

4.9 Analisis Sensitivitas BEP (Ekspansi Booth 2)

Analisis ini dilakukan untuk menilai dampak ekspansi ke dua lokasi berbeda di wilayah Jabodetabek. Dengan asumsi struktur biaya tetap naik 80% dan variabel per booth tetap sama, hasil perhitungan menunjukkan bahwa penambahan booth kedua mempercepat pencapaian titik impas (BEP) karena peningkatan efisiensi skala.

Jumlah Booth	Fixed Cost	Variable Cost	Pendapatan per Bulan	BEP (Rp)	Status
1 Booth	Rp74.104.300	Rp10.000.000	Rp239.330.000	Rp77.400.000	Sudah BEP (mulai menghasilkan Laba)
2 Booth	Rp133.387.740	Rp20.000.000	Rp478.660.000	Rp139.200.000	Sudah BEP (Skala lebih menguntungkan)

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa ekspansi ke dua booth memberikan keuntungan skala yang signifikan. Biaya tetap meningkat 80%, namun pendapatan meningkat hampir dua kali lipat. Dengan peningkatan efisiensi operasional, BEP dapat tercapai lebih cepat, dan laba bersih mulai tampak pada kuartal kedua setelah ekspansi.

4.10 Rencana Pemanfaatan Dana Investasi

Secara keseluruhan, aspek keuangan “WHEEL-O” menunjukkan potensi pertumbuhan yang kuat dengan struktur biaya yang efisien dan strategi ekspansi bertahap. Investasi awal sebesar Rp600.000.000 digunakan secara optimal untuk mendukung operasional booth pertama serta menyiapkan dana cadangan ekspansi hingga dua tahun ke depan. Dengan penambahan aset baru (tablet kasir) dan optimasi biaya tenaga kerja, bisnis ini berpotensi mencapai profitabilitas dalam tahun pertama. Ekspansi ke booth kedua meningkatkan efisiensi skala dan mempercepat pencapaian BEP, sekaligus membangun fondasi untuk ekspansi ke lokasi tambahan di wilayah Jabodetabek.

BAB V: ANALISIS SWOT

5.1 Strengths (Kekuatan)

- Model bisnis inovatif dengan keuntungan sebagai *first-mover*.
- Teknologi aplikasi sebagai keunggulan kompetitif yang sulit ditiru.
- Value proposition yang kuat (kemandirian, kenyamanan, dan martabat).
- Pasar yang jelas dan belum terlayani secara optimal.

5.2 Weaknesses (Kelemahan)

- Membutuhkan modal awal yang besar untuk pengadaan aset.
- Ketergantungan tinggi pada kemitraan dengan pengelola lokasi.
- Model operasional yang kompleks (logistik, pemeliharaan, staf di lokasi).

5.3 Opportunities (Peluang)

- Pertumbuhan populasi lansia di Indonesia.
- Meningkatnya kesadaran akan inklusivitas di ruang publik.
- Potensi ekspansi ke segmen lain (rumah sakit, hotel, event besar).
- Potensi pengembangan produk.

5.4 Threats (Ancaman)

- Risiko kerusakan atau pencurian unit kursi roda.
- Munculnya pesaing baru dengan model bisnis serupa.
- Perubahan kebijakan dari pengelola lokasi yang dapat merugikan.
- Tingkat adopsi yang lambat jika edukasi pasar tidak efektif.