

RESUME

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA

FASHION BATIK ONLINE SCATIQ

DI JAKARTA

Oleh :

Nama : Dea Rachma Septia

NIM : 77130339

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis
Konsentrasi Bisnis Internasional



**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
JAKARTA**

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Dea Rachma Septia / 77130339 / 2017 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha *Fashion* Batik Online SCATIQ di Jakarta/ Dosen Pembimbing : Liaw Bun Fa, Ir., S.E, M.M.

SCATIQ adalah bisnis yang bergerak dalam bidang *fashion* yang menawarkan *scarf* batik sebagai produk utamanya. SCATIQ menjualkan produknya secara *online* melalui *website* www.scatiq.com, dan *account* media social seperti *Instagram*, *Facebook* yaitu *scatiq.scarf*, serta melalui *platform* seperti *tokopedia* dan *shopee*. Kantor SCATIQ akan terletak di Jl. Cengkiri blok F8 no.18, Pondok Kelapa, Jakarta Timur. Dan akan mengikuti bazar di mall – mall besar di Jakarta.

SCATIQ memiliki visi “Menjadi produsen *scarf* batik terbesar di Indonesia dan menjadi salah satu *trend mode fashion* batik”.

Produk yang ditawarkan oleh SCATIQ adalah berbagai jenis produk batik cap dengan bahan dasar katun paris, seperti *scarf* segi empat, *scarf* pashmina, *dress* ikat, *cardigan*, *rok*,

Seperti halnya bisnis yang lain, diperlukan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan merek dan produk yang ditawarkan sebuah usaha. Untuk itu SCATIQ juga memiliki strategi pemasaran, yaitu dengan menggunakan media sosial, *endorsement*, *market place*, *diskon* bagi *reseller*, *system loyalty point* melalui *website* dan pembagian *souvenir*.

Sebagai usaha yang profesional, dibutuhkan sumber daya manusia yang juga turut memberikan dampak positif bagi usaha. Saat ini direncanakan karyawan SCATIQ akan berjumlah empat orang yang terdiri dari satu orang manajer, dua orang bagian penjualan, satu orang bagian pergudangan.

Investasi awal yang dibutuhkan SCATIQ sebesar Rp. 554.329.000 yang digunakan untuk biaya modal, biaya *packaging*, *perlengkapan*, *peralatan*, biaya *website*, *sewa* gedung, *sewa* stand, dan *cadangan* kas. Investasi awal ini berasal dari orangtua dan tabungan pribadi.

Perkiraan performa laporan laba rugi selama 5 tahun ke depan yaitu dari tahun 2018 hingga tahun 2022, SCATIQ menghasilkan laba yang meningkat setiap tahunnya. Dilihat dari performa laporan arus kas, arus kas akhir pada tahun pertama bernilai positif dan diikuti kenaikan secara konstan di tahun berikutnya. Sedangkan hasil dari perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi adalah layak dengan menghasilkan NPV sebesar Rp. 456.017.306 dengan menggunakan tingkat suku bunga deposito sebesar 13,01%. Nilai IRR yang didapat dari hasil perhitungan adalah sebesar 34,39% dimana nilai tersebut lebih besar dari pada Rate of Return yang diharapkan yaitu sebesar 13.01%. Selain itu, diketahui periode pengembalian investasi adalah selama 3 tahun 3 hari. Dari hasil perhitungan-perhitungan di atas maka dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis pendirian usaha SCATIQ layak untuk dijalankan.

ABSTRACT

Dea Ruchma Septia / 77130339 / 2017 / Business Plan of SCATIQ an Online Batik Fashion Business in Jakarta/ Supervisor: Liaw Bun Fa, Ir., S.E, M.M.

SCATIQ is a business that went into fashion that offers batik scarf as its main product. SCATIQ sells its product in online store through www.scatiq.com as its website, and social media account such as Instagram and Facebook the name is “scatiq.scarf”, as well as through e-commerce platform such as Tokopedia and Shopee. The SCATIQ’s office will be located on Jl. Cengkir Blok F8 Number 18th, Pondok Kelapa, East Jakarta. And will be attended some bazaar in some big malls in Jakarta.

SCATIQ has a vision of “Becoming the biggest batik scarf producer in Indonesia and becoming one of the trend in batik fashion”.

The products offered by SCATIQ are various kinds of stamped batik products with “paris cotton” base material, such as rectangular scarf, pashmina scarf, tie dress, cardigan, and skirt.

Like any other business, the marketing strategies are needed to raise public awareness of the brands and products that offered. For that SCATIQ also has some marketing strategies such as, namely by using social media, endorsement, market place, discounts for resellers, loyalty point system through the website and the distribution of souvenirs.

As a professional business, it takes human resources which also give positive impact to the business. Currently, SCATIQ planned 4 employees that contains one manager, one warehousing, and two sales people.

The initial investment SCATIQ needed is Rp. 554.329.000 used for capital cost, packaging cost, equipments, supplies, website cost, building rent, stand rental, and some reserved cash. This initial investment comes from the owner’s saving and from the owner’s parents.

The estimated performance of the income statement over the next 5 years from 2018 to 2022, SCATIQ will generate an increase in profits annually. Judging from the performance of the cash flow statement, the final cash flows in the first year are positive and followed by a constant increase over the next year. While the result of the calculation by appraising the feasibility of investment is at Rp. 456.017.306 of NPV that means this business is feasible using the deposit interest rate 13,01%. IRR value obtained from the calculation is 34,39% which is the value is greater than the expected Rate of Return of deposit interest rate that valued 13.01%. In addition, the known return period of investment is for 3 years and 3 days. From the above calculations, it can be concluded that the business plan of SCATIQ business establishment is feasible to do.





Pendahuluan

Nama perusahaan yang akan didirikan adalah SCATIQ yang terletak di Jalan Cengkir Pondok Kelapa, Jakarta Timur. SCATIQ fokus berjualan *online* melalui *website* dan memiliki beberapa akun media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram* untuk menyebarkan informasi dan melakukan kegiatan pemasaran yaitu @scarf.scatiq dan menjualkan produk nya melalui beberapa *platform* seperti *Tokopedia* dan *Shopee*

Ide bisnis bermula saat membantu orang tua penulis dalam menjualkan produk batik nya yang berupa pakaian batik cap. Mulai dari situ penulis mulai tertarik untuk mengenal dan mempelajari batik. Orang tua penulis memilih batik cap karena selain pengerjaan nya yang masih alami sehingga membuat bahan dan warna awet serta tahan lama dengan harga nya yang dapat dijangkau oleh berbagai kalangan. Produk yang ditawarkan terdiri dari berbagai macam motif batik, bahan dan model pakaian yang sangat modern sekali mengikuti perkembangan zaman tanpa menghilangkan ciri khas dari batik itu sendiri.

Penulis tertarik pada salah satu model pakaian batik cap yang menggunakan bahan katun paris yang banyak diminati dan disukai konsumen. Katun paris memiliki tekstur kain yang halus, tipis, daya serap keringat bagus, dingin, lembut, dan nyaman dipakai. Bahan katun paris yang halus dan tipis lah yang membuat penulis berfikir untuk membuat *scarf* batik cap dengan berbagai macam motif khas nya. Penulis menggabungkan ketertarikan konsumen akan tren *scarf* dengan kekayaan budaya Indonesia yaitu batik khususnya batik cap, dengan nama "SCATIQ" yang merupakan kepanjangan dari *scarf* batik. Dengan harapan SCATIQ dapat menjadi *trend* baru di industri *fashion* Indonesia.

Rencana Produk dan Pemasaran

Produk yang ditawarkan oleh SCATIQ adalah berbagai jenis produk batik cap dengan bahan dasar katun paris, seperti scarf segi empat, scarf pashmina, dress ikat, cardigan, rok,

Sebagai halnya bisnis yang lain, diperlukan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan merek dan produk yang ditawarkan sebuah usaha. Untuk itu SCATIQ juga memiliki strategi pemasaran, yaitu dengan menggunakan media sosial, endorsement, market place, diskon bagi reseller, system loyalty point melalui website dan pembagian souvenir.

Rencana Sumber Daya Manusia

Sebagai usaha yang profesional, dibutuhkan sumber daya manusia yang juga turut memberikan dampak positif bagi usaha. Saat ini direncanakan karyawan SCATIQ akan berjumlah empat orang yang terdiri dari satu orang manajer, dua orang bagian penjualan, satu orang bagian pergudangan.

Rencana Keuangan

Proyeksi penjualan pada tahun 2018 adalah sebesar Rp 908.700.000 dengan laba kotor sebesar Rp. 122.712.928. Pajak yang ditetapkan pemerintah adalah 1% dari penjualan kotor, maka pajak yang harus dibayar pada periode 2018 adalah sebesar Rp 9.087.000. Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diperkirakan bahwa laba bersih (EAT) yang dihasilkan pada periode 2018 adalah sebesar Rp 113.625.928.



Dana sebesar Rp 554.329.000 akan dialokasikan untuk biaya modal awal Rp 457.390.500, biaya packaging Rp 10.927.500, perlengkapan Rp 1.490.000, peralatan Rp 19.621.000, biaya website Rp 2.500.000, sewa bangunan Rp 15.000.000, sewa stand Rp 32.400.000, dan cadangan kas Rp 15.000.000.

Kesimpulan

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan angka penjualan SCATIQ selalu berada diatas titik impas (BEP) Perhitungan NPV dari SCATIQ pun menunjukkan nilai NPV sebesar Rp 456.017.306 lebih besar dari 0 (nol) diikuti tingkat pengembalian investasi atau Interest Rate of Return (IRR) pada posisi 34,39% dengan tingkat suku bunga Bank Central Asia 13,01%. Dari perhitungan payback period SCATIQ yang berjalan selama 5 tahun didapatkan bahwa periode payback bisnis ini adalah 3 tahun3 Hari yang masih berada dibawah 5 tahun sehingga bisnis layak untuk dijalankan.

Ucapan Terima Kasih

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

1. Bapak Liaw Bun Fa Ir., S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan membantu penulis dalam berbagai hal sehubungan dengan pembuatan perencanaan bisnis ini dengan penuh kesabaran.
2. Kedua orang tua penulis yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materil kepada penulis selama ini.
3. Seluruh teman-teman khususnya jurusan Ilmu Administrasi Bisnis yang telah mendukung dan membantu penulis selama proses kuliah dan dalam menyelesaikan rencana bisnis.
4. Pihak – pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan, dorongan serta motivasi sehingga rencana bisnis ini dapat terselesasikan.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa penulisan perencanaan bisnis ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki oleh penulis. Oleh sebab itu, penulis menerima kritik dan saran yang membangun guna penyempurnaan proposal rencana bisnis ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga laporan perencanaan bisnis ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Terima kasih.

Hak Cipta Milik Intelektual (Hak Kekayaan Intelektual) dan Informatika Kwik Kian Gie

Insitut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Sumber Bacaan:

David, Fred R. (2013), *Strategic Management*, Edisi Ke-14, Global Edition, United States: Pearson Education.

David, Fred R. dan Forest R. David (2015), *Strategic Management*, Edisi Ke-15, Global Edition, United States: Pearson Education.

Dessler, Gary (2013), *Human Resources Management*, Edisi Ke-13, Global Edition, United States: Pearson Education.

Heizer, Jay dan Barry Render (2014), *Operations Management*, Buku 2, Edisi Ke-11, Global Edition, United States: Pearson Education.

Hisrich, Robert D., Michael P. Peters, & Dean A. Shepherd (2013), *Entrepreneurship*, Edisi Ke-9, International Edition, Singapore: McGraw-Hill.

Gitman dan Zutter (2012), *Principles of Managerial Finance*, Edisi Ke-13, Global Edition, United States: Pearson Education.

Kotler, Philip dan Gary Amstrong (2012), *Principles of Marketing*, Edisi Ke-14, Global Edition, United States: Pearson Education.

Kotler, Philip dan Keller (2012), *Manajemen Pemasaran*, Buku 1, Edisi Ke-14e, Alih Bahasa : Bob Sabran, Jakarta : Erlangga

Robbins, Stephen P. dan Timothy A. Judge (2015), *Organizational Behavior*, Edisi Ke-16, Global Edition, United States: Pearson Education.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



Sumber Website:

Statistik produk paling banyak dibelanjakan <http://teknologi.metrotvnews.com/tech-and-life/ybjz806b-blibli-com-raksasa-kalem-di-pasar-e-commerce-indonesia> (diakses 15 Januari 2017)

<https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/1058> (diakses 19 Januari 2017)

Presentase alas an membeli secara online <http://www.jatinangorku.com/tiga-jenis-produk-paling-sering-dibeli-konsumen-secara-online.html> (diakses 20 Januari 2017)

Presentase pengguna smartphone di dunia
<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2014/10/13/084300126/Ketika.Orang.Indonesia.Lebih.Senang.Belanja.Online%20diakses%207%20September%202015> (diakses 14 Februari 2017)

Pertumbuhan perkembangan IKM <http://finance.detik.com/ekonomi-bisnis/3034022/ada-47000-ikm-batik-serap-hampir-200000-tenaga-kerja> (diakses 24 Februari 2017)

<http://koran.tempo.co/konten/2015/01/24/363157/2016-Indonesia-Empat-Besar-Pengguna-Smartphone> (diakses 3 Maret 2017)

<http://forum.liputan6.com/t/resmi-biaya-administrasi-nabung-di-bca-tahun-2016-naik-30persen/14141>

<http://www.klikbca.com/OnlineApplication/Openaccount/tahapan.html> (diakses 22 April 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.