RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA *SHOWROOM* MOBIL

"BRIAL AUTO"

Muhammad Umar

muhammadumaraljaidi@gmail.com

Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

Program Studi Administrasi Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

ABSTRAK

Muhammad Umar / 74150567 / 2020 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha *Showroom* mobil "*Brial Auto*" di Asem Baris Raya, Jakarta Selatan / Dosen Pembimbing: Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

Brial Auto adalah bisnis yang bergerak di bidang otomotif. Produk yang dijual oleh *Brial Auto* adalah mobil bekas. *Brial Auto* memasarkan produknya dengan cara melalui media sosial *Instagram* dan *Facebook*, serta brosur dan *endorsement*. *Brial Auto* terletak di Jalan Asem Baris Raya No.3, Jakarta Selatan.

Brial Auto berdiri di Jalan Asem Baris Raya No.3, Jakarta Selatan dengan pemilik bernama Muhammad Umar yang sekaligus menjabat sebagai manajer. *Brial Auto* didirikan pada tahun 2021 dengan badan hukum perusahaan perseorangan. Bisnis otomotif *Brial Auto* masuk dalam katagori kecil menengah karena memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

Persaingan adalah hal yang wajar dalam suatu bisnis. Dalam hal ini, pesaing *Brial Auto* lumayan tinggi karena kategori bisnis yang dijalankan *Brial Auto* sudah sangat banyak. Untuk mengatasinya, *Brial Auto* menghadirkan diferensiasi dari para pesaingnya. Dimana diferensiasi tersebut berupa varian mobil yang beraneka ragam dan dapat memesan mobil sesuai dengan permintaan. Selain itu, kondisi mobil yang baik dan sudah menggunakan alat-alat teknologi terbaru untuk pengecekan kendaraan sebelum konsumen membelinya.

Brial Auto beroperasi sama seperti bisnis *showroom* otomotif pada umumnya. *Brial Auto* mempunyai *showroom* sendiri yang tertata rapi dan lumayan luas. Sistem bisnis *Brial Auto* adalah B2C karena konsumen langsung bertransaksi dengan pengusaha.

Sumber daya manusia adalah hal yang sangat dibutuhkan untuk jalannya suatu bisnis. *Brial Auto* memiliki 5 bagian dalam bisnisnya yaitu manajer, montir, *sales*, tukang poles, dan *office boy* yang total berjumlah 5 orang.

Investasi awal yang dibutuhkan *Brial Auto* sebesar Rp 8.328.143.000,- yang digunakan untuk biaya membeli peralatan, perlengkapan, renovasi tempat usaha, beli mobil untuk stok dan cadangan kas. Investasi awal ini diperoleh dari pinjaman orang tua dan dana pribadi.

Kelayakan suatu bisnis adalah hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Perhitungan proforma laba rugi selama 5 tahun yaitu dari tahun 2021 sampai dengan 2025 menunjukan angka yang positif dan selalu meningkat setiap tahunnya begitupun dengan proforma arus kas dan proforma neraca. Hasil analisa kelayakan usaha *Brial Auto* membuktikan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan dilihat dari analisis *Net Present Value* lebih besar dari nol yaitu sebesar Rp 1.576.314.155,05,- dengan menggunakan rata-rata tingkat suku bunga bank swasta sebesar 9,90%. Nilai *Profitability Index* yang diperoleh adalah sebesar 1,1892755870 lebih besar dari 1. Analisis *Payback Period* yang menunjukkan pengembalian investasi ini selama 10 bulan 27 hari. Analisis *Internal Rate of Return* menunjukkan angka 24,740%, dimana angka tersebut lebih besar dari *rate of return* sebesar 9,90%, maka usaha *Brial Auto* dikatakan layak untuk dijalani.

ABSTRACT

Muhammad Umar / 74150567 / 2020 / Business Plan for Business Establishment of a "Brial Auto" Car Showroom in Asem Baris Raya, South Jakarta / Advisor: Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

Brial Auto is a business engaged in the automotive field. The products sold by Brial Auto are used cars. Brial Auto markets its products through social media Instagram and Facebook, as well as brochures and endorsements. Brial Auto is located at Jalan Asem Baris Raya No.3, South Jakarta.

Brial Auto stands on Jalan Asem Baris Raya No.3, South Jakarta with an owner named Muhammad Umar who also serves as manager. Brial Auto was founded in 2021 with a private company legal entity. Brial Auto's automotive business is included in the small and medium category because it has a net worth of more than Rp 500,000,000 (five hundred million rupiah).

Competition is a natural thing in a business. In this case, the competitor of Brial Auto is quite high because the business category that is run by Brial Auto is already very large. To overcome this, Brial Auto brings differentiation from its competitors. Where the differentiation is in the form of variants of cars that are diverse and can order a car in accordance with demand. In addition, the condition of the car is good and has used the latest technology tools for checking vehicles before consumers buy them.

Brial Auto operates the same as the automotive showroom business in general. Brial Auto has its own showroom which is neat and fairly spacious. Brial Auto's business system is B2C because consumers directly transact with entrepreneurs.

Human resources are very much needed for the running of a business. Brial Auto has 5 parts in its business, namely managers, mechanics, sales, polishers, and office boys, totaling 5 people.

The initial investment needed by Brial Auto is IDR 8,328,143,000, which is used to purchase equipment, renovation of business premises, buy a car for stock and cash reserves. This initial investment was obtained from parent loans and private funds.

The feasibility of a business is something that needs to be considered to assess whether the business is feasible or not to be invested. Calculation of profit and loss proforma for 5 years, namely from 2021 to 2025 shows a positive number and always increases every year as well as proforma cash flow and proforma balance sheet. The results of the business feasibility analysis of Brial Auto prove that this business is feasible to run as seen from an analysis of Net Present Value that is greater than zero, amounting to Rp 1,576,314,155.05, - using an average interest rate of a private bank of 9.90%. The value of the Profitability Index obtained is 1.1892755870 greater than 1. Payback Period Analysis which shows the return of this investment for 10 months 27 days. Internal Rate of Return analysis shows the number 24.740%, where the figure is greater than the rate of return of 9.90%, then the Brial Auto business is said to be worth living.

Pendahuluan

Nama usaha yang akan didirikan adalah Brial Auto yang terletak di Asem Baris Raya, Jakarta Selatan.

Pasca periode Orde Baru, ekonomi Indonesia mulai mengalami perlambatan ekonomi yang berkelanjutan, terutama karena guncangan internasional ditandai dengan pertumbuhan global yang lambat dan harga-harga komoditi yang menurun dengan cepat. Kendati begitu, tidak berdampak terhadap penjualan mobil bahkan pada tahun 2016 mengalami peningkatan. Pada tahun 2019 dengan adanya Peraturan Pemerintah tentang perluasan ganjil genap di wilayah DKI Jakarta turut mengerakkan bisnis penjualan mobil bekas. Ide bisnis yang dipilih untuk dijadikan pengembangan bisnis adalah *showroom* mobil bekas. Hal tersebut dikarenakan dengan kondisi ekonomi, banyak masyarakat yang tidak mampu untuk membeli mobil baru sehingga penjualan terhadap mobil bekas selalu stabil dan minat masyarakat terhadap mobil bekas mengalami peningkatan setiap tahunnya terutama saat penerapan peraturan pemerintah tentang aturan ganjil genap.

Rencana Produk dan Pemasaran

Produk yang akan dijual oleh Brial Auto adalah berupa mobil bekas.

Salah satu kesuksesan dari sebuah bisnis adalah metode pemasaran yang baik. Untuk itu, Brial Auto memasarkan produknya dengan cara melalui media sosial *Instagram, Facebook,* dan brosur.

Rencana Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah hal yang sangat dibutuhkan untuk jalannya suatu bisnis. Brial Auto memiliki 5 bagian dalam bisnisnya yaitu *manager*, montir, *sales*, tukang poles, *office boy* yang total berjumlah 5 orang.

Rencana Keuangan

Investasi awal yang dibutuhkan Brial Auto sebesar Rp Rp 8.328.143.000,- yang digunakan untuk biaya membeli peralatan, perlengkapan, renovasi tempat usaha, modal awal membeli mobil, dan cadangan kas. Investasi awal ini berasal dari dana pribadi dan pinjaman orang tua.

Rencana penjualan di tahun 2021 sebesar Rp 8.520.000.000,- dan diasumsikan akan meningkat setiap tahunnya.

Kesimpulan

Analisis kelayakan usaha dilakukan untuk menilai apakah suatu investasi layak dilakukan pada usaha tersebut atau tidak. Dalam hal ini, Brial Auto menggunakan 4 analisis usaha yang dilakukan yaitu *Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PP),* dan *Internal Rate of Return (IRR).* Analisis *NPV* Brial Auto nilainya lebih besar dari 0 yaitu Rp 1.576.314.155,05,-. *Payback Period* kurang dari 5 tahun yaitu selama 10 Bulan 27 Hari. *Profitability Index* Brial Auto lebih besar dari 1 yaitu sebesar 1,1892755870. *IRR* 24,740%, dimana angka tersebut lebih besar dari *rate of return* sebesar 9,90%. Dari keempat analisis di atas menunjukkan bahwa usaha Brial Auto layak untuk dijalankan.

Pengendalian Resiko

Dalam suatu aktivitas bisnis pasti memiliki resikonya masing-masing tergantung dari bisnis apa yang akan dijalankan. Brial Auto memiliki beberapa resiko yang akan dihadapi nantinya sebagai berikut:

1. Persaingan Harga dengan Kompetitor, mengatasi hal ini *Brial Auto* melakukan pendekatan dengan competitor dengan cara membuat sebuah persatuan *showroom* mobil se-Jakarta dengan maksud untuk menjaga harga agar tidak ada yang jual di bawah harga pasar.
2. Pesanan Konsumen yang Sulit dicari, kondisi ini sulit sekali untuk diprediksi karena mobil yang kondisinya sesuai dengan pesanan pelanggan inginkan tidak serta merta selalu ada tergantung dari ketersediaannya di pasar. Untuk menangani hal ini, *Brial Auto* akan mencarikan barang dengan waktu 3 bulan, jika tidak ketemu yang pas, paling tidak dapat mobil yang mendekati dengan permintaan konsumen.
3. Kondisi Ekonomi yang Lemah, kondisi ini tidak bisa ada yang prediksi sebelumnya. Tapi *Brial Auto* punya beberapa cara agar bisnis dapat terus berjalan. Pertama, tidak menimbun stok mobil terlalu banyak agar *cash flow* perusahaan tidak terganggu. Kedua, jika stok terlalu banyak, *Brial Auto* bekerja sama dengan *showroom* lain untuk penjualannya. Ketiga, kalau memang kondisi dunia otomotif sedang turun drastic, *Brial Auto* menjadikan *showroom*-nya bisnis biro jasa pengurusan STNK dan SIM agar pemasukkan tetap ada.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Berupa Buku Teks

David, Fred R., Forest R. David (2015), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 15, New Jersey: Pearson Education.

Dessler, Gary (2014), *Human Resource Management*, Edisi 13, Global Edition, Pearson Education.

Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials*, Edisi 10, Global Edition, Pearson Education.

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, Pearson Education.

Heizer, Jay, Barry Render (2014), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 11, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Leonardus Saiman (2014), *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.

Suad Husnan (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5, Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Sumber Berupa Website (Media Internet)

Badan Pusat Statistik (2019), *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia dari Triwulan I 2016 - Triwulan III 2018*, diakses pada Desember 2019. https://www.bps.go.id/

Bank Indonesia (2019), *Laporan Inflasi*, diakses pada Desember 2019. https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx

Bca.co.id (2020), *Biaya Administrasi Kartu Debet*, diakses pada Januari 2020. www.bca.co,id

Biznet.net (2020), *Biaya Internet*, diakses pada Januari 2020. www.biznethome.net

Cermati.com (2019), *Alasan Membeli Mobil Bekas*, diakses pada Desember 2019. https://www.cermati.com/artikel/8-alasan-kenapa-anda-harus-membeli-mobil-bekas

Cnnindonesia.com (2020), *Rata-rata Kenaikan NJOP di Jakarta*, diakses pada Januari 2020. https://www.cnnindonesia.com/nasional/20180706212330-20-312173/rata-rata-kenaikan-njop-di-jakarta-capai-1954-persen

Gajiumr.com (2019), *Data Upah Minimum Kerja (UMK) Jakarta Tahun 2015 – 2019*, diakses pada November 2019. http://www.gajiumr.com/umr-jakarta/

Listrik.org (2020), *Tarif Dasar Listrik PLN*, diakses pada Januari 2020. http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/

Ojk.go.id (2019), *Rata-rata Suku Bunga Kredit Bank Swasta Indonesia*, diakses pada Januari 2020. https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/Pages/Suku-Bunga-Dasar.aspx

Online-pajak.com (2019), *Persyaratan Pembuatan NPWP*, diakses pada Desember 2019. https://www.online-pajak.com/id/daftar-npwp-online-wajib-pajak-orang-pribadi

Pamjaya.org (2019), *Tarif PDAM Jakarta*, diakses pada Desember 2019. http://pdam-jakarta.pamjaya.org/p/simulasi-tagihan.html

Republik Indonesia (2004). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2004 Tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional*, diakses pada Desember 2019. www.hukumonline.com

Republik Indonesia (2013). *Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 tentang Pajak Penghasilan (PPh)*, Berita Negara RI Tahun 2013, Nomor 375. Jakarta.

Republik Indonesia (2008). *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Lembaran Negara RI Tahun 2008, Nomor 93. Sekretariat Negara. Jakarta.

Validnews.id (2019), *Perbandingan Penjualan Mobil Baru dab Bekas Tahun 2016*, diakses pada Desember 2019.

https://validnews.id/backdoor/asset/news_picture/berita_valid1545048565.jpg