30.000	5	Rp150.000	Rp30.000
		TOTAL	Rp15.019.000	Rp1.954.900

Tabel 11. Perlengkapan Bakpao Pibo tahun 2014

	Harga (Rp)	Jangka Pendek		
		Satuan (Unit)	Jumlah (Rp)	Penyusutan/Tahun (Rp)
alat pel	Rp20.000	2	Rp40.000	Rp40.000
cikrak sampah	Rp15.000	2	Rp30.000	Rp30.000
kain lap	Rp10.000	5	Rp50.000	Rp50.000
keset	Rp20.000	2	Rp40.000	Rp40.000
sapu	Rp15.000	2	Rp30.000	Rp30.000
		TOTAL	Rp190.000	Rp190.000

Biaya

Biaya Produksi

Tabel 11. Baiaya Produksi Bakpao Pibo

Ayam jamur		Keju		Coklat		Strawberry	
Bahan	harga (biji)	Bahan	harga (biji)	Bahan	harga (biji)	Bahan	harga (biji)
tepung terigu	Rp300	tepung terigu	Rp300	tepung terigu	Rp300	tepung terigu	Rp300
tepung tang mien	Rp150	tepung tang mien	Rp150	tepung tang mien	Rp150	tepung tang mien	Rp150
ragi instan	Rp33	ragi instan	Rp33	ragi instan	Rp33	ragi instan	Rp33
air es	Rp14	air es	Rp14	air es	Rp14	air es	Rp14
gula halus	Rp58	gula halus	Rp58	gula halus	Rp58	gula halus	Rp58
mentega putih	Rp240	mentega putih	Rp240	mentega putih	Rp240	mentega putih	Rp240
garam	Rp2	garam	Rp2	garam	Rp2	garam	Rp2
pewarna makanan	Rp35	pewarna makanan	Rp35	pewarna makanan	Rp35	pewarna makanan	Rp35
essence	100	essence	Rp100	essence	Rp100	essence	Rp100
ayam, wortel, jamur, selada dan bahan pelengkap	Rp670	cream keju	Rp670	Selai Coklat	Rp670	Selai strawberry	Rp670
TOTAL	Rp1.600	TOTAL	Rp1.600	TOTAL	Rp1.600	TOTAL	Rp1.600

Biaya Listrik

Tabel 11. Biaya listrik Bakpao Pibo Tahun 2014

Jenis	Jumlah	Beban	Lama pemakaian (jam)	Jumlah hari	Wh/bulan
lampu ruang produksi	5	24	8	24	23.040
Lemari ES	1	80	24	30	57.600
Mixer	1	500	2	24	24.000
Alat Vakum	2	100	3	24	14.400
Alat kompresor	0	150	8	6	-
Laptop	1	45	8	5	1.814
Handphone	1	4	24	30	3.060
Printer	1	21	3	3	189
lainnya(belum tercatat)	4	25	8	24	19.200
			Total Wh/bulan		143.303
			Total KWh/bulan		143
			Biaya Listrik per KWh		Rp1.352
			Total Biaya Listrik Operasional per bulan		Rp193.746
			Total Biaya Listrik Operasional per tahun		Rp2.324.954

Total dari seluruh penggunaan per hari adalah 143 KWH dengan biaya per KWH Rp 1.352,-. Sehingga total keseluruhan tagihan bulanan adalah Rp 193.746,- sementara biaya tahunan sebesar Rp 2.324.954.

Biaya Umum

Biaya Umum ini meliputi biaya Internet, Telepon, Air dan Listrik

Tabel 11. Biaya Umum Bakpao Pibo Tahun 2014

Jenis Biaya	Jumlah Bulan	Biaya/bulan	Total Biaya Umum
Internet	12	Rp50.000	Rp600.000
Telepon	12	Rp200.000	Rp2.400.000
Air	12	Rp100.000	Rp1.200.000
Listrik	12	Rp193.746	Rp2.324.954
		Rp543.746	Rp6.524.954

Biaya Perawatan

Tabel 12. Biaya Perawatan Bakpao Pibo Tahun 2014

Peralatan	Jumlah (unit)	Perawatan	Total Biaya
Laptop	1	Rp100.000	Rp100.000
Alat Vakum	2	Rp100.000	Rp200.000
Alat Kompresor	0	Rp100.000	Rp0
Lemasi Es	1	Rp100.000	Rp100.000
Mixer	1	Rp100.000	Rp100.000
Handphone	1	Rp100.000	Rp100.000
Printer	1	Rp100.000	Rp100.000
			Rp700.000

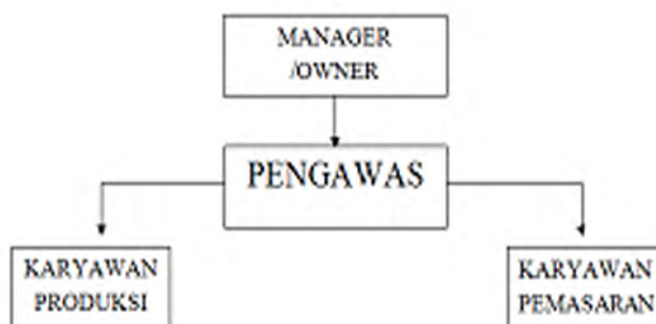
Biaya Pra Oprasional

Tabel 13. Biaya Pra Oprasional Bakpao Pibo Tahun 2014

Jenis Izin	Biaya (Rp)
Tanda Daftar Perusahaan	350.000
Surat Izin Usaha Perdagangan	350.000
Pendirian UD	250.000
Pendaftaran BPOM	750.000
Sertifikat Halal	750.000
Total	2.450.000

Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi dari Bakpao Pibo adalah sebagai berikut :



Gambar 6. Struktur Organisasi

Berdasarkan struktur organisasi yang ada maka akan dibuat *job description* dan *job specification* masing-masing bagian. Hal ini dilakukan untuk mencapai visi, misi dan tujuan jangka panjang organisasi yang telah ditetapkan.

Manager / Owner

a. *Job description*

1. Mengontrol jalannya usaha

Karena dia merupakan pendiri serta pemilik modal sehingga memiliki wewenang sepenuhnya dalam mengontrol usaha.

2. Membeli bahan baku bakpao

Hal ini dilakukan karena pemilik telah mengetahui lokasi dimana membeli bahan baku dan karena telah menjadi pelanggan maka harga yang diberikan juga akan berbeda, kecuali bahan yang harus dibeli di toko bahan kue karena telah memiliki standar harga.

3. Memikirkan strategi pemasaran yang cocok

Perkembangan bakpao Pibo dari tahun ketahun harus diimbangi dengan strategi pemasaran yang memadai sehingga konsumen akan semakin tertarik untuk membeli misal dengan promo yang dilakukan, hadiah, mengikuti event kuliner dan lain sebagainya.

4. Menciptakan ide baru

Pemilik memiliki tugas untuk menciptakan ide / bentuk baru untuk kreasi bakpao agar desain yang dirancang tidak berhenti hanya pada beberapa jenis saja.

5. Menyeleksi, menerima dan memberhentikan calon tenaga kerja baru

Pemilik selaku pimpinan teratas berhak untuk menentukan karyawan yang akan direkrut serta

diberhentikan dikarenakan pemilik yang mengetahui ke arah mana perusahaan akan diarahkan.

6. Mengatur uang perusahaan yang beredar

Keuangan perusahaan sepenuhnya dipegang oleh pemilik dimana untuk pembelian bahan baku, alat produksi maupun hasil penjualan bakpao dalam sehari dan aktifitas lain yang menggunakan uang perusahaan akan diatur oleh pemilik.

b. *Job specification*

1. Pendidikan jurusan Manajemen

Dengan lulusan manajemen diharapkan mengerti tentang bagaimana mengelola usaha.

2. Mampu menganalisa keuangan dan menganalisa pasar

Hal ini wajib dimiliki untuk menjaga kelangsungan usaha agar tetap dapat berjalan dan terus berkembang.

3. Mampu untuk manajemen waktu

Manajemen waktu itu penting dalam industri khususnya dalam hal produksi dan distribusi bakpao kepada konsumen. Manajemen waktu yang tepat akan menghasilkan proses yang lebih baik dan tercipta kepuasan konsumen yang tinggi sehingga konsumen lebih percaya untuk membeli di lain waktu.

Pengawas

a. *Job description*

1. Mengawasi produksi dari bakpao Pibo agar tetap berjalan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan

2. Mencatat bahan baku apa yang akan habis sehingga proses produksi tidak akan terhenti karena kekurangan bahan baku yang nantinya dicocokkan dengan catatann karyawan produksi

3. Mengawasi kinerja karyawan produksi dan pemasaran, mendatangi lokasi penjualan untuk mengetahui prospek penjualan apakah telah berada di lokasi dan promosi yang tepat atau belum
4. Melayani permintaan bakpao secara *online* baik melalui telepon, *social media* dan sebagainya dimana nantinya permintaan konsumen ini dikonfirmasi kepada bagian pemasaran dan produksi untuk mengetahui ketersediaan barang dan pengiriman yang akan dilakukan
5. Menghitung uang hasil penjualan bakpao Pibo dalam sehari yang didapatkan dari bagian pemasaran
6. Pengawas ini bertanggung jawab langsung kepada pemilik, laporan keuangan juga dibuat oleh pengawas

b. *Job specification*

1. Wanita / Pria
2. Usia min.22 tahun
3. Mampu bekerja dibawah tekanan
4. Memiliki kemampuan untuk membuat laporan keuangan.

Karyawan Produksi

a. *Job description*

1. Menterjemahkan pemikiran dan keinginan dari pemilik serta merealisasikan desain bakpao tersebut
2. Mencatat bahan baku yang akan habis yang nantinya akan dicocokkan oleh pengawas dan disampaikan pada pemilik.
3. Melakukan pemeliharaan pada peralatan yang digunakan

b. *Job specification*

1. Wanita
2. Mampu bekerja dibawah tekanan
3. Memiliki kemampuan dan hobi dalam membuat kue khususnya bakpao
4. Ulet dan sabar.

Karyawan Pemasaran

a. *Job description*

1. Menjual bakpao Pibo serta melakukan promosi baik kepada calon pembeli maupun calon konsumen yang dianggap merupakan segmen dari bakpao Pibo ini.
2. Mengantar bakpao untuk pemesanan *online* ataupun pemesanan bakpao *fresh*
3. Mengantarkan dan mengambil sisa serta mengambil uang hasil penjualan bakpao di kantin sekolah
4. Mencatat dan menyerahkan hasil penjualan selama 1 hari yang akan dilaporkan pada pengawas.

b. *Job specification*

1. Pria / wanita
2. Memiliki kemampuan berkomunikasi dengan baik dan menarik
3. Ramah dan murah senyum
4. Mampu mengendarai dan memiliki sepeda motor
5. Memiliki sim C
6. Mengetahui daerah di Surabaya.
7. Mampu bekerja dibawah tekanan
8. Jujur dan rajin

Kompensasi dan Tunjangan

Kompensasi yang akan diberikan berupa gaji bulanan sementara tunjangan yang diberikan adalah tunjangan hari raya dan uang makan. Tunjangan lain seperti asuransi, dana pensiun, transport, tidak diberikan karena bakpao Pibo ini masih merupakan usaha baru yang belum sanggup memberikan hal demikian.

Analisa Ekonomi

Analisis ekonomi ini akan membahas mengenai faktor ekonomi dimana nantinya akan dipergunakan untuk membuat analisis keuangan dari bakpao Pibo. Bank Indonesia memperkirakan bahwa tingkat inflasi yang akan terjadi pada tahun 2013 sekitar 5,3% dimana angka ini melebihi dari perkiraan sebelumnya yaitu sekitar 4,9%. Inflasi ini sebenarnya dapat dicegah apabila pemerintah lebih cepat dalam bertindak dalam melakukan impor untuk beberapa komoditas pangan (<http://www.infobanknews.com/2013/04/bi-prediksi-inflasi-tahun-ini-bisa-capai-53/>).

Suku bunga yang berani ditawarkan oleh perbankan salah satunya adalah BCA bernilai cukup tinggi yaitu pada angka 7,25% pada 1 Desember 2013 dan menjadi 7% pada 1 November 2013 dimana dengan kenaikan ini dilakukan untuk mendongkrak penerimaan sumber dana dikarenakan perbankan wajib untuk melakukan likuiditas yang bertujuan pula untuk kesehatan bank itu sendiri. (<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2013/12/09/1353136/BCA.Tawarkan.Bunga.Deposito.7.25.persen>).

Asumsi dasar perhitungan keuangan bakpao Pibo adalah sebagai berikut :

Tabel 14. Asumsi Ekonomi Tahun (2014-2018)

Asumsi Keuangan		Sumber
Rata-rata laju Inflasi Indonesia 5 tahun terakhir	5,24%	diambil dari inflasi Indonesia 5 tahun terakhir
Laju kenaikan masing-masing biaya per tahun	5%	diambil acuan dari rata-rata inflasi
Laju kenaikan penjualan bakpao per tahun	10%	diproyeksikan naik 10% per tahun
Tingkat suku bunga deposito	7,25%	www.lps.go.id
Return Emas	17,87%	www.kitco.com
Jumlah hari kerja per tahun	300	jumlah hari libur nasional + hari minggu tahun 2013 = 65 hari
Kenaikan gaji tenaga kerja pertahun	5%	
Suku Bunga Kredit	11,6%	

Tabel 14. Cost of Equity

Jenis Investasi	Komposisi	Return/tahun	Return Tertimbang
Deposito	50%	7,25%	3,63%
Emas	50%	17,87%	8,93%
Total	100%		
Cost of Equity			12,56%

Tabel 15. Neraca Awal Bakpao Pibo Per 1 Januari 2014

Aktiva		Liabilitas dan Ekuitas	
Aktiva Lancar		Liabilitas	
Kas dan setara kas	351.000	Total Liabilitas	-
Aktiva Tidak Lancar		Ekuitas	
Rumah	350.000.000	Norman Arias	404.000.000
Peralatan	15.019.000		
Kendaraan	36.180.000		
Biaya Praoperasional	2.450.000	Total Ekuitas	404.000.000
Total Aktiva	404.000.000	Total Kewajiban dan Modal	404.000.000

Tabel 16. Biaya Gaji Pegawai Jangka Pendek

Posisi	Gaji Pokok (Rp)	Makan	Gaji/bulan (Rp)	THR (Rp)	Jumlah	Gaji/tahun (Rp)	Total/bulan (Rp)	Total/tahun (Rp)
Direktur / Owner	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp2.000.000	Rp1.500.000	1	Rp25.500.000	Rp2.000.000	Rp25.500.000
Pengawas	Rp900.000	Rp375.000	Rp1.275.000	Rp900.000	1	Rp16.200.000	Rp1.275.000	Rp16.200.000
Staf Produksi	Rp700.000	Rp250.000	Rp950.000	Rp700.000	9	Rp12.100.000	Rp8.550.000	Rp108.900.000
Staf Pemasaran	Rp700.000	Rp250.000	Rp950.000	Rp700.000	2	Rp12.100.000	Rp1.900.000	Rp24.200.000
							Rp13.725.000	Rp174.800.000

Tabel 17. Biaya Gaji Pegawai Jangka Menengah

Posisi	Gaji Pokok (Rp)	Makan	Gaji/bulan (Rp)	THR (Rp)	Jumlah	Gaji/tahun (Rp)	Total/bulan (Rp)	Total/tahun (Rp)
Direktur / Owner	Rp1.575.000	Rp500.000	Rp2.075.000	Rp1.575.000	1	Rp26.475.000	Rp2.075.000	Rp26.475.000
Pengawas	Rp945.000	Rp375.000	Rp1.320.000	Rp945.000	1	Rp16.785.000	Rp1.320.000	Rp16.785.000
Staf Produksi New	Rp700.000	Rp250.000	Rp950.000	Rp700.000	2	Rp12.100.000	Rp1.900.000	Rp24.200.000
Staf Produksi Exist	Rp735.000	Rp250.000	Rp985.000	Rp735.000	9	Rp12.555.000	Rp8.865.000	Rp112.995.000
Staf Pemasaran New	Rp700.000	Rp250.000	Rp950.000	Rp700.000	2	Rp12.100.000	Rp1.900.000	Rp24.200.000
Staf Pemasaran Exist	Rp735.000	Rp250.000	Rp985.000	Rp735.000	2	Rp12.555.000	Rp1.970.000	Rp25.110.000
							Rp18.030.000	Rp229.765.000

Tabel 18. Biaya Gaji Pegawai Jangka Panjang

Posisi	Gaji Pokok (Rp)	Makan	Gaji/bulan (Rp)	THR (Rp)	Jumlah	Gaji/tahun (Rp)	Total/bulan (Rp)	Total/tahun (Rp)
Direktur / Owner	Rp1.732.500	Rp500.000	Rp2.232.500	Rp1.732.500	1	Rp28.522.500	Rp2.232.500	Rp28.522.500
Pengawas	Rp1.039.500	Rp375.000	Rp1.414.500	Rp1.039.500	1	Rp18.013.500	Rp1.414.500	Rp18.013.500
Staf Produksi New	Rp700.000	Rp250.000	Rp950.000	Rp700.000	3	Rp12.100.000	Rp2.850.000	Rp36.300.000
Staf Produksi Exist	Rp808.500	Rp250.000	Rp1.058.500	Rp808.500	11	Rp13.510.500	Rp11.643.500	Rp148.615.500
Staf Pemasaran New	Rp700.000	Rp250.000	Rp950.000	Rp700.000	2	Rp12.100.000	Rp1.900.000	Rp24.200.000
Staf Pemasaran Exist	Rp808.500	Rp250.000	Rp1.058.500	Rp808.500	4	Rp13.510.500	Rp4.234.000	Rp54.042.000
							Rp24.274.500	Rp309.693.500

Tabel 19. Biaya Promosi

Promosi	Biaya Satuan	2014	2015	2016	2017	2018
		Total	Total	Total	Total	Total
Internet Marketing (<i>Social Media</i>)	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
Website (domain)	Rp100.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000
Brosur Full Colour (Smiley Island)	Rp140	Rp140.000	Rp70.000	Rp70.000	Rp35.000	Rp35.000
media cetak (Jawapos)	Rp1.500.000	Rp6.000.000	Rp3.000.000	Rp1.500.000	Rp0	Rp0
Event Kuliner (1x1=Rp600.000, Standar stan 3x2)	Rp3.600.000	Rp18.000.000	Rp10.800.000	Rp10.800.000	Rp7.200.000	Rp7.200.000
Sampel Bakpao Pibo (agak besar)	Rp3.500	Rp1.050.000	Rp525.000	Rp350.000	Rp0	Rp0
		Rp26.390.000	Rp15.595.000	Rp13.920.000	Rp8.435.000	Rp8.435.000

Proyeksi Laba Rugi, Arus Kas dan Neraca

Tabel 20. Proyeksi laba rugi Normal

LABA RUGI						
	2014	2015	2016	2017	2018	
Pendapatan						
Penjualan Bapao	Rp750.000.000	Rp1.070.370.000	Rp1.140.095.250	Rp1.521.119.250	Rp1.620.148.281	
Biaya Produksi						
HPP	Rp175.252.473	Rp248.835.654	Rp264.985.631	Rp352.729.720	Rp375.622.648	
LABA KOTOR	Rp574.747.527	Rp821.534.346	Rp875.109.619	Rp1.168.389.530	Rp1.244.525.633	
Biaya						
Gaji Tenaga Kerja	Rp174.800.000	Rp229.765.000	Rp241.253.250	Rp309.693.500	Rp325.178.175	
Biaya Amortisasi Rumah	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	
Biaya Depresiasi Peralatan	Rp1.954.900	Rp1.559.250	Rp1.559.250	Rp892.750	Rp892.750	
Biaya Penyusutan Motor	Rp3.618.000	Rp1.899.450	Rp1.899.450	Rp1.994.423	Rp1.994.423	
Biaya PraOperasional	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	
Biaya Umum	Rp6.524.954	Rp9.322.610	Rp10.280.001	Rp11.489.930	Rp12.727.218	
Biaya Promosi	Rp26.390.000	Rp15.595.000	Rp13.920.000	Rp8.435.000	Rp8.435.000	
Biaya Listrik Operasional	Rp2.324.954	Rp4.912.610	Rp5.649.501	Rp6.627.905	Rp7.622.091	
Biaya Perlengkapan	Rp190.000	Rp180.000	Rp180.000	Rp200.000	Rp200.000	
Biaya lain-lain	Rp65.249.067	Rp94.194.658	Rp97.117.534	Rp126.000.181	Rp126.267.089	
Total Biaya Operasional	Rp295.168.542	Rp371.545.243	Rp385.975.653	Rp479.450.356	Rp497.433.412	
LABA SEBELUM PAJAK	Rp279.578.984	Rp449.989.102	Rp489.133.966	Rp688.939.174	Rp747.092.221	
Pajak Penghasilan						
<= Rp 50.000.000 (5%)	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	
Rp 50.000.000 - Rp 250.000.000 (15%)	Rp34.436.848	Rp37.500.000	Rp37.500.000	Rp37.500.000	Rp37.500.000	
Rp 250.000.000 - Rp 500.000.000 (25%)	Rp0	Rp37.497.276	Rp47.283.492	Rp97.234.794	Rp111.773.055	
> 500.000.000 dst (30%)	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	
Total Pajak	Rp36.936.848	Rp77.497.276	Rp87.283.492	Rp137.234.794	Rp151.773.055	
LABA BERSIH	Rp242.642.137	Rp372.491.827	Rp401.850.475	Rp551.704.381	Rp595.319.166	

Tabel 21. Proyeksi laba rugi Optimis

LABA RUGI						
	2014	2015	2016	2017	2018	
Pendapatan						
Penjualan Bapao	Rp825.000.000	Rp1.177.407.000	Rp1.254.104.775	Rp1.673.231.175	Rp1.782.163.109	
Biaya Produksi						
HPP	Rp192.777.720	Rp273.719.220	Rp291.484.194	Rp388.002.692	Rp413.184.913	
LABA KOTOR	Rp632.222.280	Rp903.687.780	Rp962.620.581	Rp1.285.228.483	Rp1.368.978.196	
Biaya						
Gaji Tenaga Kerja	Rp174.800.000	Rp229.765.000	Rp241.253.250	Rp309.693.500	Rp325.178.175	
Biaya Amortisasi Rumah	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	
Biaya Depresiasi Peralatan	Rp1.954.900	Rp1.559.250	Rp1.559.250	Rp892.750	Rp892.750	
Biaya Penyusutan Motor	Rp3.618.000	Rp1.899.450	Rp1.899.450	Rp1.994.423	Rp1.994.423	
Biaya PraOperasional	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	
Biaya Umum	Rp6.524.954	Rp9.322.610	Rp10.280.001	Rp11.489.930	Rp12.727.218	
Biaya Promosi	Rp26.390.000	Rp15.595.000	Rp13.920.000	Rp8.435.000	Rp8.435.000	
Biaya Listrik Operasional	Rp2.324.954	Rp4.912.610	Rp5.649.501	Rp6.627.905	Rp7.622.091	
Biaya Perlengkapan	Rp190.000	Rp180.000	Rp180.000	Rp200.000	Rp200.000	
Biaya lain-lain	Rp65.249.067	Rp94.194.658	Rp97.117.534	Rp126.000.181	Rp126.267.089	
Total Biaya Operasional	Rp295.168.542	Rp371.545.243	Rp385.975.653	Rp479.450.356	Rp497.433.412	
LABA SEBELUM PAJAK	Rp337.053.737	Rp532.142.537	Rp576.644.928	Rp805.778.127	Rp871.544.784	
Pajak Penghasilan						
<= Rp 50.000.000 (5%)	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	
Rp 50.000.000 - Rp 250.000.000 (15%)	Rp37.500.000	Rp37.500.000	Rp37.500.000	Rp37.500.000	Rp37.500.000	
Rp 250.000.000 - Rp 500.000.000 (25%)	Rp9.263.434	Rp58.035.634	Rp69.161.232	Rp126.444.532	Rp125.000.000	
> 500.000.000 dst (30%)	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp21.463.435	
Total Pajak	Rp49.263.434	Rp98.035.634	Rp109.161.232	Rp166.444.532	Rp186.463.435	
LABA BERSIH	Rp287.790.303	Rp434.106.903	Rp467.483.696	Rp639.333.595	Rp685.081.349	

Tabel 22. Proyeksi laba rugi Pesimis

LABA RUGI						
	2014	2015	2016	2017	2018	
Pendapatan						
Penjualan Bapao	Rp675.000.000	Rp963.333.000	Rp1.026.085.725	Rp1.369.007.325	Rp1.458.133.453	
Biaya Produksi						
HPP	Rp157.727.226	Rp223.952.089	Rp238.487.068	Rp317.456.748	Rp338.060.383	
LABA KOTOR	Rp517.272.774	Rp739.380.911	Rp787.598.657	Rp1.051.550.577	Rp1.120.073.069	
Biaya						
Gaji Tenaga Kerja	Rp174.800.000	Rp229.765.000	Rp241.253.250	Rp309.693.500	Rp325.178.175	
Biaya Amortisasi Rumah	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	
Biaya Depresiasi Peralatan	Rp1.954.900	Rp1.559.250	Rp1.559.250	Rp892.750	Rp892.750	
Biaya Penyusutan Motor	Rp3.618.000	Rp1.899.450	Rp1.899.450	Rp1.994.423	Rp1.994.423	
Biaya PraOperasional	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	
Biaya Umum	Rp6.524.954	Rp9.322.610	Rp10.280.001	Rp11.489.930	Rp12.727.218	
Biaya Promosi	Rp26.390.000	Rp15.595.000	Rp13.920.000	Rp8.435.000	Rp8.435.000	
Biaya Listrik Operasional	Rp2.324.954	Rp4.912.610	Rp5.649.501	Rp6.627.905	Rp7.622.091	
Biaya Perlengkapan	Rp190.000	Rp180.000	Rp180.000	Rp200.000	Rp200.000	
Biaya lain-lain	Rp65.249.067	Rp94.194.658	Rp97.117.534	Rp126.000.181	Rp126.267.089	
Total Biaya Operasional	Rp295.168.542	Rp371.545.243	Rp385.975.653	Rp479.450.356	Rp497.433.412	
LABA SEBELUM PAJAK	Rp222.104.232	Rp367.835.668	Rp401.623.004	Rp572.100.221	Rp622.639.658	
Pajak Penghasilan						
<= Rp 50.000.000 (5%)	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	
Rp 50.000.000 - Rp 250.000.000 (15%)	Rp25.815.635	Rp37.500.000	Rp37.500.000	Rp37.500.000	Rp37.500.000	
Rp 250.000.000 - Rp 500.000.000 (25%)	Rp0	Rp16.958.917	Rp25.405.751	Rp68.025.055	Rp80.659.914	
> 500.000.000 dst (30%)	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	
Total Pajak	Rp28.315.635	Rp56.958.917	Rp65.405.751	Rp108.025.055	Rp120.659.914	
LABA BERSIH	Rp193.788.597	Rp310.876.751	Rp336.217.253	Rp464.075.166	Rp501.979.743	

Tabel 23. Proyeksi Arus Kas Normal

ARUS KAS						
		2014	2015	2016	2017	2018
AKTIVITAS OPERASI						
Laba Bersih		Rp242.642.137	Rp372.491.827	Rp401.850.475	Rp551.704.381	Rp595.319.166
Biaya Amortisasi Rumah		Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667
Biaya depresiasi peralatan		Rp1.954.900	Rp1.559.250	Rp1.559.250	Rp892.750	Rp892.750
Biaya Penyusutan Motor		Rp3.618.000	Rp1.899.450	Rp1.899.450	Rp1.994.423	Rp1.994.423
Total Arus Kas Aktivitas Operasional		Rp259.881.703	Rp387.617.193	Rp416.975.841	Rp566.258.220	Rp609.873.005
AKTIVITAS PENDANAAN						
AKTIVITAS INVESTASI						
Pembelian Peralatan		Rp15.019.000	Rp14.667.000	Rp14.667.000	Rp7.787.000	Rp7.787.000
Net CashFlow		Rp244.862.703	Rp372.950.193	Rp402.308.841	Rp558.471.220	Rp602.086.005
Kas Awal		Rp351.000	Rp245.213.703	Rp618.163.897	Rp1.020.472.738	Rp1.578.943.958
Kas Akhir		Rp245.213.703	Rp618.163.897	Rp1.020.472.738	Rp1.578.943.958	Rp2.181.029.963

Tabel 24. Proyeksi Arus Kas Optimis

ARUS KAS						
		2014	2015	2016	2017	2018
AKTIVITAS OPERASI						
Laba Bersih		Rp287.790.303	Rp434.106.903	Rp467.483.696	Rp639.333.595	Rp685.081.349
Biaya Amortisasi Rumah		Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667
Biaya depresiasi peralatan		Rp1.954.900	Rp1.559.250	Rp1.559.250	Rp892.750	Rp892.750
Biaya Penyusutan Motor		Rp3.618.000	Rp1.899.450	Rp1.899.450	Rp1.994.423	Rp1.994.423
Total Arus Kas Aktivitas Operasional		Rp305.029.869	Rp449.232.269	Rp482.609.063	Rp653.887.435	Rp699.635.188
AKTIVITAS PENDANAAN						
AKTIVITAS INVESTASI						
Pembelian Peralatan		Rp15.019.000	Rp14.667.000	Rp14.667.000	Rp7.787.000	Rp7.787.000
Net CashFlow		Rp290.010.869	Rp434.565.269	Rp467.942.063	Rp646.100.435	Rp691.848.188
Kas Awal		Rp351.000	Rp290.361.869	Rp724.927.139	Rp1.192.869.202	Rp1.838.969.636
Kas Akhir		Rp290.361.869	Rp724.927.139	Rp1.192.869.202	Rp1.838.969.636	Rp2.530.817.824

Tabel 25. Proyeksi Arus Kas Pesimis

ARUS KAS						
		2014	2015	2016	2017	2018
AKTIVITAS OPERASI						
Laba Bersih		Rp193.788.597	Rp310.876.751	Rp336.217.253	Rp464.075.166	Rp501.979.743
Biaya Amortisasi Rumah		Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667	Rp11.666.667
Biaya depresiasi peralatan		Rp1.954.900	Rp1.559.250	Rp1.559.250	Rp892.750	Rp892.750
Biaya Penyusutan Motor		Rp3.618.000	Rp1.899.450	Rp1.899.450	Rp1.994.423	Rp1.994.423
Total Arus Kas Aktivitas Operasional		Rp211.028.164	Rp326.002.117	Rp351.342.620	Rp478.629.005	Rp516.533.583
AKTIVITAS PENDANAAN						
AKTIVITAS INVESTASI						
Pembelian Peralatan		Rp15.019.000	Rp14.667.000	Rp14.667.000	Rp7.787.000	Rp7.787.000
Net CashFlow		Rp196.009.164	Rp311.335.117	Rp336.675.620	Rp470.842.005	Rp508.746.583
Kas Awal		Rp351.000	Rp196.360.164	Rp507.695.281	Rp844.370.901	Rp1.315.212.906
Kas Akhir		Rp196.360.164	Rp507.695.281	Rp844.370.901	Rp1.315.212.906	Rp1.823.959.489

Tabel 26. Neraca Normal

NERACA						
	Awal	2014	2015	2016	2017	2018
AKTIVA						
Aktiva Lancar						
Kas dan Setara Kas	Rp351.000	Rp245.213.703	Rp618.163.897	Rp1.020.472.738	Rp1.578.943.958	Rp2.181.029.963
Aktiva Tidak Lancar						
Rumah	Rp350.000.000	Rp338.333.333	Rp326.666.667	Rp315.000.000	Rp303.333.333	Rp291.666.667
Peralatan	Rp15.019.000	Rp28.083.100	Rp41.190.850	Rp54.298.600	Rp61.192.850	Rp68.087.100
Kendaraan	Rp36.180.000	Rp32.562.000	Rp30.662.550	Rp28.763.100	Rp26.768.678	Rp24.774.255
PraOperasional	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000
TOTAL AKTIVA	Rp404.000.000	Rp646.642.137	Rp1.019.133.963	Rp1.420.984.438	Rp1.972.688.819	Rp2.568.007.985
LIABILITAS	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
EKUITAS	Rp404.000.000	Rp646.642.137	Rp1.019.133.963	Rp1.420.984.438	Rp1.972.688.819	Rp2.568.007.985
TOTAL LIABILITAS + EKUITAS	Rp404.000.000	Rp646.642.137	Rp1.019.133.963	Rp1.420.984.438	Rp1.972.688.819	Rp2.568.007.985

Tabel 27. Neraca Optimis

NERACA						
	Awal	2014	2015	2016	2017	2018
AKTIVA						
Aktiva Lancar						
Kas dan Setara Kas	Rp351.000	Rp290.361.869	Rp724.927.139	Rp1.192.869.202	Rp1.838.969.636	Rp2.530.817.824
Aktiva Tidak Lancar						
Rumah	Rp350.000.000	Rp338.333.333	Rp326.666.667	Rp315.000.000	Rp303.333.333	Rp291.666.667
Peralatan	Rp15.019.000	Rp28.083.100	Rp41.190.850	Rp54.298.600	Rp61.192.850	Rp68.087.100
Kendaraan	Rp36.180.000	Rp32.562.000	Rp30.662.550	Rp28.763.100	Rp26.768.678	Rp24.774.255
PraOperasional	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000
TOTAL AKTIVA	Rp404.000.000	Rp691.790.303	Rp1.125.897.205	Rp1.593.380.902	Rp2.232.714.497	Rp2.917.795.846
LIABILITAS	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
EKUITAS	Rp404.000.000	Rp691.790.303	Rp1.125.897.205	Rp1.593.380.902	Rp2.232.714.497	Rp2.917.795.846
TOTAL LIABILITAS + EKUITAS	Rp404.000.000	Rp691.790.303	Rp1.125.897.205	Rp1.593.380.902	Rp2.232.714.497	Rp2.917.795.846

Tabel 28. Neraca Pesimis

NERACA						
	Awal	2014	2015	2016	2017	2018
AKTIVA						
Aktiva Lancar						
Kas dan Setara Kas	Rp351.000	Rp196.360.164	Rp507.695.281	Rp844.370.901	Rp1.315.212.906	Rp1.823.959.489
Aktiva Tidak Lancar						
Rumah	Rp350.000.000	Rp338.333.333	Rp326.666.667	Rp315.000.000	Rp303.333.333	Rp291.666.667
Peralatan	Rp15.019.000	Rp28.083.100	Rp41.190.850	Rp54.298.600	Rp61.192.850	Rp68.087.100
Kendaraan	Rp36.180.000	Rp32.562.000	Rp30.662.550	Rp28.763.100	Rp26.768.678	Rp24.774.255
PraOperasional	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000	Rp2.450.000
TOTAL AKTIVA	Rp404.000.000	Rp597.788.597	Rp908.665.348	Rp1.244.882.601	Rp1.708.957.767	Rp2.210.937.510
LIABILITAS	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
EKUITAS	Rp404.000.000	Rp597.788.597	Rp908.665.348	Rp1.244.882.601	Rp1.708.957.767	Rp2.210.937.510
TOTAL LIABILITAS + EKUITAS	Rp404.000.000	Rp597.788.597	Rp908.665.348	Rp1.244.882.601	Rp1.708.957.767	Rp2.210.937.510

Tabel 29. Uji Sensitivitas

	Kondisi	Nilai	Rata-rata	Layak jika	Status Kelayakan
NPV	Normal	1.071.195.612,41	1.069.438.313,04	> Rp 0	LAYAK
	Optimis	1.310.238.130,99			
	Pesimis	826.881.195,71			
IRR	Normal	80,23%	79,94%	> WACC (12,56%)	LAYAK
	Optimis	93,09%			
	Pesimis	66,50%			
DPP (tahun)	Normal	1,43	1,45	< 5 tahun	LAYAK
	Optimis	1,26			
	Pesimis	1,67			

DAFTAR PUSTAKA

- Antaranews. 2013. <http://www.antaranews.com/berita/412357/bi-inflasi-2013-sesuai-harapan> (diunduh tanggal 25 Februari 2014)
- Baking Chef Center. 2011. Zhuge Liang sang Penemu Bakpao. <http://www.bccindonesia.com/2011/03/29/zhuge-liang-sang-penemu-bakpao/> (diunduh tanggal 14 juli 2013)
- Bakpao Laviva. 2013. Bakpao Laviva Bakpao Karakter-Kartun Emoticon. <http://bakpaolaviva.wordpress.com/> (diunduh tanggal 15 juli 2013)
- Beranda. 2013. Meneropong Potensi Industri Makanan dan Minuman di Indonesia. <http://beranda.miti.or.id/meneropong-potensi-industri-makanan-dan-minuman-di-indonesia/> (diunduh tanggal 6 Desember 2013)
- Beritaunik. 2011. Asal Mula Bakpao. <http://www.beritaunik.net/tahukah-kamu/asal-mula-bakpao.html> (diunduh tanggal 14 juli 2013)
- BisnisUKM. 2013. Inovasi Produk Bisnis Bakpao Buah. <http://bisnisukm.com/inovasi-produk-bisnis-bakpao-buah.html> (diunduh tanggal 13 Desember 2013)
- Cook'sHabit. 2013. Manfaat Sayur-Sayuran Bagi Tubuh Manusia. <http://cookshabit.com/read-articles/manfaat-sayur-sayuran-bagi-tubuh-manusia/15> (diunduh tanggal 6 Desember 2013)
- David, Fred. 2012. Manajemen Strategis : konsep, edisi 12. Salemba Empat, Jakarta
- Diana Cahya. 2012. Character Pao. <http://www.dianacahya.com/2012/09/15/character-pao/> (diunduh tanggal 19 September 2013)
- Djamur Surabaya. 2013. Harga Jamur Tiram Putih. <http://djamursurabaya.blogspot.com/2013/04/harga-jamur-tiram-putih.html> (diunduh tanggal 18 Desember 2013)
- ESQ-News. 2013. <http://esq-news.com/2012/berita/01/02/inflasi-2011-capai-379-persen.html> (diunduh tanggal 25 Februari 2014)
- Finansial Bisnis. 2013. <http://finansial.bisnis.com/read/20130902/11/160209/september-2013-daftar-suku-bunga-dasar-kredit> (diunduh tanggal 25 Februari 2014)

- Funyum. 2012. Funyum. <https://www.facebook.com/FunYum> (diunduh tanggal 15 juli 2013)
- Harganya. 2013. Daftar Harga Bahan Kue Kering, Bahan Kue Basah dan Bahan Kue Lainnya Lengkap dan Updated. <http://www.harganya.com/makanan/daftar-harga-bahan-kue-kering-bahan-kue-basah-dan-bahan-kue-lainnya-lengkap-dan-updated-harganya.html> (diunduh tanggal 13 September 2013)
- Harganya. 2013. Daftar Harga Bumbu Dapur Lengkap dan Updated. <http://www.harganya.com/bahan-masakan/daftar-harga-bumbu-dapur-lengkap-dan-updated-harganya.html> (diunduh tanggal 13 September 2013)
- Hartono Elektronika. 2013. One Door Refrigerator. <https://www.hartonelektronika.com/en/refrigerator/refrigerator-en/one-door-refrigerator-en/> (diunduh tanggal 22 September 2013)
- Htysite. 2013. <http://www.htysite.com/indonesia%20inflasi%202010.htm> (diunduh tanggal 25 Februari 2014)
- Hurlock, Elizabeth, B. 2006. Psikologi Perkembangan. Erlangga, Jakarta
- Indofood. 2013. Cakra Kembar Tips & Trick. <http://www.indofood.com:8080/cakrakembar/page.aspx?id=12> (diunduh tanggal 1 September 2013)
- Indonesiaprintmedia. 2013. Pentingnya Penggunaan Kemasan di Era Globalisasi. <http://indonesiaprintmedia.com/pendapat/209-pentingnya-penggunaan-kemasan-di-era-globalisasi.html> (diunduh tanggal 18 Desember 2013)
- Indopowertools. 2013. Mini Air Compressor Set. <http://indopowertools.com/product/229/760/Mini-Air-Compressor-Set-MultiPro-MC-102MPAB/?o=termurah#/image-product/img760-1362722482.jpg> (diunduh tanggal 30 September 2013)
- Indosiar. 2013. Daging Celeng Beredar di Pasar. http://www.indosiar.com/fokus/daging-celeng-beredar-di-pasar_55452.html (diunduh tanggal 13 Desember 2013)
- Infobanknews. 2013. BI Prediksi Inflasi Tahun ini bisa Capai 5,3%. <http://www.infobanknews.com/2013/04/bi-prediksi-inflasi-tahun-ini-bisa-capai-53/> (diunduh tanggal 23 September 2013)

- Jawa Pos. 2013. Daftar Harga Iklan Jitu. <http://www.jawapos.com/iklanjitu/img/DAFTAR%20HARGA%20IKLAN%20JITU%202013.pdf> (diunduh tanggal 19 September 2013)
- Jawapos. 2014. <http://www.jawapos.com/awards/> (diunduh tanggal 25 Februari 2014)
- Jual Dandang. 2012. Daftar Harga Dandang. www.jualdandang.blogspot.com/2012/01/daftar-harga-dandang.html?m=1 (diunduh tanggal 22 September 2013)
- Kaskus. 2012. Plastik Vakum untuk Makanan / Buah / Sayuran. <http://www.kaskus.co.id/thread/000000000000000012903809/plastik-vakum-vacuum-bag-untuk-makanan-buah-sayuran> (diunduh tanggal 13 September 2013)
- Kasmir, dan Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Kencana Prenada Media Grup, Jakarta
- Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. 2013. Data UMKM, Data Koperasi dan Data KSP/USP. http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_phocadownload&view=sections&Itemid=93 (diunduh tanggal 10 Oktober 2013)
- Kompas. 2013. <http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2010/01/04/14553668/Menkeu.Inflasi.2009.Terendah.Sepanjang.Sejarah> (diunduh tanggal 25 Februari 2014)
- Kompas. 2013. <http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2013/12/09/1353136/BCA.Tawarkan.Bunga.Deposito.7.25.persen> (diunduh tanggal 25 Februari 2014)
- Kompas. 2013. Ini Kunci Penggerak Ekonomi Indonesia. <http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2012/12/13/14414430> (diunduh tanggal 15 juli 2013)
- Koran Sindo. 2013. Area Perdagangan Dorong Pertumbuhan Ekonomi Surabaya. <http://www.koran-sindo.com/node/311169> (diunduh tanggal 1 September 2013)
- Liza Herbal International. 2013. Diet Tanpa Harus Kelaparan. <http://www.lizaherbal.com/main/content/view/108/36/> (diunduh tanggal 6 Desember 2013)

- Mencari Uang di Internet. 2011. Usaha Kreatif yang Menguntungkan. <http://www.mencariuangdiinter.net/usaha-kreatif.htm#.UebxDdKl6Pw> (diunduh tanggal 16 juli 2013)
- Merdeka. 2013. Mandiri beri UKM Bunga Kredit 12 Persen. <http://www.merdeka.com/uang/mandiri-beri-ukm-bunga-kredit-12-persen.html> (diunduh tanggal 23 September 2013)
- MetroTvNews. 2013. Pewarna Tekstil dan Formalin Masih Digunakan untuk Makanan. <http://www.metrotvnews.com/metronews/read/2013/07/26/6/171124/Pewarna-Tekstil-dan-Formalin-Masih-Digunakan-untuk-Makanan> (diunduh tanggal 6 Desember 2013)
- Motor Otomotifnet. 2013. Motor Roda Tiga Tossa, Bak Bisa Diangkat Secara Hidrolis. <http://motor.otomotifnet.com/read/2013/04/28/340270/29/9/Motor-Roda-Tiga-Tossa-Bak-Bisa-Diangkat-Secara-Hidrolis> (diunduh tanggal 21 Oktober 2013)
- Nano Pertapan. 2013. Harga Bahan Kue Terbaru 2013. <http://nanopertapan.blogspot.com/2011/12/harga-bahan-kue-terbaru-2012.html> (diunduh tanggal 13 September 2013)
- Nitutycookies. 2013. Kandungan Buah Strawberry. <http://nitutycookies.com/berita-175-kandungan-buah-strawberry.html> (diunduh tanggal 18 Desember 2013)
- Okehealth. 2013. Perang Melawan Kegemukan. <http://health.okezone.com/read/2012/02/01/486/567316/perang-melawan-kegemukan> (diunduh tanggal 6 Desember 2013)
- Okezone. 2013. Daftar Tarif Listrik Baru di 2013. <http://economy.okezone.com/read/2013/01/02/19/740354/daftar-tarif-listrik-baru-di-2013> (diunduh tanggal 20 September 2013)
- Organisasi. 2013. Isi Kandungan Gizi Coklat. <http://www.organisasi.org/1970/01/isi-kandungan-gizi-coklat-komposisi-nutrisi-bahan-makanan.html> (diunduh tanggal 18 Desember 2013)
- Pengusaha Muslim. 2013. Pentingnya Kemasan Produk. <http://pengusahamuslim.com/pentingnya-kemasan-produk-1847#.UrGuzdIW0pA> (diunduh tanggal 18 Desember 2013)

- Pesatnews. 2013. Gampang-Gampang Susah Urus Label Halal. <http://www.pesatnews.com/read/2013/03/20/23769/gampanggampang-susah-urus-label-halal> (diunduh tanggal 19 September 2013)
- Pesona. 2013. Keju Bukan Musuh Diet Anda. <http://www.pesona.co.id/sehat/diet.nutrisi/keju.bukan.musuh.diet.and/002/001/87> (diunduh tanggal 18 Desember 2013)
- Pikiran Rakyat. 2013. Jumlah Penderita Obesitas di Indonesia Meningkatkan Setiap Tahun. <http://www.pikiran-rakyat.com/node/256976> (diunduh tanggal 6 Desember 2013)
- Ramesia. 2012. Planetary Mixer Ramesia. <http://mixerroti.com/produk/planetary-mixer-ramesia/> (diunduh tanggal 20 September 2013)
- Selani, 2012. Pemetaan Paket Berita Pagi TV Nasional dan Pengembangannya Melalui Preferensi Pemirsa Menggunakan Analisis Multivariat dan *House of Quality*. Tesis. Depok, Universitas Indonesia
- Shnews. 2013. Gaya Hidup Sehat Orang Indonesia Meningkatkan. <http://www.shnews.co/detile-10707-gaya-hidup-sehat-orang-indonesia-meningkat.html> (diunduh tanggal 13 Desember 2013)
- Sindonews. 2013. <http://daerah.sindonews.com/read/2013/01/02/34/702845/2012-indonesia-alami-inflasi-4-3> (diunduh tanggal 25 Februari 2014)
- Siskaperbapo. 2013. Sistem Informasi Ketersediaan dan Perkembangan Harga Bahan Pokok di Jawa Timur. <http://siskaperbapo.com/> (diunduh tanggal 18 Desember 2013)
- Surabaya. 2011. Surabaya dalam Angka (SDA) Tahun 2011. <http://www.surabaya.go.id/dinamis/?id=3381> (diunduh tanggal 4 September 2013)
- Tas Kertas Surabaya. 2013. Tas Amplop Motif Kartun. <http://www.taskertassurabaya.com/2013/06/tas-amplop-22-x-64-x-31-cm.html> (diunduh tanggal 18 Desember 2013)
- Tempo. 2013. Waktu Tepat Mulai Bisnis Online. <http://www.tempo.co/read/news/2013/06/12/092487589/p-Waktu-Tepat-Mulai-Bisnis-Online> (diunduh tanggal 15 juli 2013)
- Titan. 2013. Suntikan Donut. <http://www.titanbaking.com/product.php?a=116> (diunduh tanggal 18 Desember 2013)

- Toko Dapur. 2013. Pisau dan Talenan. www.tokodapur.com/category.php?id_category=19 (diunduh tanggal 22 September 2013)
- Tokopedia. 2011. Lampu Hemat Energi 24W Tornado Philips. <http://www.tokopedia.com/redbox/lampu-hemat-energi-24w-tornado-philips/gallery> (diunduh tanggal 23 September 2013)
- Topbgt. 2013. Vakum Makanan + Kantong, Menjaga Makanan Tetap Segar. <http://www.topbgt.com/51990-vacum-makanan-kantong-menjaga-makanan-tetap-segar.html> (diunduh tanggal 13 September 2013)
- Tyucake. 2013. Colour for Cake Decorating. <http://tyucake.com/product/85/577/Americolor-Gourmet-Writer-Edible-Pen-Set/?o=z> (diunduh tanggal 19 September 2013)
- Viola. 2013. Indonesia Netizen. <http://voila.co.id/indonesia-netizen/> (diunduh tanggal 18 Juli 2013)