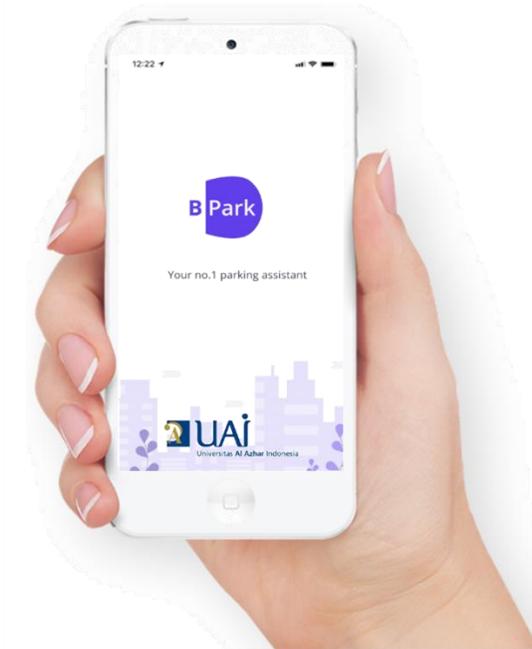


PROPOSAL BUSSINES PLAN

“B-Park (App Parking Solution)”

Disusun untuk memenuhi tugas Ujian Akhir Semester (UAS)

Mata Kuliah Kepemimpinan dan Kewirausahaan (JK2)



Dosen Pengampu:

BAPAK SYAFITRI JUMIANTO S.SI., M.SI

Oleh:

Andika Saputra | 0311520009

Arif Junaidi Tanjung | 0311520015

Ariq Faiz Zuhdi | 0311520016

Hidayatullah | 0311520051

Indri Yuanita | 0311520056

Jean Florensia | 0311520059

**PROGARAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS AL-AZHAR INDONESIA**

JAKARTA

2022

EXECUTIVE SUMMARY

Mobilitas yang sangat tinggi di kota besar seperti di Jakarta membuat setiap warganya memerlukan solusi yang lebih konkret untuk setiap aktifitas yang dilakukan warganya. Salah satu permasalahan yang paling sering kita temui adalah membludaknya jumlah kendaraan dan kemacetan di Ibu Kota sehingga mengakibatkan sulitnya mencari lokasi parkir di ruang publik, umum, perkantoran, pusat perbelanjaan bahkan fasilitas umum seperti taman kota maupun rumah sakit. Hal ini merupakan sebuah peluang usaha dan bisnis yang mampu mendatangkan keuntungan besar karena potensinya yang terus meningkat karena bertambahnya jumlah volume kendaraan dan terbatasnya area parkir.



Potensi usaha dibidang bisnis parkir di ibukota diperkirakan mencapai sekitar Rp 1,8 triliun per tahun. Apalagi tarif parkir yang terus mengalami kenaikan, sehingga potensinya menjadi semakin besar dan membuat banyak perusahaan membidik usaha ini (sumber: detik.com). Salah satu perusahaan penyedia

jasa parkir juga belum melakukan terintegrasi sistem parkir di gedung-gedung dengan layanan digital maupun otomasi. Hal tersebut membawa kami untuk berinovasi memberikan solusi kepada para pelanggan dengan menghadirkan aplikasi parkir bernama **“B-Park (App Parking Solution)”**.

Bisnis layanan parkir sangat dibutuhkan oleh banyak orang. Rata-rata orang akan mencari penitipan kendaraan baik sepeda motor atau mobil yang aman dan nyaman di lokasi yang berdekatan dengan area publik maupun fasilitas umum. Inilah mengapa bisnis layanan parkir dapat menjadi bisnis yang tepat dan potensial, terlebih didukung dengan lahan parkir yang berlokasi strategis, ramai, dan banyak arus lalu lintas. Pentingnya parkir dalam kebijakan transportasi sering diremehkan. Namun faktanya menemukan tempat untuk parkir yang potensial adalah paling penting daripada keprihatinan atas kurangnya ruang jalan yang tersedia untuk menampung mobil (Valleley dan Garland,1997).

B-Park (App Parking Solution) akan bekerjasama dengan manajemen pengelola parkir di gedung-gedung, rumah sakit, maupun pusat belanja yang sudah memiliki area lahan parkir dan menjadikannya terkelola secara otomasi. Melalui *panel deck* yang dibangun akan menampilkan seluruh system informasi, pengelolaan, penataan, rekapitulasi kendaraan *in/out*, durasi parkir, dan penerimaan dana parkir yang akan dikelola dengan mudah oleh perusahaan yang telah bekerjasama.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Puji syukur kehadirat kepada *Allah Subhanahu Wa Ta'ala*, yang telah mencurahkan segala rahmat dan karunia-Nya, baik nikmat waktu dan sehat sehingga kami dapat diberi kesempatan untuk menyelesaikan tugas kelompok Ujian Akhir Semester (UAS) mata kuliah Jiwa Kepemimpinan dan Kewirausahaan (JK2) program studi Manajemen yang berjudul “***B-Park (App Parking Solution)***”.

Kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak Syafitri Jumianto S.Si., M.Si. selaku Dosen pengampu Jiwa Kepemimpinan dan Kewirausahaan (JK2) program studi Manajemen yang telah memberikan arahan dalam menyusun proposal bisnis ini. Semoga proposal bisnis ini dapat memberikan wawasan yang lebih luas kepada semua pihak selaku pembaca.

Tidak lupa kami mengucapkan terima kasih pada pihak-pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan proposal ini sehingga proposal bisnis dapat terwujud dan terlaksana dengan baik dan lancar. Proposal bisnis sebagai bentuk gambaran dalam rancangan bisnis “***B-Park (App Parking Solution)***”. Di dalam proposal ini kami memaparkan semua yang berhubungan dengan penyelenggaraan bisnis kami yang akan kami laksanakan.

Kami berusaha sebaik mungkin dalam penyusunan proposal bisnis ini, dan kami memohon maaf apabila terdapat banyak kesalahan dalam penyusunan, mengutip, dan kurang sempurnanya penelitian dan analisis yang kami rangkum, sehingga kami membuka saran dan kritik yang bersifat membangun untuk menjadi perbaikan kami di masa yang akan datang. Semoga dengan penyusunan proposal bisnis ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman diri terhadap materi-materi akademis, sehingga dapat diimplementasikan dan diaplikasikan dikemudian hari.

Wassalamu'alakum Warohmatullahi Wabarokatuh.

Jakarta, 1 Agustus 2022
Kelompok 5 (MJ20H Blended Learning)

DAFTAR ISI

<i>EXECUTIVE SUMMARY</i>	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penyusunan Proposal	3
1.4 Manfaat Penyusunan Proposal	4
BAB II PERENCANAAN PROPOSAL	5
2.1 Analisis SWOT	5
2.2 Aspek Pasar	6
2.3 Aspek Produksi	7
2.4 Analisis Organisasi.....	7
BAB III PERENCANAAN KEUANGAN.....	9
3.1 Modal Usaha	9
3.2 Biaya Tetap	9
3.3 Biaya Variabel.....	9
3.3 Pengelolaan Keuangan	10
3.4 Penentuan HPP (Harga Pokok Penjualan).....	10
3.5 Analisis Pendapatan	11
3.7 Analisis Profit (Laba/Rugi)	11
3.8 Analisis BEP (Unit) dan BEP (Rupiah)	12
3.9 Analisa PBP (Pay Back Period)	13
BAB IV PENUTUP	16
4.1 Kesimpulan.....	16
4.2 Saran.....	16
DAFTAR PUSTAKA	17
Lampiran	18

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya ilmu teknologi, ilmu pengetahuan, dan bertambahnya jumlah penduduk, memaksa kebutuhan hidup masyarakat terus meningkat, baik dalam skala besar maupun kecil sehingga perkembangan usaha di berbagai sektor industri yang memiliki peran penting dalam sektor perekonomian. Hadirnya berbagai jenis usaha di tengah masyarakat, membuat persaingan bisnis menjadi sangat kompetitif, sehingga dibutuhkan kebermanfaatan dan *value* untuk menjawab solusi yang akan dibutuhkan pelanggan. Selain itu, banyaknya pertumbuhan industri baru yang terus bermunculan mengakibatkan timbulnya suatu persaingan di antara industri sejenis.

Masalah yang sering terjadi di kota besar salah satunya adalah kesulitan mencari lahan parkir. Parkir merupakan salah satu masalah utama yang selalu muncul dikarenakan tingginya arus lalu lintas jalan dan dampak dari pembangunan sarana transportasi yang terus meningkat. Kekurangan ketersediaan ruang parkir di daerah perkotaan telah meningkatkan permintaan untuk ruang parkir terutama di daerah-daerah seperti kawasan pusat bisnis. Parkir di sebagian besar perkotaan sudah menjadi sumber konflik dan inefisiensi. Hal ini membutuhkan tindakan segera untuk mengatasi masalah tersendiri.

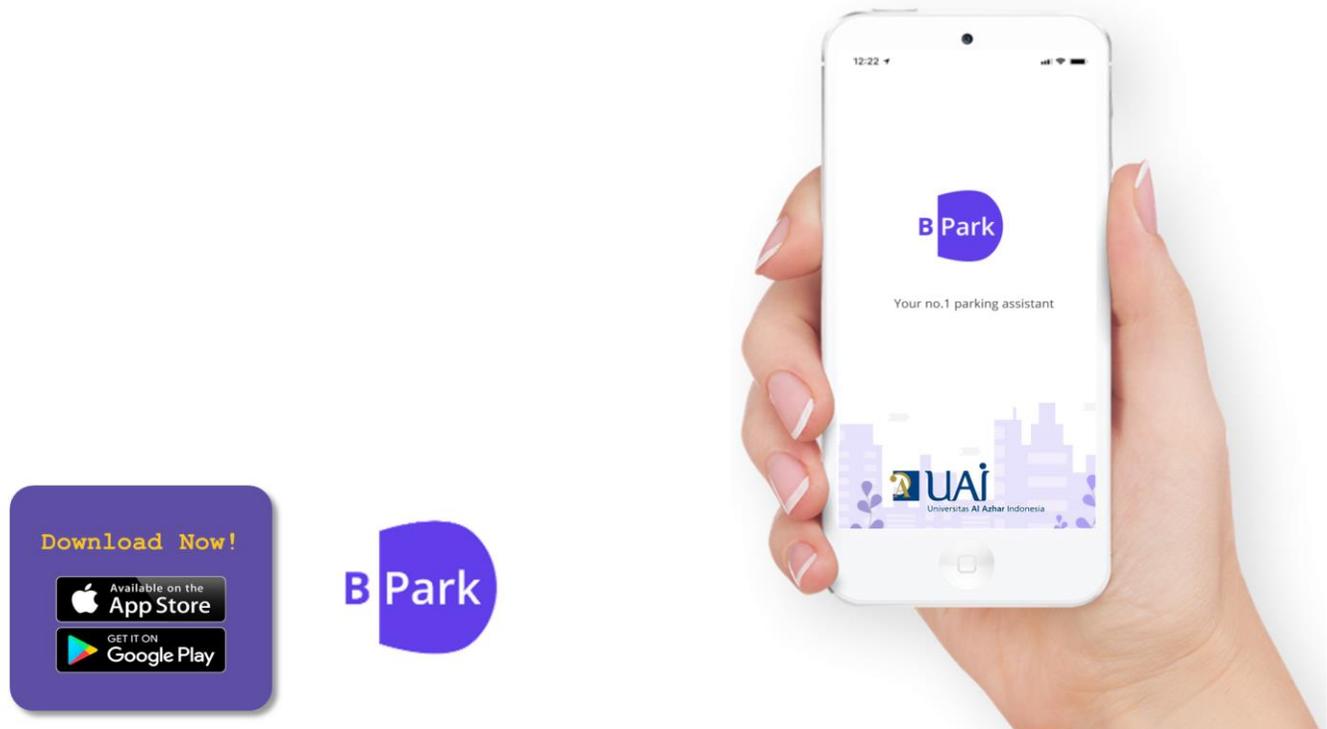
Kebijakan parkir di ruang terbuka dan gedung-gedung di ibukota juga memiliki konsekuensi kepada para pengguna kendaraan. Namun, sayangnya pendekatan yang dilakukan Pemerintah Daerah Provinsi dan Kota/Kabupaten dan para pihak-pihak terkait yang mempunyai otorisasi berimplikasi terhadap tren motorisasi, pertumbuhan lalu lintas, ekuitas transportasi, pola pembangunan perkotaan, ruang publik, dan emisi polutan udara dan gas rumah kaca.

Kebijakan manajemen parkir baik dari pemangku kebijakan dan pengelola menjadi kebutuhan yang krusial bagi lingkungan dan kebutuhan sosial masyarakat, hal ini berpengaruh terhadap perkembangan ruang parkir yang minim pembangunan dan tidak memiliki pemetaan yang baik, tetapi pada dasarnya memiliki peran yang sangat penting. Oleh karena itu, dibutuhkan kebijakan parkir yang bijaksana yang dapat menawarkan media untuk mengatasi masalah-masalah yang terus berkembang, melalui otomasi dan teknologi informasi agar dapat lebih praktis dan memberikan kemudahan parkir bagi masyarakat.

Volume jumlah kendaraan di Ibu Kota dan kota sekitarnya membuka peluang bisnis yang dapat mendatangkan keuntungan besar. Potensi bisnis dari jasa parkir di ibukota diperkirakan

mencapai sekitar Rp 1,8 triliun per tahun, terlebih tarif parkir terus mengalami kenaikan sehingga potensinya menjadi semakin besar setiap tahunnya. Titik parkir dapat menentukan besaran target retribusi parkir.

Beberapa perusahaan telah banya membidik sektor usaha jasa parker, tetapi karena belum adanya integrasi dengan sistem informasi, membuat pengelolaan parkir di gedung-gedung belum maksimal. Calon pengguna terkadang harus mengabaikan beberapa fasilitas dari lokasi parkir seperti tangga darurat, lift, ketersediaan, hingga keamanan gedung.



Gambar 1. Design dan Logo B-Park (App Parking Solution)

B-Park (App Parking Solution) merupakan sebuah aplikasi yang menawarkan inovasi dan sebagai sebuah solusi terhadap kebutuhan masyarakat urban, yaitu kemudahan mudah mencari lokasi parkir yang tersedia, biaya tarif parkir, fasilitas yang tersedia, sarana pendukung parkir, dan memesan lokasi parkir sebelum kendaraan tiba, sehingga akan membuat waktu pengguna menjadi lebih efisien. Didukung oleh metode pembayaran secara *cashless*, pengguna juga akan mendapatkan kemudahan dalam melakukan pembayaran dari dompet digital anda.

B-Park (App Parking Solution) akan melakukan riset pemasaran sehingga para investor dapat mengetahui apakah ada market untuk bisnis pengelolaan jasa parkir yang ditawarkan dan bagaimana membujuk pelanggan untuk menggunakan layanan parkir *B-Park (App Parking Solution)* yang berbasis aplikasi dan digital. Selanjutnya, *B-Park (App Parking Solution)* akan mengembangkan manajemen bisnis lahan parkir dengan tujuan dan sasaran yang lebih luas. Beberapa target *B-Park (App Parking Solution)* adalah bekerjasama dengan pengelola gedung pusat perbelanjaan, rumah sakit, universitas di Jakarta untuk membantu dalam menjalankan bisnis tempat parkir secara efisien. *B-Park (App Parking Solution)* juga akan memastikan untuk mengembangkan rencana keuangan sehingga dapat menarik tingkat investasi yang diperlukan dan mempertahankan arus kas yang sehat.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diambil dalam proposal bisnis ini sesuai dengan judul, yaitu :

- a. Berapa potensi bisnis terhadap jasa layanan parkir yang dapat dikelola oleh *B-Park (App Parking Solution)* di Kota Jakarta?
- b. Bagaimana analisa terhadap kapasitas tempat parkir yang dapat akan bekerjasama dengan *B-Park (App Parking Solution)* di Kota Jakarta?

1.3. Tujuan Penyusunan Proposal

Adapun tujuan untuk menyusun proposal bisnis ini adalah sebagai berikut:

- a. Menarik perhatian investor untuk menanamkan modal dan mengembangkan layanan *B-Park (App Parking Solution)*, sehingga dapat membantu dalam menjalankan bisnis tempat parkir secara efisien.
- b. Menguji strategi dan hasil analisis usaha *B-Park (App Parking Solution)* yang diharapkan dari sudut pandang pihak lain.
- c. Mengembangkan rencana bisnis *B-Park (App Parking Solution)* sehingga dapat menarik tingkat investasi yang diperlukan dan mempertahankan arus kas yang sehat
- d. Melakukan riset pemasaran sehingga para investor dapat mengetahui apakah ada market untuk bisnis pengelolaan jasa parkir yang ditawarkan dan bagaimana membujuk pelanggan untuk menggunakan layanan parkir *B-Park (App Parking Solution)* yang berbasis aplikasi dan digital.
- e. Untuk menganalisa besar potensi parkir yang dapat menunjang peningkatan pendapatan asli daerah (PAD) Kota Jakarta dan sekitarnya.

1.4. Manfaat Penyusunan Proposal

Adapun manfaat untuk menyusun proposal bisnis ini adalah sebagai berikut:

- a. Membuka lapangan pekerjaan baru di bidang teknologi informasi.
- b. Tercipta kerja sama pada pihak-pihak terkait di bidang teknologi informasi.
- c. Mampu mendapatkan evaluasi secara akademis terhadap pembelajaran yang telah diberikan dosen pengampu.
- d. Sebagai bahan masukan bagi Pemerintah Daerah Provinsi Kota Jakarta untuk menggali potensi kapasitas parkir dalam upaya peningkatan pendapatan daerah.
- e. Untuk menambah pengetahuan dan wawasan bagi anggota kelompok.
- f. Sebagai referensi bagi penulisan-penulisan berikutnya yang berkaitan langsung maupun tidak langsung dengan topik yang telah dibuat.

BAB II

PERENCANAAN PROPOSAL

2.1. Analisis SWOT

Berdasarkan hasil yang didapat, berikut tabel hasil analisis SWOT dari *B-Park (App Parking Solution)*:

Strenght (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)	Opportunities (Peluang)	Threats (Hambatan)
❖ Aplikasi B-Parking dibuat dengan basis aplikasi sehingga dapat memudahkan <i>user</i> untuk mengakses aplikasi	❖ Aplikasi hanya dapat di terapkan pada lokasi yang sudah bekerjasama (pusat perbelanjaan, rumah sakit, hotel, dll)	❖ Meningkatnya jumlah kendaraan, sehingga membutuhkan lahan parkir	❖ Pengelola gedung dan tempat perbelanjaan sudah memiliki manajemen sendiri
❖ Efektif waktu mencari lokasi parkir yang tersedia	❖ Biaya yang dibutuhkan relatif mahal	❖ Potensi bisnis mencapai 1,8 T per tahun	❖ Beberapa pengguna memiliki keterbatasan memori telepon sehingga membuat para pengguna smartphone enggan mendownload aplikasi
❖ Memesan lokasi parkir secara <i>realtime</i>	❖ B-Parking mudah <i>error</i> apabila digunakan tidak sesuai dengan aturan penggunaan sistem yang sudah ditetapkan	❖ Dapat mengakomodir pengelolaan parkir secara otomatis	❖ Bersaing dengan aplikasi yang sudah ada
❖ Memberikan kemudahan dan benefit lainnya dalam pengelolaan parkir		❖ Mengurangi parkir liar di area umum	

Analisis dengan Matriks SWOT:

Matriks SWOT merupakan sebuah alat pencocokan yang penting dan membantu para pebisnis mengembangkan empat jenis strategi: Strategi SO (kekuatan-peluang), Strategi WO (kelemahan-

peluang), Strategi ST (kekuatan-ancaman), dan Strategi WT (kelemahan-ancaman). Berikut merupakan Analisis Matriks SWOT *B-Park (App Parking Solution)*, yaitu:

a. **(S) Strengths:**

B-Park (App Parking Solution) dapat di download di smartphone, sehingga memudahkan pengguna dalam mengakses aplikasi B-parking, efisiensi lahan parkir, hemat waktu, mendisplinkan para pengguna lahan parkir.

b. **(W) Weakness:**

B-Park (App Parking Solution) hanya dapat diterapkan pada lokasi yang telah bekerja sama, biaya yang dibutuhkan relatif mahal, B-Parking mudah error apabila tidak sesuai dengan aturan penggunaan yang telah ditetapkan.

c. **(O) Opportunities:**

Meningkatnya jumlah kendaraan sehingga membutuhkan lahan parkir, dapat menghemat pembuatan perluasan lahan parkir, dapat mengurangi parkir liar.

d. **(T) Threats:**

Sebagian Perusahaan besar dan tempat perbelanjaan telah menggunakan jasa parkir, beberapa pengguna smartphone memiliki keterbatasan memori telepon sehingga membuat para pengguna smartphone enggan mendownload aplikasi

2.2. Aspek Pasar

B-Park (App Parking Solution) menggunakan segmentasi geografis dan demografis. Segmentasi geografis merupakan pasar dibagi menjadi beberapa bagian geografis. Pengguna layanan aplikasi parkir pada umumnya berdomisili atau bertempat tinggal di wilayah kota besar seperti JABODETABEK. Target market berupa kelompok konsumen yang disasar sebagai obyek pendekatan perusahaan untuk menggunakan layanan aplikasi. Target pasar yang dituju *B-Park (App Parking Solution)* yaitu konsumen yang memiliki kendaraan pribadi terutama pengunjung gedung mall dan perkantoran, untuk kalangan usia dari perusahaan kami tidak membatasi umur dalam memakai layanan kami, jadi produk kami pastinya untuk semua kalangan yang menyukai kemudahan dan hal praktis dalam teknologi.

2.3. Aspek Produksi

Dalam pengembangan layanan jasa kami berusaha untuk menjaga kualitas dan kenyamanan layanan yang digunakan dengan selalu menjaga UI/UX, bug dalam aplikasi dan tentunya untuk selalu mengupdate kritik dan saran di platform social media kami, guna mendapatkan saran yang dapat membangun layanan aplikasi ***B-Park (App Parking Solution)*** dan perusahaan kami. ***B-Park (App Parking Solution)*** akan menyediakan sistem admin panel yang diperuntukan bagi perusahaan penyedia, manajemen parkir, pemilik gedung, dan operator parkir yang menggunakan b-park sebagai aplikasi parkir di gedung miliknya. Melalui Admin Panel ini, perusahaan dapat dengan mudah mengelola, mengupdate, dan menentukan ketersediaan parkir dilokasi, sampai dengan membuat laporan aktual income dari aktifitas parkir yang ada di lokasi parkir milik mereka dengan fitur-fitur layanan lainnya yang disediakan oleh ***B-Park (App Parking Solution)***.

2.4. Analisis Organisasi

B-Park (App Parking Solution) telah mempunyai landasan organisasi yaitu Anggaran Dasar. Anggaran Dasar adalah peraturan tertulis yang memuat aturan pokok organisasi sebagai pedoman dan kebijakan untuk mencapai tujuan organisasi, serta menyusun aturan lain . Sedangkan Anggaran Rumah Tangga adalah aturan tertulis sebagai bentuk operasional yang lebih terinci dari aturan pokok anggaran dasar dalam melaksanakan tata kegiatan organisasi ***B-Park (App Parking Solution)***. Anggaran Dasar memuat ketentuan umum, tempat dan kedudukan, maksud dan tujuan, jenis usaha, prinsip-prinsip dasar, tata kerja pengurusan, permodalan, bagi hasil usaha, kerjasama dengan pihak ketiga, prinsip pengelolaan, mekanisme, tata kerja pertanggungjawaban, pembinaan, pengawasan, sanksi, perubahan AD/ART, pembubaran, penyelesaian, dan ketentuan lain. Masing-masing kegiatan melakukan aktivitas atau kegiatan operasional sesuai fungsinya yaitu:

- a. unit produksi ;
- b. unit manajemen;
- c. unit finance & accounting;
- d. unit sosial media;
- e. unit website, dan

Salah satu hal yang belum dilaksanakan di *growth* ini yaitu standar operasional prosedur (SOP) pengawasan sebagai salah satu bagian dari upaya pengendalian mutu terpadu. Hal tersebut menjadi

kendala untuk peningkatan kualitas produk growth, karena belum adanya SOP untuk setiap jenis usaha yang dilaksanakan.

Business Model Canvas (BMC)

B Park

Our Team //

Our Team at B-Park

"Coming together is a beginning, staying together is progress, and working together is success." – Henry Ford

UAI
Universitas Al Azhar Indonesia

MJ20H

#01 | Andika Saputra

#02 | Arif Junaidi Tanjung

#03 | Ariq Faiz Zuhdi

#04 | Indri Yuanita

#05 | Hidayatullah

#06 | Jean Florensia

Keterangan:

1. Unit Produksi: Andika Saputra dan Hidayatullah
2. Unit Manajemen: Arif Junaidi Tanjung dan Indri Yuanita
3. Unit Sosial Media: Ariq Faiz Zuhdi
4. Unit Finance & Accounting: Jean Florensia

BAB III
PERENCANAAN KEUANGAN

3.1. Modal Usaha

NO	PEMBELIAN PERALATAN	KETERANGAN	KUANTITAS	SATUAN	HARGA	JUMLAH
1	Komputer 512Gb	Fixed Cost	2	Unit	15.000.000	Rp 30.000.000
2	Printer Scanner	Fixed Cost	1	Unit	2.500.000	Rp 2.500.000
3	Office Desk	Fixed Cost	1	Set	1.250.000	Rp 1.250.000
4	Office Chair	Fixed Cost	1	Set	1.250.000	Rp 1.250.000
5	Cabinet	Fixed Cost	1	Set	3.000.000	Rp 3.000.000
6	Office Tools	Fixed Cost	1	Set	1.500.000	Rp 1.500.000
7	Stationary	Fixed Cost	1	Paket	1.000.000	Rp 1.000.000
TOTAL						Rp 40.500.000

Total Modal Usaha sebesar Rp. 40.500.000,-

3.2. Biaya Tetap

NO	BAHAN HABIS PAKAI	KETERANGAN	KUANTITAS	SATUAN	HARGA	JUMLAH/BULAN
1	On Time Password (SMS.Email)	Variable Cost	10.000	rate per unit	Rp 500	Rp 5.000.000
2	Domain Web	Fixed Cost	1	Unit	Rp 290.000	Rp 290.000
3	Server Application	Fixed Cost	1	Set	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
4	Google Map API Integration	Fixed Cost	1	Set	Rp 250.000	Rp 250.000
TOTAL						Rp 8.040.000

KAPASITAS PRODUKSI PERBULAN	10.000
------------------------------------	---------------

Total Biaya Tetap sebesar Rp. 8.040.000

3.3. Biaya Variabel

NO	NAMA PERALATAN	NILAI	NILAI RESIDU	UMUR EKONOMIS	PENYUSUTAN PER TAHUN	PENYUSUTAN PER BULAN	PENYUSUTAN PER UNIT
1	Komputer 512Gb	15.000.000	10.000.000	5	1.000.000	83.333	83
2	Printer Scanner	2.500.000	1.500.000	5	200.000	16.667	17
3	Office Desk	1.250.000	500.000	5	150.000	12.500	13
4	Office Chair	1.250.000	850.000	5	80.000	6.667	7
5	Cabinet	3.000.000	1.500.000	5	300.000	25.000	25
6	Office Tools	1.500.000	500.000	1	1.000.000	83.333	83
7	Stationary	1.000.000	250.000	1	750.000	62.500	63
TOTAL					3.480.000	290.000	290

Total Biaya Variabel sebesar Rp. 3.480.000/Tahun, Rp. 290.000/Bulan dan Rp. 290/Unit

BIAYA PERJALANAN						
NO	BIAYA PERJALANAN (PRODUKSI)	KETERANGAN	KUANTITAS	SATUAN	HARGA	JUMLAH
1	Listrik	Fixed Cost	1	Paket	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
2	Internet	Fixed Cost	1	Paket	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
3	Maintenance App	Fixed Cost	1	Paket	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
4	Sewa Tempat Usaha	Fixed Cost	1	Unit	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
5	Salary	Fixed Cost	3	Org	Rp 5.500.000	Rp 16.500.000
6	Salary Parking Officer	Fixed Cost	5	Org	Rp 4.500.000	Rp 22.500.000
TOTAL						Rp 69.000.000

BIAYA LAIN-LAIN						
2	Advertising & Marketing	Pemasaran	1	Paket	Rp 7.500.000	Rp 7.500.000
TOTAL						Rp 7.500.000

Pengelolaan Keuangan;

- a. Biaya Produksi sebesar Rp. 69.000.000,-
- b. Biaya Lain-lain sebesar Rp. 7.500.000,-

3.4. Pengelolaan Keuangan

NO	KETERANGAN	JUMLAH
1	PERLENGKAPAN YAG DIPERLUKAN	Rp 40.500.000
2	BAHAN HABIS PAKAI	Rp 8.040.000
3	PERJALANAN	Rp 69.000.000
4	LAIN-LAIN	Rp 7.500.000
JUMLAH (TOTAL INVESTASI)		Rp 125.040.000

Total Investasi sebesar Rp. 125.040.000,-

3.5. Penentuan HPP (Harga Pokok Penjualan)

NO	PENENTUAN HARGA/PCS	HARGA
1	BAHAN HABIS PAKAI	Rp 804
2	PERJALANAN PRODUKSI	Rp 250
3	HPP	Rp 1.054
4	PERJALANAN PEMASARAN	Rp 250
5	LAIN-LAIN	Rp 750
6	HARGA OPERASIONAL	Rp 2.054
7	BEBAN DEPRESIASI(PENYUSUTAN)	Rp 290
8	HARGA SEBELUM LABA	Rp 2.344
9	LABA	Rp 2.344
10	HARGA JUAL	Rp 4.688
	PEMBULATAN HARGA JUAL	Rp 4.700

Harga Pokok Penjualan sebesar Rp. 1.054,-

3.6. Analisis Pendapatan

NO	PENENTUAN HARGA/PCS	HARGA
1	BAHAN HABIS PAKAI	Rp 804
2	PERJALANAN PRODUKSI	Rp 250
3	HPP	Rp 1.054
4	PERJALANAN PEMASARAN	Rp 250
5	LAIN-LAIN	Rp 750
6	HARGA OPERASIONAL	Rp 2.054
7	BEBAN DEPRESIASI(PENYUSUTAN)	Rp 290
8	HARGA SEBELUM LABA	Rp 2.344
9	LABA	Rp 2.344
10	HARGA JUAL	Rp 4.688
	PEMBULATAN HARGA JUAL	Rp 4.700

Harga Operasional sebesar Rp. 2.054 dengan Laba sebesar Rp. 2.344 maka diperoleh Harga Jual sebesar Rp. 4.688,-

3.7. Analisis Profit (Laba/Rugi)

NO	PENENTUAN HARGA/PCS	HARGA
1	BAHAN HABIS PAKAI	Rp 804
2	PERJALANAN PRODUKSI	Rp 250
3	HPP	Rp 1.054
4	PERJALANAN PEMASARAN	Rp 250
5	LAIN-LAIN	Rp 750
6	HARGA OPERASIONAL	Rp 2.054
7	BEBAN DEPRESIASI(PENYUSUTAN)	Rp 290
8	HARGA SEBELUM LABA	Rp 2.344
9	LABA	Rp 2.344
10	HARGA JUAL	Rp 4.688
	PEMBULATAN HARGA JUAL	Rp 4.700

Laba sebesar Rp. 2.344,-/unit.

3.8. Analisa BEP (Unit) dan BEP (Rupiah)

BEP PERBULAN	PERBULAN	TOTAL (2 TAHUN)
TOTAL FIX COST (A)		
PENYUSUTAN	Rp 290.000	Rp 125.040.000
LAIN-LAIN (PEMASARAN)	Rp 7.500.000	Rp 180.000.000
JUMLAH	Rp 7.790.000	Rp 305.040.000
VARIABLE COST (B)		
BIAYA BAHAN BAKU	Rp 804	Rp 804
PERJALANAN (PRODUKSI)	Rp 250	Rp 250
PERJALANAN (PEMASARAN)	Rp 250	Rp 250
TOTAL VARIABEL COST	Rp 1.304	Rp 1.304
PEMBULATAN HARGA JUAL (C)	Rp 4.700	Rp 4.700
(C-B)	Rp 3.396	Rp 3.396
BEP UNIT (A/C-B)	Rp 2.294	Rp 89.823

BEP (Unit) sebesar 2.294 unit dan BEP (Rupiah) sebesar RP. 89.823,-

3.9. Analisa PBP (Pay Back Period)

BULAN KE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
RENCANA PRODUKSI	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
CASH FLOW												
KAS TERSEDIA AWAL BULAN	Rp 125.040.000	Rp 115.999.250	Rp 147.458.500	Rp 178.917.750	Rp 210.377.000	Rp 241.836.250	Rp 273.295.500	Rp 304.754.750	Rp 336.214.000	Rp 367.673.250	Rp 399.132.500	Rp 430.591.750
CASH OUT FLOW												
PERLENGKAPAN YANG DIPERLUKAN	Rp 40.500.000	Rp -										
BAHAN HABIS PAKAI	Rp 10.540.000											
PERALANAN PRODUKSI	Rp 2.500.000											
PERALANAN PEMASARAN	Rp 2.500.000											
LAIN-LAIN	Rp 750											
JUMLAH	Rp 56.040.750	Rp 15.540.750										
SISA KAS	Rp 68.999.250	Rp 100.458.500	Rp 131.917.750	Rp 163.377.000	Rp 194.836.250	Rp 226.295.500	Rp 257.754.750	Rp 289.214.000	Rp 320.673.250	Rp 352.132.500	Rp 383.591.750	Rp 415.051.000
CASH IN FLOW												
HASIL PENJUALAN	Rp 47.000.000											
JUMLAH	Rp 47.000.000											
KAS TERSEDIA (AKHIR BULAN)	Rp 115.999.250	Rp 147.458.500	Rp 178.917.750	Rp 210.377.000	Rp 241.836.250	Rp 273.295.500	Rp 304.754.750	Rp 336.214.000	Rp 367.673.250	Rp 399.132.500	Rp 430.591.750	Rp 462.051.000

Rekapitulasi Cashflow

BULAN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
HASIL PENJUALAN (A)	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000	Rp 47.000.000
HPP (B)	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000	Rp 13.040.000
LABA KOTOR (C)=(A-B)	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000	Rp 33.960.000
PEMASARAN (D)	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750	Rp 2.500.750
LABA OPERASIONAL (E)=(C-D)	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250	Rp 31.459.250
DEPRESIASI (F)	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
LABA BERSIH (H)=(E-F)	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250	Rp 30.459.250
PERTUMBUHAN KEUNTUNGAN	Rp 30.459.250	Rp 60.918.500	Rp 91.377.750	Rp 121.837.000	Rp 152.296.250	Rp 182.755.500	Rp 213.214.750	Rp 243.674.000	Rp 274.133.250	Rp 304.592.500	Rp 335.051.750	Rp 365.511.000

Rekapitulasi Laba Rugi (LR)

Melihat dari Neraca Cashflow dan Laba Rugi maka *Pay Back Period* (PBP) adalah pada bulan ke-5 dan 6 dengan jumlah sebesar Rp152.296.250 dan Rp182.755.500 yang sudah mengcover modal investasi ***B-Park (App Parking Solution)***.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penjabaran proposal bisnis ini dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

- a. Pengelola parkir belum terintegrasi dengan sistem informasi dan otomasi dalam melayani pelanggan jasa parkir.
- b. Mengembangkan manajemen bisnis lahan parkir dengan tujuan dan sasaran yang lebih luas.
- c. Membangun dan mengembangkan bisnis layanan parkir sudah harus dikelola atau diotomatisasi. Tentunya, setiap bisnis yang sukses dimulai harus dengan rencana bisnis yang dipikirkan dengan matang.
- d. Perlu adanya riset pemasaran sehingga dapat market untuk bisnis lahan parkir Anda dan bagaimana Anda akan membujuk pelanggan untuk menggunakan layanan parkir Anda.

B. Saran

Untuk dapat mengembangkan manajemen bisnis layanan parkir dengan tujuan dan sasaran yang lebih luas dan membantu untuk menjalankan bisnis tempat parkir secara efisien. Maka harus dapat dipastikan untuk mengembangkan rencana keuangan yang proporsional sehingga dapat menarik tingkat investasi yang diperlukan dan mempertahankan arus kas yang sehat.

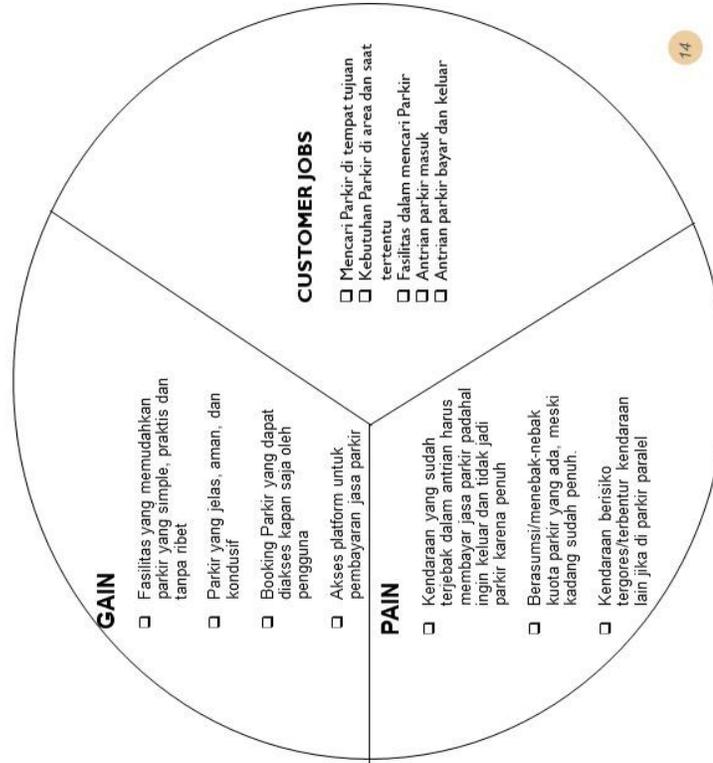
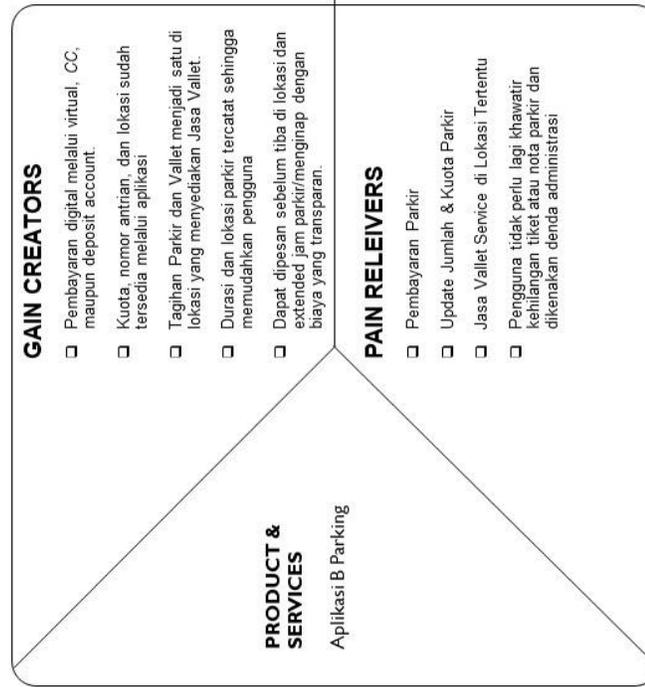
DAFTAR PUSTAKA

- Halim, A. 2003. Dasar-Dasar Akuntansi Biaya. Yogyakarta: BPFE.
- Harnanto. 1992. Akuntansi Biaya untuk Perhitungan Biaya Pokok Produksi (Sistem Biaya Historis). Yogyakarta : BPFE-UGM.
- Heckert J.B. 1991. Controller ship. 3 rd ed. Jakarta: Erlangga.
- Hongren Charles, T. 1994. Akuntansi Biaya Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.
- Lesmono, Tresno. 1998. Akuntansi Biaya, Cetakan Pertama. Yogyakarta : Pusat Penerbitan Akademi YKPN.
- Supriyono. 1994. Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga pokok. Yogyakarta : BPFE.
- Tunggal, A. Widjaya. 1995. Akuntansi Manajemen. Jakarta: Rineka Cipta.

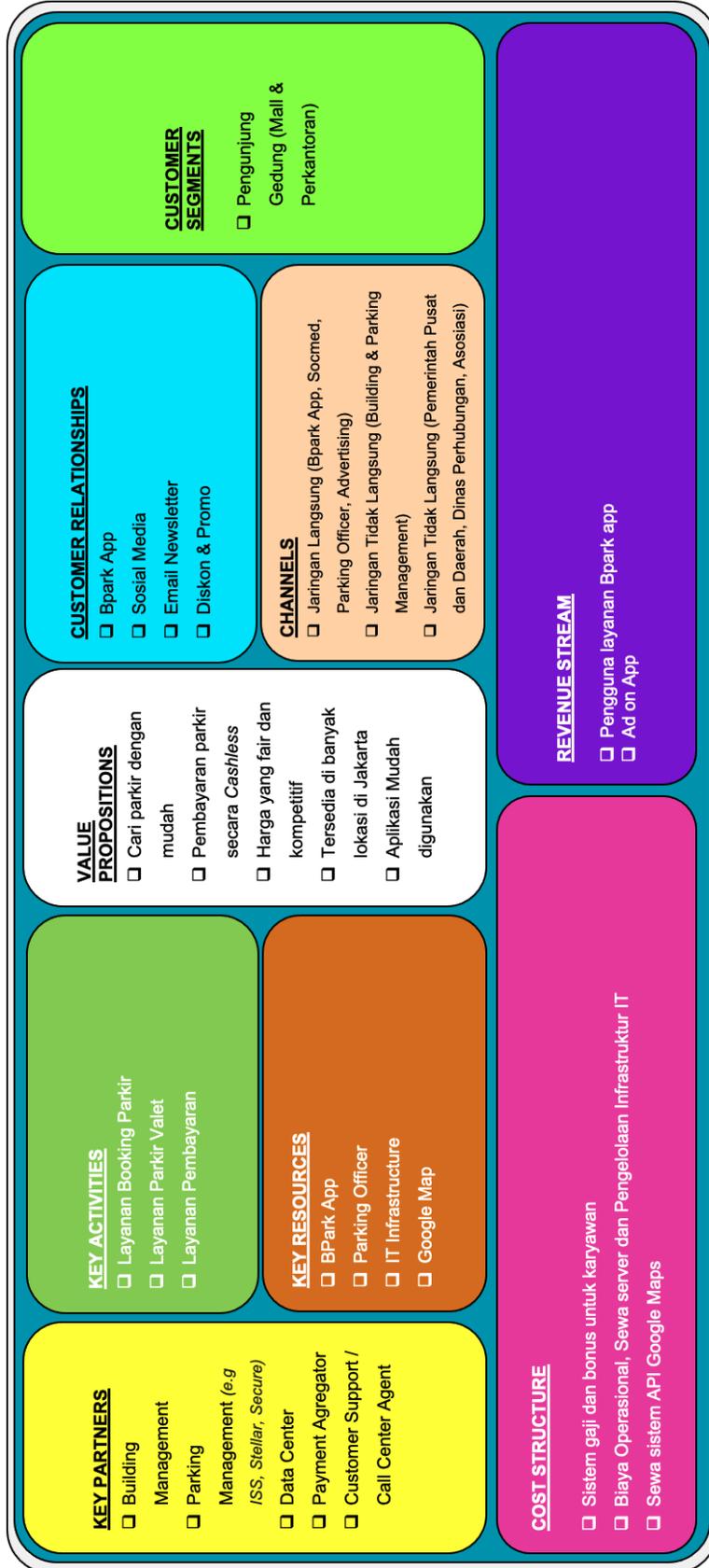
LAMPIRAN:

a. VALUE PROPOSITION CANVAS

Value Propositions Customer Segment



b. BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)



LAMPIRAN PROFIL IDE USAHA B-PARK:

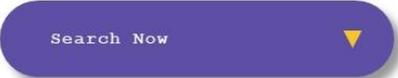
Business Model Canvas (BMC)



Introduction \\
Welcome to B-Park

Mobilitas yang sangat tinggi dikota besar seperti di Jakarta membuat setiap warganya memerlukan solusi untuk setiap aktifitas harian yang dilakukannya.

Salah satu permasalahan yang paling sering kita temui adalah sulitnya mencari lokasi parkir di area public, umum, perkantoran dan pusat perbelanjaan. Hal tersebut membawa kami untuk berinovasi memberikan solusi kepada Anda dengan menghadirkan aplikasi parkir bernama **B-Park**.



Business Model Canvas (BMC)



Vision \\
OUR VISION



- 
- We connect parking and mobility, providing innovative, smart solutions to our customers
 - Become a market leader and shape the evolving market
 - Help people be part of the smart city and mobility is thus a logical capability
 - B parking is known for high system and well-managed parking facilities
 - We fulfil the need for quality parking solutions in strategic locations



Vision \ \

OUR MISSION

- ✓ We maximize value for consumers and our clients
- ✓ We connect consumers, cars and car parks through technology and services
- ✓ We operating parking in terms of design, marketing, pricing, equipment, operations, maintenance and quality management



solusi \ \

B-Park Services

Ucapkan selamat tinggal untuk pencarian parkir yang menyebalkan.

Kini kami punya solusinya !

PENCARIAN PARKIR	Informasi terupdate mengenai ketersediaan lokasi parkir
BOOKING PARKIR	Kemudahan menentukan lokasi parkir bahkan sebelum anda tiba di tujuan
VALET PARKIR	<i>Drop n Go</i> ! Tidak perlu lagi buang waktu untuk parkir
CASHLESS PAYMENT	Kemudahan pembayaran dengan <i>Cashless</i>



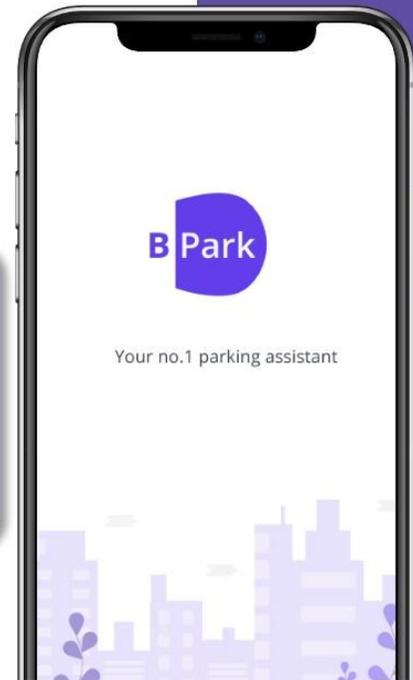


Application \ \

B-Park Application

Kemudahan parkir kini dalam genggaman anda. Dengan **B-Park App** anda dapat dengan mudah mencari lokasi parkir yang tersedia dan memesan lokasi tersebut untuk kendaraan anda saat tiba ditujuan. Didukung oleh metode pembayaran secara *Cashless*, anda dapat dengan mudah melakukan pembayaran dari dompet digital anda.

Download Now !

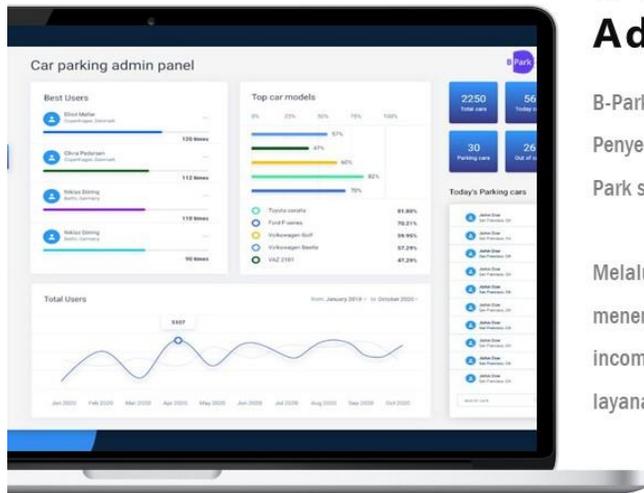


Admin Panel \ \

Kelola Lokasi Parkir Dengan B-Park Admin Panel

B-Park akan menyediakan sistem Admin Panel yang diperuntukan bagi Perusahaan Penyedia, Manajemen Parkir, Pemilik Gedung, dan Operator Parkir yang menggunakan B-Park sebagai aplikasi parkir di Gedung miliknya.

Melalui Admin Panel ini, perusahaan dapat dengan mudah mengelola, mengupdate, dan menentukan ketersediaan parkir di lokasi, sampai dengan membuat laporan aktual income dari aktifitas parkir yang ada di lokasi parkir milik mereka dengan fitur-fitur layanan lainnya yang disediakan oleh B-Park.





Testimoni \ \

Best mobile works B-Park

Kami sangat menghargai waktu anda. Karena itu kami hadir untuk memastikan anda tidak lagi kehilangan waktu hanya untuk mencari parkir.

Andika Iskandar
- Dosen

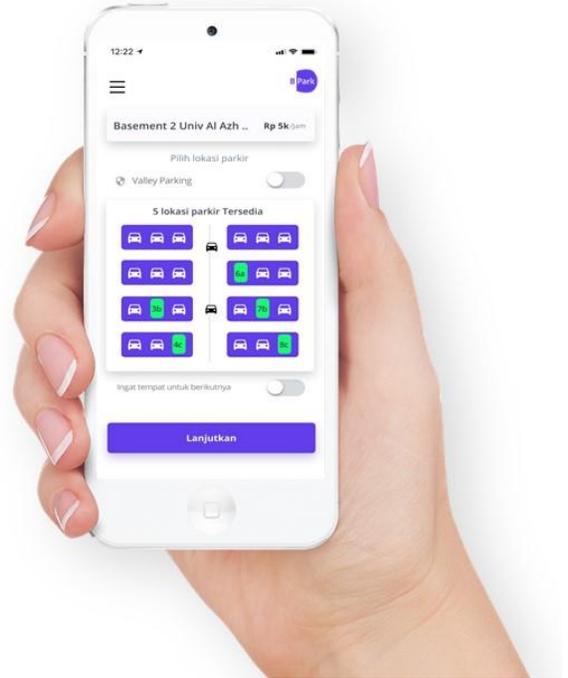
"Aplikasi yang sangat membantu saya yang memiliki jadwal cukup padat dan sering kali tidak punya banyak waktu untuk mencari parkir"

01#

Syifa
- Mahasiswi

"Jujurly B-Park tuh bantu aku banget kalau aku mau parkir di mall. Udah gitu bayarnya bisa pakai Cashless lagi, cocok banget buat aku yang kekinian"

02#

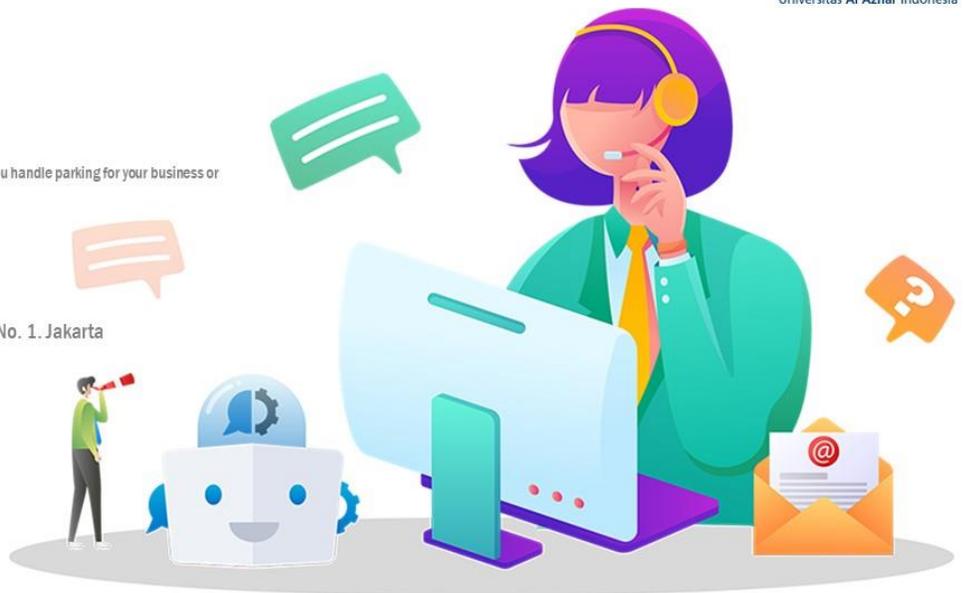


Get in touch

Let's talk about how B-Park can change the way you handle parking for your business or city.

Best Parking Solution

- Menara BCA 50th Floor, Jl. MH Thamrin No. 1. Jakarta Pusat, DKI Jakarta, Indonesia 10310.
- +62 21 31203456
- @bparkingID



**THANK
YOU!**

