

RESUME

RENCANA PENDIRIAN USAHA ONLINE STORE

“SalmonLicious” di JAKARTA

Oleh :

Nama : Dicky Andreas

NIM : 72120334

RESUME RENCANA BISNIS

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

November 2016

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRAK

Dicky Andreas / 72120334 / 2017 / Rencana Bisnis Usaha *Online Store* “SalmonLicious” / Pembimbing: Yosef Dema, Drs., M.M.

Perkembangan industri makanan di Indonesia semakin dinamis dan inovatif. Selain itu dengan perkembangan gaya hidup di Jakarta yang serba digital dan sudah sangat mengenal internet tentunya menjadi peluang untuk mengembangkan industri makanan dalam konsep *online store* di Indonesia khususnya Jakarta.

Rencana bisnis yang akan didirikan bergerak dibidang industri makanan, yaitu Rencana Bisnis Usaha *Online Store* dengan merek *SalmonLicious*. Perusahaan terletak di Blok F08/J Royal Garden House, CBD Pluit.

Visi dari *SalmonLicious* adalah “Menjadi *Online Store* ikan salmon yang paling terpercaya dan juga terjamin kesegaran ikan salmonnya.” Sedangkan misi dari *SalmonLicious* yaitu hanya memberikan dan menyediakan ikan salmon dengan kualitas kesegaran terbaik, memberikan pelayanan yang cepat, ramah, dan profesional kepada konsumen serta menambah wawasan konsumen akan ikan salmon dan kreasi pengolahannya.

SalmonLicious termasuk jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan pembayaran pajak 1% dari pendapatan.

Dalam menjalankan usaha ini *SalmonLicious* menawarkan 3 jenis produk yaitu *Salmon Fillet Skin On*, *Salmon Whole* dan *Smoke Salmon*. Tujuan dari variasi produk ini agar dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas.

Kesimpulan dari rencana bisnis ini adalah bisnis layak untuk dijalankan karena *break event point* yang didapatkan berada di bawah pendapatan yang diterima *SalmonLicious* tiap tahunnya. *Net present value* yang didapatkan bernilai positif sehingga bisnis dikatakan layak. *Internal Rate of Return SalmonLicious* yaitu 516% lebih besar daripada tingkat bunga BI yaitu 7,25% sehingga usaha ini layak untuk dijalankan. Tingkat pengembalian investasi dalam kurun waktu 7 Bulan 15 hari yang mana lebih cepat dari perkiraan masa penyusutan peralatan yaitu 5 tahun sehingga bisnis ini dapat dikatakan layak.

Jurnal Ilmiah dan Penelitian Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya tulisan ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

ABSTRACT

Dicky Andreas / 72120334 / 2017 / Business Plan about “SalmonLicious” Salmon Online Store Establishment / Advisor: Yosef Dema, Drs., M.M.

The development of the food industry in Indonesia is increasingly dynamic and innovative. In addition to the development of lifestyles in Jakarta are all-digital and already very familiar with the Internet would be an opportunity to develop the food industry in the concept of online stores in Indonesia, especially Jakarta.

The business plan to be established is engaged in the food industry, which is the Business Plan of Online Store Business with the brand is “SalmonLicious”. The company is located in Block F08 / J Royal Garden House, CBD Pluit.

The vision of SalmonLicious is "To Be the most trusted Online Store that provide salmon and guaranteed the freshness of salmon." While SalmonLicious's mission is to provide only the best freshness of salmon, providing fast, friendly and professional service to the consumers and adding Consumer insights on salmon and its processing creations.

SalmonLicious is categorized as a micro small and medium enterprise with 1% tax paid from sales.

In running this business SalmonLicious is offering 3 types of products namely Salmon Fillet Skin On, Salmon Whole and Smoke Salmon. The purpose of this product variation in order to reach a wider market share.

The Conclusion from this business plan is that it's worth enough to run this business because the BEP that we have are below the sales every year. Net Present Value is in a positive condition, hence this business is a well planned business to run. Also, the Internal Rate of Return of SalmonLicious are 516% bigger than the BI Interest Rate that we expected earlier ,7,25%. Rate of the investment returns in 7 month and 15 days are faster from the 5 year prediction for depreciation and armortization.





Pendahuluan

Dengan kemajuan teknologi, para pelaku bisnis semakin mendapat kemudahan untuk membuka sebuah usaha dan tidak memerlukan banyak modal. Yang terpenting adalah bagaimana cara kita untuk melihat ada peluang apa yang dapat kita masuki dalam membuka sebuah bisnis baru yang memiliki potensi besar.

SalmonLicious merupakan sebuah bisnis yang berkonsep online store dimana toko yang digunakan untuk menjual produk yang ditawarkan ada dalam bentuk halaman *website*.

SalmonLicious sendiri akan beroperasi di Blok F08/J Royal Garden House CBD Pluit. Dengan web yang menjadi toko dengan nama salmonlicious.com

Jumlah masyarakat Indonesia yang mulai sadar dengan asupan makanan bergizi membuat banyak permintaan akan sumber makanan bergizi, hal ini yang memotivasi penulis mendirikan usaha online store ikan salmon.

Kebutuhan dana yang dibutuhkan SalmonLicious untuk mendirikan bisnisnya adalah sebesar Rp 11.400.000,-. Keseluruhan dana bersumber dari tabungan dan pinjaman orang tua sehingga bebas dari bunga pinjaman.



Rencana Produk dan Pemasaran

SalmonLicious memiliki 3 varian produk yang ditawarkan yaitu Fillet Salmon, Whole Salmon, dan Smoke Salmon. 3 varian produk ini ditujukan untuk menyesuaikan kebutuhan konsumen.

Harga yang digunakan oleh SalmonLicious ditetapkan berdasarkan perhitungan Mark-Up Pricing dimana SalmonLicious menghitung dulu biaya yang diperlukan dan menambahkannya dengan keuntungan yang diinginkan.

Menurut hasil pengamatan yang dilakukan penulis, terdapat beberapa pesaing yang akan dihadapi oleh SalmonLicious, berikut penulis lampirkan data pesaing langsung dari Kingluy's :

1. Nama Perusahaan : Supermarket (Food Hall, Carrefour, Giant, DLL)
Alamat : -
Kelemahan : Kesegaran ikan tidak terjamin, harga lebih mahal, tidak ada layanan pesan antar
Kekuatan : Dapat menjual dengan minimum order lebih rendah, merk sudah banyak yang mendengar, konsumen dapat melihat langsung produk yang ditawarkan
2. Nama Perusahaan : Fish Shop
Alamat : Muara Baru
Kelemahan : Tidak banyak yang mengetahui keberadaannya, harga lebih mahal, tidak ada layanan pesan antar
Kekuatan : kesegaran ikan terjamin, konsumen dapat melihat langsung produk yang ditawarkan, dapat menjual dengan minimum order yang lebih rendah.



Rencana Keuangan

Proyeksi penjualan pada tahun 2018 atau selama 12 bulan adalah sebesar Rp 600.129.000,- dengan laba kotor sebesar Rp 59.162.000,-. Pajak yang ditetapkan pemerintah adalah 1% dari penjualan kotor, maka pajak yang harus dibayar pada tahun 2018 adalah sebesar Rp 6.001.290,-. Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diperkirakan bahwa laba bersih (EAT) yang dihasilkan pada tahun 2018 adalah sebesar Rp 53.160.710,-

Dana sebesar Rp 11.400.000,- akan dialokasikan untuk pembukaan Online Store SalmonLicious, di mana diperlukan dana untuk pengadaan peralatan yang menunjang dalam pembuatan dan pengelolaan website SalmonLicious.

Kesimpulan

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan serta berbagai perhitungan untuk menilai ataupun menganalisis kelayakan usaha yang dilihat pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

Analisis BEP SalmonLicious. Dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa SalmonLicious memiliki pendapatan yang lebih besar bila dibandingkan dengan BEP sehingga dapat kita tarik kesimpulan bahwa SalmonLicious layak untuk dilaksanakan.

Berikutnya adalah analisa NPV, berdasarkan hasil di atas, NPV yang dimiliki SalmonLicious bernilai positif dan memberikan hasil PV tahun berjalan lebih besar dari PV investasi. Hasil ini memberikan kesimpulan bahwa SalmonLicious layak untuk dilakukan.

Pada hasil analisa IRR, Tingkat IRR yang ditunjukkan sebesar 516% sedangkan tingkat bunga bank BI sebesar 7,25%. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa IRR SalmonLicious bernilai positif dan layak untuk dilaksanakan

Analisa yang terakhir yaitu analisa PP. Pada hasil analisa ini, menunjukkan bahwa titik balik modal akan dicapai pada bulan ke 7 dan pada hari ke 15 dengan batas waktu periode pengembalian selama 5 tahun. Dari hasil analisa ini, dapat disimpulkan bahwa waktu pengembalian modal yang dialami SalmonLicious masih di bawah 5 tahun sehingga SalmonLicious layak untuk dilaksanakan.

Berdasarkan kesimpulan diatas, usaha SalmonLicious telah memenuhi segala aspek dari pada analisis kelayakan bisnis sehingga usaha SalmonLicious ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Ucapan Terima Kasih

Dalam penulisan perencanaan bisnis ini, banyak pihak yang telah membantu penulis dalam memberikan pengarahan, dukungan, serta masukan. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak – pihak tersebut, khususnya ditujukan kepada :

1. Alm. Yanto Liusman dan Silviana Kho selaku kedua orang tua penulis yang telah memberikan bekal pendidikan hingga saat ini serta David Liusman dan Veronica Listiarini yang selalu memberikan dukungan.
2. Bapak Yosef Dema, Drs., M.M. selaku dosen pembimbing atas pikiran, saran, dan kritik yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan pembuatan karya akhir ini dan atas bantuannya dikala penulis menghadapi masalah.
3. Seluruh guru-guru, dosen-dosen, dan seluruh tenaga pendidik pendidikan formal dan informal yang berkontribusi pada proses pendidikan dan pembelajaran penulis sejak pendidikan dasar sampai saat ini dan seterusnya.
4. Sahabat penulis Diana Yovianti, Selvia Tjan, Regine Claudia, Denny Setiawan, Nico Juwono, Younger Novandi atas bantuan dan masukan yang sangat membantu penulis.
5. Seluruh keluarga besar Dharma-Artha dan teman-teman mahasiswa jurusan Ilmu Administrasi Bisnis angkatan 2012 yang tidak bisa disebutkan satu per satu atas kerjasamanya selama proses perkuliahan berlangsung.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



DAFTAR PUSTAKA

Daftar Buku

David, Fred R. (2015) *Strategic Management Concept and Cases*, Edinburgh: Pearson Education.

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter., (2015) *Principles of Managerial Finance, 14th ed*, Edinburgh: Pearson Education

Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt., Terry D. Warfield., (2011) *Intermediate Accounting Vol. 1 IFRS Edition*

Kotler, Philip., Kevin Keller. (2016) *Marketing Management, 15th ed*, New Jersey: Pearson Education

Kotler, Philip., Gary Armstrong. (2014) *Principles of Marketing*, Edinburgh: Pearson Education

Kountar, Ronny. (2006) *Manajemen Risiko* oleh: Penerbit ABDI TANUR

Robbins, Stephen P., Timothy A. Judge., (2015) *Perilaku Organisasi edisi 16*, Jakarta: Salemba Empat

Tim Kwik Kian Gie School Of Business (2012) *Pengantar Bisnis*

Daftar Situs Dalam Jaringan

Posisi Persaingan dalam Pasar, <http://kerajaanberbagi.blogspot.co.id/2012/06/strategi-pemasaran-dalam-berbagai.html> (Diakses 10 November 2016)

Break even point, <http://zahiraccounting.com/id/blog/break-even-point-bep/> (Diakses 9 Febuari 2017)

Net Present Value, <http://ahlipresentasi.com/pengertian-net-present-value-dan-apa-itu-net-present-value/> (Diakses 9 Febuari 2017)

BI Rate <http://www.bi.go.id/en/moneter/bi-rate/data/Default.aspx> (Diakses 9 Febuari 2017)

Tabel Indeks Harga Konsumen dan Inflasi, <https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/907> (Diakses 22 Desember 2017)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie