



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA ONLINE PERLENGKAPAN BALL JOINTED DOLL “ FANTASIA STUDIO”

STEPHANIE ANDREA

Dr. HANES RIADY

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter - Jakarta 14350

RINGKASAN EKSEKUTIF

Berawal dari hobi bermain boneka dan kerajinan tangan memberi ide bagi penulis untuk mendirikan usaha yang bergerak di bidang hobi, yakni perlengkapan boneka. Seiring dengan pengamatan yang dilakukan penulis, penulis menemukan bahwa para peminat Ball Jointed Doll atau BJD mengalami banyak kesulitan dalam menyalurkan hobinya, tetapi walaupun menemukan banyak kesulitan peminat BJD terus bertambah dan berkembang, orang yang menekuni bisnis ini pun masih sangat sedikit. Hal ini membuat penulis memilih untuk membuka bisnis perlengkapan BJD. Dari ide inilah Fantasia Studio lahir sebagai solusi bagi penggemar BJD untuk menyalurkan hobi mereka. Untuk membuka usaha ini diperlukan modal awal sebesar Rp 473.000.000,00.

Berdasarkan analisis CPM Fantasia Studio memperoleh skor tertinggi, sedangkan dari analisis SWOT dapat disimpulkan: kekuatannya berada di desain yang unik dan menarik, kualitasnya terjamin, harga yang kompetitif, pemasaran dengan media sosial dan memiliki akun di berbagai forum BJD, kelemahannya adalah merupakan merek baru yang belum dikenal dan dipercayai konsumen, belum mendapatkan loyalitas konsumen, pengalaman manajemen yang kurang, sedangkan peluangnya adalah bahan baku yang mudah didapat, belum banyak pesaing yang bergerak di bidang perlengkapan BJD, memiliki komunitas tersendiri yang terus berkembang, perilaku konsumen Indonesia yang senang mencoba sesuatu yang baru, media sosial yang semakin berkembang, dan terakhir ancaman yang dimiliki berupa mudah dimasuki pesaing baru, beragamnya produk substitusi, pesaing yang sudah berpengalaman dan mendapatkan kepercayaan konsumen, para penggemar BJD yang lebih mementingkan gengsi, pertumbuhan ekonomi yang tidak pasti.

Fantasia Studio selalu berusaha mengedepankan desain dan kualitas produk yang dihasilkan. Usaha yang dimiliki Fantasia Studio merupakan usaha kecil dan dana yang ada dialokasikan untuk peralatan, bahan baku, dan tenaga kerja yang mendukung kegiatan operasional.

Rencana pendirian Fantasia Studio disusun secara matang untuk meminimalisasi resiko yang ada. Metode penetapan harga yang dipilih oleh Fantasia Studio adalah kombinasi dari metode penetapan harga berdasarkan nilai dan persaingan. Berdasarkan ramalan penjualan Fantasia Studio, penjualan terus mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Fantasia Studio didirikan dengan bentuk kepemilikan perusahaan perseorangan dan struktur organisasi yang dibuat berdasarkan struktur organisasi fungsional. Balas jasa karyawan diberikan berupa gaji yang sesuai dengan Upah Minimum Kabupaten DKI Jakarta, THR sebesar satu bulan gaji, dan kenaikan gaji karyawan diberikan sesuai dengan hasil penilaian kinerja karyawan.

Resiko bisnis yang dihadapi Fantasia Studio antara lain munculnya pesaing baru, produk substitusi yang sangat beragam, kreativitas yang sangat diperlukan, kebutuhan sumber daya manusia yang berkualitas, dan loyalitas konsumen yang sulit untuk di dapat

© Hak cipta milik IBI 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dan dipertahankan. Untuk menghadapi resiko tersebut Fantasia Studio telah menyediakan rencana dan strategi untuk menghadapi dan mencegah resiko tersebut.

Berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan Fantasia Studio, *Net Present Value* yaitu $840.234.974,44 > 0$, *Profitability Index* $2,77663952377 > 1$, *Payback Period* untuk bisnis perlengkapan BJD 3 tahun 1 bulan 9 hari, sedangkan hasil perhitungan *Internal Rate of Return* $38,5\% > 11,75\%$. Berdasarkan hasil perhitungan Fantasia Studio, dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak dijalankan.

EXECUTIVE SUMMARY

BJD collecting and handicraft hobby inspires the writer to build a doll accessories shop as a hobby-related business. According to the writer's observation, writer found that many fans of Ball Jointed Doll or simply known as BJD are having many difficulties to find their needs for their hobby. Despite all the difficulties, BJD fans keep growing and growing. There are only a few people that view this business as a prospect.

For this reason, writer decided to open a business for BJD tools. From this idea, Fantasia Studio was born to become a solution for all BJD fans to get what they need for their hobby. The initial capital needed to open this business costs Rp 473.000.000,00.

According to CPM analysis, Fantasia Studio reached the highest score, while according to SWOT analysis, it can be concluded that Fantasia Studio's strengths are its interesting and unique designs, affordable price, marketing through various social networks, and its accounts on various BJD forums. While Fantasia Studio's weaknesses are it's a new brand which has not gained fame, buyer's loyalty is still hard to gain, and the lack of management experiences. Fantasia Studio also has many opportunities, such as, raw material is easy to get, competitor number is few because not many people have similar business, BJD community and social network which keep growing, and Indonesian buyers' curious behavior. And last, the threats for Fantasia Studio are the business is easily penetrated by newcomers, various similar products, competitors who have more experiences and buyer's loyalty, some BJD fans who choose brand more than everything, and the uncertainty of economic growth.

For Fantasia Studio, the uniqueness of the designs and quality are number one. Fantasia Studio is a small scale business and the capital it has is allocated for tools, raw materials, and human resources needed to support Fantasia Studio's operational work.

Fantasia Studio's establishment plan has been prepared carefully to avoid any risk. Fantasia Studio's pricing method is a combination of pricing method based on value and pricing method based on competition. According to Fantasia Studio's selling prospect, sale will increase year by year.

Fantasia Studio is established as an individual company and its organization structure is made based on a functional organization structure. Employees' salary is determined by Jakarta regional minimum wage, holiday bonus valued as one month's salary, and employees' salary is raised based on their work performance.

Fantasia Studio's business risks are the rise of new competitors, substitution products are available, creativity is highly needed, the need of good human resources, and buyers' loyalty is hard to keep. To face those risks, Fantasia Studio has prepared several planes and strategies in order to prevent those risks to do any harm to the business.

Based on Fantasia's studio calculation, Net Present Value is $840.234.974,44 > 0$, Profitability Index $2,77663952377 > 1$, Payback Period for this business is 3 years 1 month and 9 days, while the result of Internal Rate of Return calculation is $38,5\% > 11,75\%$. According to the calculation, it can be concluded that this business is worth running for.



PENDAHULUAN

Latar Belakang

BJD (Ball Jointed Doll) adalah boneka yang memiliki joint menyerupai bola dan soket untuk menyambungkan serta menggerakkan bagian-bagiannya. Pada mulanya BJD dibuat mengacu pada boneka modern dan alternatif dari boneka porselen. Saat ini BJD dibuat dalam bentuk apapun tergantung dari kebijakan perusahaan pembuatnya. Umumnya BJD terbuat dari plastik yang tebal dan keras yang biasa disebut dengan Polyurethane Synthetic Resin.

BJD ada sejak tahun 1999 dan diproduksi di berbagai belahan dunia. BJD yang diproduksi dari Asia terutama Jepang, Korea Selatan, dan China disebut Asian BJD atau ABJD.

ABJD biasanya dijual secara terpisah dari mata, rambut, tubuh, dan perlengkapannya. ABJD yang dijual secara keseluruhan adalah ABJD edisi khusus yang terbatas jumlahnya. Boneka ini biasanya dijual dengan harga mulai dari \$300 dan tak terdapat harganya untuk edisi terbatas.

Untuk perawatan BJD, boneka ini memerlukan pergantian benang di sendi-sendinya setiap 1-3 tahun sekali tergantung dari kualitas benang yang digunakan, faceup (istilah makeup untuk boneka) setiap 6bln-1th, body brush, dan untuk penyimpanannya boneka ini harus dilepas rambut, mata, perlengkapannya, dan ditaruh ditempat khusus seperti di dalam kotak, tas khusus BJD, dan sebagainya. Hal ini dilakukan agar warna boneka tersebut tetap terjaga. Faceup dan body brush boneka ini biasanya disesuaikan dengan keinginan pemilik. Gaya boneka ini tidak terbatas pada apapun, pemilik bisa mendesainnya sesuka mereka. Karena boneka ini sangat mudah di customize bagi penggemar boneka, ini memiliki peranan dan tempat sendiri di hati pecintanya.

Data Perusahaan

Nama : Fantasia Studio
Alamat : Jl. Raya Bekasi Barat no 52, Jakarta Timur

Biodata Pemilik

Nama Pemilik : Stephanie Andrea
Jabatan : Pemilik
Alamat e-mail : gracia.stephanie.andrea@gmail.com

Bidang Usaha

Fantasia Studio adalah toko online perlengkapan BJD dan jasa perawatan BJD pertama di Indonesia. Fantasia Studio menjual, memasarkan produk, dan menerima permintaan jasa BJD melalui website dan akun-akun resmi di berbagai media sosial seperti Facebook, Pinterest, Tumblr, Twitter, Path, dll.

Pernyataan Kebutuhan Dana

Dana awal untuk mendirikan Fantasia Studio diestimasi sebesar Rp 473.000.000,00 (empat ratus tujuh puluh tiga juta rupiah) dengan menggunakan 100% dana sendiri. Dana tersebut digunakan untuk revonasi tempat sebesar Rp 15.000.000,00 (lima belas juta rupiah), menyewa ruangan sebesar Rp 36.000.000,00 (tiga puluh enam juta rupiah) membeli peralatan awal sebesar Rp 218.052.000,00 (dua ratus delapan belas juta lima puluh dua ribu rupiah) dan perlengkapan awal sebesar Rp 9.914.000,00 (sembilan juta sembilan ratus empat belas ribu rupiah).



ANALISIS INDUSTRI

Gambaran Masa Depan, Visi, dan Misi

Untuk memulai suatu usaha gambaran masa depan sangatlah diperlukan untuk memprediksi bagaimana perkembangan usaha ke depannya. Diperlukan perencanaan yang matang dan pemahaman jenis usaha yang dijalankan. Jenis usaha yang dimasuki Fantasia Studio adalah kerajinan tangan dan hobi. Dalam hal hobi orang cenderung rela mengeluarkan berapa pun biaya untuk menikmati hobi mereka dan menularkannya kepada keluarga dan teman-teman, karenanya bisnis yang bergerak dalam bidang hobi akan mampu bertahan lama dan tak pernah kehilangan peminat, begitu pula dengan hobi BJD ini. Dalam 1 tahun pertama kami berencana untuk mendapatkan kepercayaan konsumen dan memperkenalkan produk kami kepada masyarakat sehingga BJD dapat dikenal secara luas dan tidak lagi hanya diketahui dan disenangi dalam komunitas tertentu saja dan semakin banyak penggemar BJD yang mengetahui dan menyukai produk kami. Setelah 5 tahun berjalan kami harap dapat membuka toko, sehingga konsumen dapat melihat secara fisik produk-produk Fantasia Studio dan juga menambah kepercayaan konsumen. Selain itu kami terus aktif mengikuti berbagai pameran, seperti AFA (Anime Festival Asia), AniCult (Anime Culture), Hello Fest, dan Toys Fair, sehingga koleksi perlengkapan BJD kami tidak hanya dikenal di kalangan pecinta BJD, tetapi juga dikenal oleh masyarakat luas.

Visi dari Fantasia Studio adalah “Menjadi penyedia perlengkapan BJD terbaik dalam desain, kualitas, dan layanan di Indonesia dan dunia”

Misi Fantasia Studio adalah Produk utama kami adalah perlengkapan dan jasa BJD berupa pakaian, aksesoris, faceup, body brush, dan jasa custom, Pasar utama kami adalah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bandung, dan Surabaya, walaupun peluang pasar baru akan dieksplorasi, Mendapatkan loyalitas konsumen dengan mendengarkan konsumen dan memberikan pelayanan terbaik, Memprioritaskan desain dan kualitas, Menumbuhkan keterampilan dan pengetahuan karyawan guna mencapai performa yang maksimal, Selalu berinovasi dan berbenah diri dalam berbagai bidang.

Analisis Lingkungan Bisnis

Analisis lingkungan bisnis Fantasia Studio mencakup PEST (Politic, Economic, Social, Technology), yaitu:

1. Politik (Politic)

Ketidakpastian peta politik di Indonesia, gejolak sosial dan sipil yang tercermin dengan adanya sejumlah kejadian dalam beberapa tahun terakhir. Faktor politik yang dinamis akan menyulitkan dalam melakukan pengembangan bisnis. Setiap lima tahun terjadi pemanasan suhu politik di Indonesia. Hal ini dianggap membawa pengaruh negatif terhadap perkembangan Fantasia Studio yang berasal dan bergerak di Indonesia.

2. Ekonomi (Economic)

Keadaan perekonomian pada waktu sekarang dan di masa yang akan datang dapat mempengaruhi kemajuan dan strategi perusahaan. Faktor ekonomi mengacu pada pertumbuhan ekonomi, dimana daya beli masyarakat sangat diperhatikan khususnya jika kita ingin membuka suatu bisnis.

3. Sosial (Social)

Faktor-faktor sosial terpusat pada penilaian dari sikap konsumen dan karyawan yang mempengaruhi strategi dan mengacu pada kebiasaan masyarakat yang cenderung mengikuti perkembangan tren (gaya hidup).

4. Teknologi (Technology)



Teknologi berpengaruh besar dalam memberikan efektivitas dan efisiensi terhadap proses produksi dan pemasaran untuk suatu bisnis. Berdasarkan Survei Data Global Web Index, Indonesia adalah Negara yang memiliki pengguna sosial media yang paling aktif di asia. Indonesia memiliki 79,7% user aktif di social media mengalahkan Filipina 78%, Malaysia 72%, Cina 67%. Fantasia Studio mengandalkan teknologi internet untuk seluruh kegiatan pemasaran dan penjualan, sehingga teknologi sangat penting dan berperan besar untuk bisnis ini. Dengan menggunakan internet, pemasaran yang dilakukan dapat lebih efektif dan tidak memakan biaya besar.

Analisis Pesaing

Analisis SWOT Matriks

	Kekuatan (S):	Kelemahan (W):
	1. Desain yang unik dan menarik 2. Kualitasnya terjamin 3. Harga yang kompetitif 4. Pemasaran dengan media sosial dan memiliki akun di berbagai forum BJD	1. Merupakan merek baru yang belum dikenal dan dipercaya konsumen 2. Belum mendapatkan loyalitas konsumen 3. Pengalaman manajemen yang kurang
Peluang (O):	Strategi SO:	Strategi WO:
1. Bahan baku yang mudah didapat 2. Belum banyak pesaing yang bergerak di bidang perlengkapan BJD 3. Memiliki komunitas tersendiri yang terus berkembang 4. Perilaku konsumen Indonesia yang senang mencoba sesuatu yang baru 5. Media sosial yang semakin berkembang	1. Bekerja sama dengan ilustrator lokal untuk menghasilkan produk atau desain baru (S1, O1, O3, O4) 2. Mengikuti berbagai event dengan standarisasi kualitas seperti AFA, Toys Fair, dan AniCult (S2, O2, O3)	1. Membangun komunikasi dengan konsumen melalui forum, media sosial, dan blog (W1, W2, O3, O5)
Ancaman (T):	Strategi ST:	Strategi WT:
1. Mudah dimasuki pesaing baru 2. Beragamnya produk substitusi 3. Pesaing yang sudah berpengalaman dan mendapatkan kepercayaan konsumen. 4. Para penggemar BJD yang lebih mementingkan gengsi 5. Pertumbuhan ekonomi yang tidak pasti	1. Mengadakan perlombaan Toys Photography setiap tahunnya (S1, S4, T4, T5) 2. Memberikan potongan harga kepada pemegang membership dengan syarat tertentu (S3, T2)	1. Melakukan perbaikan di segala bidang melalui feedback dan testimoni dari konsumen (W1, W3, T3) 2. Pemegang membership dapat mengikuti acara giveaway, mendapatkan newsletter berisi katalog, dll (W1, T1, T3)

Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah pembagian pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda, yang mungkin menyukai atau menginginkan bauran produk dan jasa yang beragam, dengan meneliti perbedaan demografis, psikografis, dan perilaku antara pembeli.

1. Segmentasi Geografis

Fantasia Studio melakukan segmentasi geografis, yakni di Indonesia, dengan konsentrasi di kota Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bandung, Surabaya

2. Segmentasi Demografis

Berdasarkan segmentasi demografis, Fantasia Studio melihat pada usia 14-35th dengan penghasilan Rp 15.000.000,-< (lima belas juta rupiah keatas), dan kelas sosial kalangan menengah atas dan kalangan atas.

3. Segmentasi Psikografis

Konsumen Fantasia Studio dari segi segmentasi psikografis adalah berorientasi pada budaya, dimana mereka menyenangi boneka lebih dari sekedar hobi atau kecintaan dan akan terus berlanjut, serta mereka tularkan pada keluarganya dan yang memiliki kecintaan pada BJD, mementingkan kualitas daripada harga.

4. Segmentasi Perilaku

Fantasia Studio melakukan segmentasi perilaku, yaitu konsumen yang memiliki pengetahuan pada dunia Anime atau kecintaan pada mainan, khususnya boneka pada

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.



umumnya akan mengenal atau bahkan mengkoleksi BJD dan menggunakannya sebagai mainan, hobi, dan barang koleksi, BJD juga digunakan sebagai model dari Toy Photography.

Ramalan Industri dan Pasar

Menurut hasil survei yang dilakukan Fantasia Studio, pembeli mengedepankan desain dan kualitas dari produk. Harga dan merek menurut pembeli tergantung dari seberapa terkenal merek tersebut, desain, dan kualitas produk. Pengiriman menurut pembeli penting karena tanpa pengiriman yang baik maka kepuasan mereka akan suatu merek atau produk akan berkurang. Sedangkan pemasaran menurut mereka perlu dilakukan pada awal munculnya perusahaan tersebut. Loyalitas konsumen bagi mereka tergantung daripada desain, kualitas, harga, merek, dan pengiriman, jika memuaskan mereka akan terus membeli produk tersebut.

Menurut pendapat tenaga penjual, pembeli rela mengeluarkan biaya berapa pun untuk menyalurkan hobinya, tetapi ada juga yang berpendapat ditengah ketidakpastian ekonomi seperti sekarang hobi akan dikesampingkan untuk memenuhi kebutuhan pokok. Jadi dapat dikatakan Fantasia Studio memiliki potensi selama dapat menyediakan layanan yang memuaskan pembeli dan target pasar untuk Fantasia Studio adalah penggemar Anime, penggemar Toys Photography, penggemar atau kolektor boneka.

GAMBARAN USAHA

Produk

Produk menurut Kotler dan Keller (2009:4) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi, informasi dan ide.

Fantasia Studio menawarkan berbagai produk peralatan dan keperluan untuk BJD. Produk yang ditawarkan oleh Fantasia Studio terbagi menjadi 2 bagian, yakni berupa barang dan jasa yang keduanya terbagi menjadi berbagai jenis sesuai dengan kebutuhan konsumen. Untuk produk berupa barang, Fantasia Studio menggunakan sistem *made by order* kecuali perlengkapan BJD, *made by order* artinya konsumen memesan barang yang diinginkan setelah itu barulah kami membuat produk tersebut. Produk barang kami terdiri dari Peralatan BJD (Elastic String BJD 2m, Silicon Ring, Silicone Cap, dan Head Mask for Doll), Pakaian (Pakaian Dalam, Atasan, Rok, Celana, Dress, Baju Luar), Aksesoris (Perhiasan, Aksesoris Kepala, Sepatu, Tas, Lainnya), dan Produk Eksklusif.

Sedangkan untuk jasa, kami menawarkan jasa *Faceup*, *Body Brush*, dan Penggantian String BJD.

Ukuran Bisnis

Berdasarkan informasi mengenai ukuran bisnis di atas Fantasia Studio dapat dikategorikan Usaha Kecil, dilihat dari jumlah pekerja sebanyak 6 orang, dan penjualan tahun 2016 Rp 353.662.016,00.

Peralatan, Perlengkapan, Tenaga Kerja, dan Persediaan Bahan Baku

1. Peralatan

Peralatan berasal dari kata alat yang artinya benda yang digunakan untuk mempermudah pekerjaan kita sehari-hari. Fantasia Studio memerlukan berbagai peralatan untuk berbagai keperluan operasional dan produksi dengan total biaya Rp 218.052.000,00.

2. Perlengkapan

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.



Fantasia Studio memerlukan berbagai perlengkapan untuk kebutuhan operasional dan produksi yang akan habis dalam kurun waktu tertentu dengan total biaya Rp 9.914.000,00.

3. Tenaga Kerja

Fantasia Studio memerlukan tenaga kerja pada awal usaha sebanyak 6 orang, yakni manager, supervisor, pekerja website, pekerja produksi, pekerja pengemasan, dan pekerja kebersihan.

4. Persediaan Bahan Baku

Kebutuhan bahan baku untuk Fantasia Studio mencakup persediaan bahan baku untuk produk dan jasa yang di tawarkan Fantasia Studio, dengan total biaya sebanyak Rp 27.665.500,00.

Latar belakang Pemilik

Nama : Stephanie Andrea
Tempat/Tanggal Lahir : Jakarta, 27 Juni 1992
Alamat : Jl. Bekasi Barat no 50B, Jakarta Timur, 13350
Email : gracia.stephanie.andrea@gmail.com
Agama : Katolik
Pendidikan Terakhir : S1 Jurusan Kewirausahaan Kwik Kian Gie (d/h IBII)

Stephanie Andrea lahir di Jakarta pada 27 Juni 1992 merupakan anak pertama dari dua bersaudara pasangan Indra Wijaya dan Jane Elizabeth Tiono. Stephanie Andrea adalah pendiri dari Fantasia Studio yang berdiri sejak tahun 2016. Berawal dari hobi bermain boneka, penulis mulai belajar dan menekuni cara membuat berbagai perlengkapan dan perawatan boneka, terutama BJD. Berbekal dari hobi penulis kemudian mendirikan usaha Fantasia Studio.

Penulis yang juga mahasiswi calon sarjana ekonomi jurusan manajemen kewirausahaan di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie mendirikan toko online Fantasia Studio dengan harapan bisnis ini mampu memberi kemudahan bagi teman-teman pecinta BJD dan BJD dapat dikenal oleh masyarakat luas.

PERENCANAAN OPERASIONAL

Deskripsi Rencana Operasi

Fantasia Studio akan beroperasi pada Januari 2016 setiap hari Senin-Sabtu jam 09.00-17.00. Pemesanan dilakukan pada jam operasi, diluar jam tersebut pesanan akan direspon saat jam operasi.

Proses Produksi

Produk Fantasia Studio terdiri dari barang dan jasa. Untuk barang pada umumnya prosesnya dimulai dengan menentukan tema dan desain, membeli bahan, pembuatan contoh, pengambilan foto, pengunggahan ke website, menerima pesanan, menerima pembayaran, membuat pesanan, pengepakan dan pengiriman, terakhir konfirmasi penerimaan barang dari konsumen.

Sedangkan produk jasa pada umumnya prosesnya adalah menerima pesanan, menerima pembayaran, pengerjaan pesanan, pengepakan dan pengiriman, konfirmasi penerimaan barang.



Standar Kualitas

Fantasia Studio melakukan pengecekan produk pada saat produk akan dikemas untuk dikirim ke konsumen. Jika produk tidak sesuai dengan standar, maka produk tersebut akan diperbaiki atau dibuat kembali.

Nama Pemasok

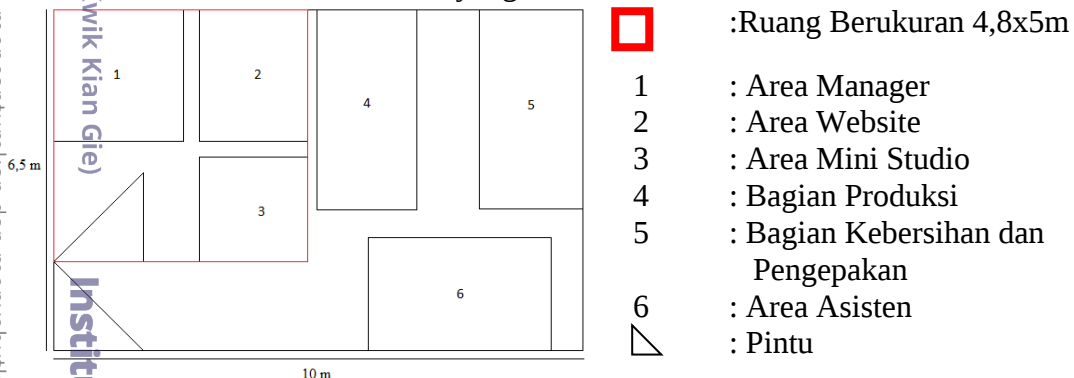
Pemasok adalah pihak yang berkaitan dengan pembelian bahan baku yang berkaitan dalam menunjang kelancaran operasional suatu perusahaan, oleh sebab itu pemilihan bahan baku menjadi sangat penting agar dapat mencapai kualitas yang ingin dicapai.

Teknologi

Teknologi adalah sarana utama yang digunakan Fantasia Studio dalam menjalankan usaha. Teknologi juga digunakan untuk mempermudah pekerjaan sehingga proses produksi menjadi lebih efisien dan efektif. Teknologi yang digunakan Fantasia Studio adalah Laptop, Mouse, Tablet, Printer dan Scanner, Handphone, Modem, Mesin Jahit Semi Otomatis, Kamera DSLR, dan Mini Studio.

Layout

Perusahaan Fantasia Studio terletak di salah satu ruko di daerah Jatinegara, tepatnya di Jl. Raya Bekasi Barat no 52, Jatinegara – Jakarta Timur. Fantasia Studio menempati lantai 2 ruko dengan luas 6,5x10m. Selain memiliki kantor, Fantasia Studio menggunakan website untuk proses jual beli produknya. Berikut adalah gambar layout kantor Fantasia Studio dan website yang dimiliki:



PERENCANAAN PEMASARAN

Harga

Harga menurut Kotler dan Amstrong (2008:345), adalah jumlah yang ditagihkan atas barang dan jasa, atau jumlah nilai yang diberikan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa. Metode penetapan harga yang dipilih oleh Fantasia Studio adalah kombinasi dari metode penetapan harga berdasarkan nilai dan persaingan. Metode ini dipilih karena produk Fantasia Studio memiliki keunggulan yang tidak dimiliki pesaing lain, yakni Fantasia Studio berlokasi di Indonesia, sedangkan pesaing berlokasi di luar negeri.

Distribusi

Kotler dan Keller (2009:122) menyatakan bahwa saluran distribusi adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat



produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran distribusi yang digunakan oleh Fantasia Studio adalah zero level channel, karena Fantasia Studio tidak memakai perantara, semua produk diterima konsumen langsung dari perusahaan.

Promosi

Promosi yang dilakukan oleh Fantasia Studio antara lain Pemberian diskon pembukaan toko, yaitu potongan 25% untuk 25 pelanggan pertama, Gratis ongkos kirim untuk pembelian produk atau jasa diatas Rp 500.000,00, Lomba Toy Photography setiap tahun, Membership gratis kepada konsumen, Mendapat potongan harga sebesar 15% setelah melakukan pembelian sebanyak 10 kali, Dapat memesan produk exclusive yang hanya akan dijual pada event tertentu, Dapat mengikuti acara giveaway yang akan dilaksanakan setiap tahunnya.

Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan dasar perencanaan berbagai aktivitas di perusahaan. Pada umumnya rencana kerja suatu perusahaan dibuat berdasarkan sasaran penjualan atau aktivitas lainnya yang berasal dari ramalan penjualan.

Pengendalian Pemasaran

Adalah upaya perusahaan yang mengacu pada efisiensi dan efektifitas kebijakan perusahaan agar kegiatan yang berlangsung dapat tetap berjalan dengan baik dan apabila ada sesuatu yang tidak sesuai dengan kebijakan perusahaan maka dapat segera diatasi dengan baik. Pengendalian pemasaran yang dilakukan Fantasia Studio dengan Rapat Tahunan, Feedback Konsumen, dan melihat dari penjualan.

PERENCANAAN ORGANISASI

Bentuk Kepemilikan

Fantasia Studio adalah perusahaan perseorangan, hal ini dikarenakan perusahaan Fantasia Studio dimiliki oleh satu orang dan hanya dibantu oleh 6 staff saja, Fantasia Studio menggunakan 100% modal pribadi pemilik. Selain itu keuntungan dan kerugian yang ada ditanggung oleh pemilik.

Struktur Organisasi

Struktur organisasi Fantasia Studio dibuat berdasarkan organisasi fungsional, karena pimpinan berhak memerintah semua karyawan di semua bagian, selama masih berhubungan dengan bidang kerjanya.



Penilaian Kinerja Karyawan

Menurut Wilson Bangun (2012:231-244) penilaian kinerja adalah proses yang dilakukan organisasi untuk mengevaluasi atau menilai keberhasilan karyawan dalam



melaksanakan tugasnya. Penilaian kinerja Fantasia Studio dilakukan oleh atasan menilai bawahan dan bawahan menilai atasan. Jadi penilaian karyawan dilakukan oleh supervisor, dan supervisor dinilai oleh manajer, penilaian kinerja manajer dilakukan oleh karyawan yang ditentukan secara acak, tetapi karyawan tersebut harus memiliki nilai minimal B untuk dapat menilai manajer.

Balas Jasa

Balas jasa berupa gaji dan bonus/komisi akan diterima oleh setiap karyawan dibedakan berdasarkan posisinya masing-masing. Selain gaji, Fantasia Studio memberikan Tunjangan Hari Raya (THR) kepada karyawan per tahun sebesar satu bulan gaji. Kenaikan gaji ditentukan berdasarkan kinerja karyawan, maksimal kenaikan gaji karyawan adalah 20%, dan gaji karyawan baru diasumsikan akan naik 10% setiap tahunnya.

Kompensasi Karyawan Tahun 2016

Jabatan	Jumlah	Gaji/Orang	Gaji/Bulan	Gaji/Tahun	THR	Total
Manager	1	7.500.000,00	7.500.000,00	90.000.000,00	7.500.000,00	97.500.000,00
Asisten	1	5.000.000,00	5.000.000,00	60.000.000,00	5.000.000,00	65.000.000,00
Website	1	4.000.000,00	4.000.000,00	48.000.000,00	4.000.000,00	52.000.000,00
Produksi	1	3.000.000,00	3.000.000,00	36.000.000,00	3.000.000,00	39.000.000,00
Pengemasan	1	2.500.000,00	2.500.000,00	30.000.000,00	2.500.000,00	32.500.000,00
Kebersihan	1	2.000.000,00	2.000.000,00	24.000.000,00	2.000.000,00	26.000.000,00
Total	6		24.000.000,00	288.000.000,00	24.000.000,00	312.000.000,00

PENILAIAN RESIKO

Evaluasi Kelemahan dari Bisnis

Berikut risiko dan kelemahan dari Fantasia Studio:

1. Munculnya Pesaing Baru
2. Produk Substitusi
3. Kreativitas
4. Sumber Daya Manusia
5. Loyalitas Konsumen

Teknologi-teknologi baru

Fantasia Studio menggunakan teknologi sebagai perbaikan efisiensi dan perbaikan efektivitas. Hal ini dilihat dari komputer dan internet dalam desain produk, pemasaran, komunikasi, penjualan, dan produksi. Dan juga mesin jahit semi otomatis guna efisiensi waktu produksi. Dapat dikatakan teknologi memiliki peranan besar.

Sehingga dapat disimpulkan teknologi baru dalam bidang komputer dan internet akan membawa dampak positif bagi kemajuan Fantasia Studio dan teknologi baru lainnya, seperti mesin kasir keluaran terbaru, akan menjadi pengeluaran besar yang tidak perlu, karena teknologi baru dalam hal tersebut tidak diperlukan.

Rencana Pengendalian

1. Menjaga Kualitas Produk

Untuk menghadapi persaingan dan produk substitusi yang sangat beragam diperlukan kualitas produk yang baik dan terjamin. Kualitas produk yang terjaga akan membuat konsumen membeli kembali produk dari Fantasia Studio dan tentunya resiko dan kelemahan yang ada dapat diminimalisasi.

2. Menjaga Hubungan Dengan Konsumen



Fantasia Studio akan mengutamakan hubungan baik kepada semua pihak yang berhubungan dengan Fantasia Studio, terutama dengan konsumen. Hal ini dapat menjadi nilai tambah bagi Fantasia Studio dan menghindarkan perusahaan dari konflik yang mungkin terjadi karena tidak hubungan yang tidak dijaga.

3. Pengecekan Secara Berkala

Pengecekan perlu dilakukan secara berkala untuk mengetahui kekurangan dan permasalahan yang ada dalam perusahaan, sehingga dapat segera diatasi dan kinerja perusahaan semakin meningkat. Pengecekan ini dilakukan terhadap semua bidang seperti, keuangan, produksi, kinerja karyawan, kinerja pelayanan, kualitas produk, dll.

4. Membangun Komunikasi Dengan Konsumen

Fantasia Studio membangun komunikasi dengan konsumen melalui berbagai akun sosial media, website, blog, dan berbagai akun di forum-forum BJD, sehingga konsumen dapat dengan mudah berkomunikasi dengan Fantasia Studio.

5. Mencari Inspirasi Ditempat Baru

Bisnis Fantasia Studio memerlukan kreativitas desain yang tinggi untuk dapat berkembang dan bertahan, tetapi kreativitas bukanlah hal yang pasti dan manusia memiliki keterbatasan dalam hal kreativitas.

PERENCANAAN KEUANGAN

Proforma Income Statement

Menurut Farah Margaretha (2014:5) Income Statement atau Laporan Laba Rugi adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang berisi laporan sistematis tentang pendapatan-pendapatan / revenues dan biaya-biaya / expenses perusahaan selama satu periode tertentu.

Proforma Income Statement

Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020
Pendapatan Penjualan	353.660.000,00	976.965.250,00	2.124.378.037,50	2.975.835.277,50	4.028.888.367,06
HPP	102.141.680,52	281.584.048,34	562.422.379,71	843.567.246,01	1.107.645.932,93
Laba Kotor	251.518.319,48	695.381.201,66	1.561.955.657,79	2.132.268.031,49	2.921.242.434,13
Biaya					
Biaya Variabel					
Biaya Listrik	44.851.500,00	49.336.650,00	54.270.315,00	59.697.346,50	65.667.081,15
Biaya Air	1.200.000,00	1.320.000,00	1.452.000,00	1.597.200,00	1.756.920,00
Biaya Telepon	1.200.000,00	1.320.000,00	1.452.000,00	1.597.200,00	1.756.920,00
Biaya Internet	3.600.000,00	3.960.000,00	4.356.000,00	4.791.600,00	5.270.760,00
Biaya Pemasaran	24.423.750,00	65.456.100,00	154.159.853,44	235.867.236,98	414.119.565,13
Biaya Perlengkapan	9.914.000,00	10.905.400,00	11.995.940,00	13.195.534,00	14.515.087,40
Total Biaya Variabel	85.189.250,00	132.298.150,00	227.686.108,44	316.746.117,48	503.086.333,68
Biaya Tetap					
Biaya Renovasi	15.000.000,00	-	-	-	-
Biaya Sewa Ruangan	36.000.000,00	39.600.000,00	43.560.000,00	47.916.000,00	52.707.600,00
Gaji Pegawai	312.000.000,00	417.300.000,00	500.760.000,00	725.829.000,00	928.094.700,00
Biaya Keamanan	600.000,00	660.000,00	726.000,00	798.600,00	878.460,00
Biaya Sewa Kendaraan	8.160.000,00	8.976.000,00	9.873.600,00	10.860.960,00	11.947.056,00
Biaya Pemasaran	28.462.500,00	30.690.000,00	35.343.000,00	40.778.100,00	47.136.870,00
Biaya Penyusutan	43.610.400,00	47.086.400,00	47.086.400,00	51.292.360,00	55.918.916,00
Biaya Pemeliharaan AC	3.600.000,00	3.960.000,00	4.356.000,00	4.791.600,00	5.270.760,00
Biaya Sewa Server Website	12.000.000,00	13.200.000,00	14.520.000,00	15.972.000,00	17.569.200,00
Total Biaya Tetap	459.432.900,00	561.472.400,00	656.225.000,00	898.238.620,00	1.119.523.562,00
Total Biaya	544.622.150,00	693.770.550,00	883.911.108,44	1.214.984.737,48	1.622.609.895,68
Laba Sebelum Pajak	-293.103.830,52	1.610.651,66	678.044.549,35	917.283.294,00	1.298.632.538,45
Pajak	-	-	133.661.137,34	213.164.988,20	327.569.761,54
EAT	-293.103.830,52	1.610.651,66	544.383.412,02	704.118.305,80	971.062.776,92
Penyusutan Peralatan	43.610.400,00	47.086.400,00	47.086.400,00	51.292.360,00	55.918.916,00
Net Cash Flow	-249.493.430,52	48.697.051,66	591.469.812,02	755.410.665,80	1.026.981.692,92

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.



Cash Flow Projection

Menurut Farah Margaretha (2014:9) *Cash Flow Projection* atau Proyeksi Arus Kas adalah laporan atas dampak kegiatan operasi, investasi, dan pembiayaan perusahaan terhadap arus kas selama satu periode tertentu.

Cash Flow Projection

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Arus Kas Masuk						
Modal Awal	473.000.000,00	-	-	-	-	-
Beginning Balance	-	194.034.000,00	78.691,56	21.951.408,07	598.640.255,28	1.318.224.022,85
Pendapatan Penjualan	-	353.660.000,00	976.965.250,00	2.124.378.037,50	2.975.835.277,50	4.028.888.367,06
Total Arus Kas Masuk	473.000.000,00	547.694.000,00	977.043.941,56	2.146.329.445,57	3.574.475.532,78	5.347.112.389,91
Arus Kas Keluar						
Biaya Renovasi	15.000.000,00	-	-	-	-	-
Biaya Sewa Ruangan	36.000.000,00	-	39.600.000,00	43.560.000,00	47.916.000,00	52.707.600,00
Biaya Peralatan	218.052.000,00	-	17.380.000,00	-	21.029.800,00	23.132.780,00
Biaya Gaji Pegawai	-	312.000.000,00	417.300.000,00	500.760.000,00	725.829.000,00	928.094.700,00
Biaya Listrik	-	44.851.500,00	49.336.650,00	54.270.315,00	59.697.346,50	65.667.081,15
Biaya Air	-	1.200.000,00	1.320.000,00	1.452.000,00	1.597.200,00	1.756.920,00
Biaya Telepon	-	1.200.000,00	1.320.000,00	1.452.000,00	1.597.200,00	1.756.920,00
Biaya Internet	-	3.600.000,00	3.960.000,00	4.356.000,00	4.791.600,00	5.270.760,00
Biaya Keamanan	-	600.000,00	660.000,00	726.000,00	798.600,00	878.460,00
Biaya Sewa Kendaraan	-	8.160.000,00	8.976.000,00	9.873.600,00	10.860.960,00	11.947.056,00
Biaya Pemasaran	-	52.886.250,00	96.146.100,00	189.502.853,44	276.645.336,98	461.256.435,13
Biaya Perlengkapan	9.914.000,00	-	10.905.400,00	11.995.940,00	13.195.534,00	14.515.087,40
Biaya Pembelian Bahan Baku	-	107.517.558,44	291.028.383,49	577.203.344,52	858.364.344,24	1.121.544.811,19
Biaya Pemeliharaan Ac	-	3.600.000,00	3.960.000,00	4.356.000,00	4.791.600,00	5.270.760,00
Biaya Sewa Server Website	-	12.000.000,00	13.200.000,00	14.520.000,00	15.972.000,00	17.569.200,00
Biaya Pajak	-	-	-	133.661.137,34	213.164.988,20	327.569.761,54
Total Arus Kas Keluar	278.966.000,00	547.615.308,44	955.092.533,49	1.547.689.190,29	2.256.251.509,93	3.038.938.332,41
Ending Balance	194.034.000,00	78.691,56	21.951.408,07	598.640.255,28	1.318.224.022,85	2.308.174.057,51

Proforma Balance Sheet

Menurut Farah Margaretha (2014:6) *Balance Sheet* atau Neraca adalah laporan sistematis keadaan aktiva / *assets*, hutang atau passiva / *liabilities*, dan modal / *equity* perusahaan pada saat tertentu.

Proforma Balance Sheet

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Aktiva						
Aktiva Lancar						
Kas	194.034.000,00	78.691,56	21.951.408,07	598.640.255,28	1.318.224.022,85	2.308.174.057,51
Persediaan Barang Akhir	-	5.375.877,92	14.820.213,07	29.601.177,88	44.398.276,11	58.297.154,36
Perlengkapan	9.914.000,00	-	10.905.400,00	11.995.940,00	13.195.534,00	14.515.087,40
Total Aktiva Lancar	203.948.000,00	5.454.569,48	47.677.021,14	640.237.373,16	1.375.817.832,96	2.380.986.299,27
Aktiva Tetap						
Bangunan	51.000.000,00	-	-	-	-	-
Peralatan	218.052.000,00	218.052.000,00	235.432.000,00	235.432.000,00	256.461.800,00	279.594.580,00
Akumulasi Peralatan	-	43.610.400,00	90.696.800,00	137.783.200,00	189.075.560,00	244.994.476,00
Total Aktiva Tetap	269.052.000,00	174.441.600,00	144.735.200,00	97.648.800,00	67.386.240,00	34.600.104,00
Total Aktiva	473.000.000,00	179.896.169,48	192.412.221,14	737.886.173,16	1.443.204.072,96	2.415.586.403,27
Passiva						
Hutang	-	-	-	-	-	-
Modal						
Modal Usaha	473.000.000,00	473.000.000,00	473.000.000,00	473.000.000,00	473.000.000,00	473.000.000,00
Laba/Rugi Ditahan Tahun Berjalan	-	-293.103.830,52	1.610.651,66	544.383.412,02	704.118.305,80	971.062.776,92
Total Modal	473.000.000,00	179.896.169,48	474.610.651,66	1.017.383.412,02	1.177.118.305,80	1.444.062.776,92
Total Passiva	473.000.000,00	179.896.169,48	474.610.651,66	1.017.383.412,02	1.177.118.305,80	1.444.062.776,92

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya.
- 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.



Kelayakan Usaha

BEP atau *Break Event Point* adalah keadaan suatu usaha ketika tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

Proyeksi BEP

Tahun	BEP
2016	605.216.916,23
2017	649.414.454,09
2018	735.000.743,29
2019	1.005.235.256,19
2020	1.279.265.090,01

Net Present Value (NPV)

Menurut Farah Margaretha (2014:224) *Net Present Value (NPV)* merupakan selisih antara nilai sekarang dari *cash flow/proceeds* dengan pengeluaran untuk keperluan investasi/*capital outlays*.

Net Present Value

Tahun	Net Cash Flow	Df = 11,75%	PV of NCF
2016	-249.493.430,52	0,894854586	-223.260.340,51
2017	48.697.051,66	0,80076473	38.994.881,44
2018	591.469.812,02	0,716567991	423.828.335,13
2019	755.410.665,80	0,641224153	484.387.564,59
2020	1.026.981.692,92	0,573802374	589.284.533,79
Total PV of NCF			1.313.234.974,44
Initial Investment			473.000.000,00
NPV			840.234.974,44

NPV 840.234.974,44 > 0 (Proyek diterima)

Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) adalah metode yang menghitung perbandingan antara nilai arus kas bersih yang akan datang dengan nilai investasi yang sekarang.

$$PI = \frac{1.313.234.974,44}{473.000.000} = 2,7763952377$$

PI > 1 (Layak)

Payback Period (PP)

Menurut Farah Margaretha (2014:221) *Payback Period (PP)* adalah suatu metode untuk menentukan berapa lama satu investasi akan kembali.

Payback Period

Tahun	Net Cash Flow	Initial Investment
0	-	473.000.000,00
2016	-249.493.430,52	722.493.430,52
2017	48.697.051,66	673.796.378,86
2018	591.469.812,02	82.326.566,84
2019	755.410.665,80	-
2020	1.026.981.692,92	-

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.



Perhitungannya:

Bulan = $82.326.566,84 / 755.410.665,80 \times 12 \text{ bulan} = 1,307790381 = 1 \text{ bulan}$

Hari = $0,307790381 \times 30 \text{ hari} = 9,233711418 = 9 \text{ hari}$

Payback Period 3 tahun 1 bulan 9 hari

Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Farah Margaretha (2014:226) *Internal Rate of Return (IRR)* adalah metode yang mencari suatu tingkat bunga yang membuat PV dari *cash inflow/proceeds* akan sama dengan nilai *outflow*/nilai investasi

Internal Rate of Return

Tahun	Net Cash Flow	Df = 11,75%	PV of NCF	DF = 38,6%	PV of NCF
2016	-249.493.430,52	0,894854586	-223.260.340,51	0,721500722	-180.009.690,13
2017	48.697.051,66	0,80076473	38.994.881,44	0,520563291	25.349.897,48
2018	591.469.812,02	0,716567991	423.828.335,13	0,37558679	222.148.248,16
2019	755.410.665,80	0,641224153	484.387.564,59	0,27098614	204.705.820,49
2020	1.026.981.692,92	0,573802374	589.284.533,79	0,195516696	200.792.067,02
Total PV of NCF			1.313.234.974,44	Total PV of NCF	472.986.343,01
Initial Investment			473.000.000,00	Initial Investment	473.000.000,00
NPV 1			840.234.974,44	NPV 2	-13.656,99

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= 38\% - \frac{(39\% - 38\%) \times 10.321.361,47}{(-6.772.333,91 - 10.321.361,47)} \\ &= 0,386038110 \\ &= 38,6\% \end{aligned}$$

IRR yang di dapat sebesar 38,6% lebih besar dari suku bunga kredit retail Bank Central Asia (BCA) yaitu sebesar 11,75% dan lebih besar dibandingkan dengan harapan pemilik, yakni sebesar 35%, dengan demikian investasi ini layak dilakukan.

REKOMENDASI

Perusahaan Fantasia Studio merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang perlengkapan Ball Jointed Doll (BJD) dan menawarkan produk dengan kualitas yang terbaik dengan mengambil lokasi di Jakarta. Usaha ini cukup menjajikan melihat banyaknya pecinta BJD di Indonesia dan masih sedikitnya orang atau badan usaha yang bergerak dibidang usaha ini.

Visi perusahaan Fantasia Studio adalah menjadi penyedia perlengkapan BJD terbaik dalam desain, kualitas, dan layanan di Indonesia dan dunia.

Misi perusahaan Fantasia Studio adalah menjadi penyedia perlengkapan dan jasa BJD berupa pakaian, aksesoris, faceup, body brush, dan jasa custom dengan pasar utama kami di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bandung, dan Surabaya, walaupun peluang pasar baru akan dieksplorasi. Serta mendapatkan loyalitas konsumen dengan mendengarkan konsumen dan memberukan pelayanan terbaik, memprioritaskan desain dan kualitas, menumbuhkan keterampilan dan pengetahuan karyawan guna mencapai performa yang maksimal, selalu berinovasi dan berbenah diri dalam berbagai bidang.

Perusahaan Fantasia Studio mempekerjakan 6 orang yang terdiri dari 1 orang manager, 1 orang asisten, 1 orang di bagian website, 1 orang di bagian produksi, 1 orang di bagian pengemasan, dan 1 orang kebersihan.

Penetapan harga yang dipilih Fantasia Studio adalah penetapan harga berdasarkan harga pesaing. Tipe saluran distribusi yang dipakai adalah *zero level channel*.

Dilihat dari *Proforma Income Statement* Fantasia Studio selama 5 tahun kedepan, pada tahun pertama Fantasia Studio mengalami kerugian, namun 4 tahun setelahnya laba yang

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.



dihasilkan terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Begitu pula jika dilihat dari *proforma cash flow* Fantasia Studio terus mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Dengan menggunakan 5 indikator penilaian kelayakan investasi yaitu, BEP, NPV, PI, PP, dan IRR. *Break Event Point* (BEP) Fantasia Studio tahun 2016 sebesar Rp 605.216.916,23 dan di tahun 2020 sebesar Rp 1.279.265.090,01. Dari hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV), investasi Fantasia Studio dinyatakan layak dilakukan karena syarat investasi dinyatakan layak adalah $NPV > 0$, dan NPV Fantasia Studio sebesar 840.234.974,44. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* (PI) yaitu sebesar 2,7763952377 dengan kesimpulan layak karena nilainya lebih dari 1 ($PI > 1$). Berdasarkan perhitungan *Payback Period* (PP) diperkirakan periode pengembalian investasi selama 3 tahun 1 bulan 9 hari. Tingkat pengembalian suku bunga atau *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 38,6% dan dapat dikatakan layak karena lebih besar dari suku bunga kredit retail *Bank Central Asia* (BCA) yaitu sebesar 11,75%. Berdasarkan 5 indikator penilaian kelayakan investasi yang telah dilakukan Fantasia Studio, disimpulkan investasi ini layak dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

David, Fred R (2012), *Manajemen Strategis*, Edisi Kedua Belas, Jilid 1, Terjemahan oleh Dono Sunardi, Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Margaretha, Farah (2014), *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Jakarta: Dian Rakyat.

Husnan, Suad dan Suwarsono Muhammad (2005), *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi Keempat, Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Kelas, Jilid 1, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta: Erlangga.

----- (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas, Jilid 2 Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Keempat Belas, Jilid 1, Terjemahan Bob Sabran, Jakarta: Erlangga.

M. Fuad, Christine H., Nurlela, Sugiarto, Paulus (2006), *Pengantar Bisnis*, Edisi Kedua, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Bangun, Wilson (2012), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Erlangga.

Subkh, Akhmad dan Mohammad Jauhar (2013), *Pengantar Teori & Perilaku Organisasi*, Jakarta: Prestasi Pustaka.

Website, artikel, dan sumber lainnya:

Bagus, Denny (2009), *PEST (Political, Economic, Social dan Technology) Analysis Untuk Meringkas Lingkungan Eksternal Dalam Operasi Bisnis*, diakses 20 Oktober 2014, <http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/05/pest-political-economic-social-dan.html>



Bagus, Denny (2009), *Produk: Definisi, Klasifikasi, Dimensi Kualitas dan Tingkatan Produk*, diakses 21 Oktober 2014, http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/07/produk-definisi-klasifikasi-dimensi_30.html

BCA (2014), Suku Bunga Dasar Kredit (Prime Leading Rate) PT. Bank central Asia, Tbk., diakses 15 Januari 2014

Danang (2010), *Competitive Profile Matrix dan McKinsey Capacity Assessment Grid Sebagai Perangkat Analisis Manajemen Strategi*, diakses 15 Oktober 2014, <http://danang651.wordpress.com/2010/02/22/competitive-profile-matrix-dan-mckinsey-capacity-assessment-grid-sebagai-perangkat-analisis-manajemen-strategis/>

Direktorat Jenderal Pajak (2012), Mendaftarkan Diri Untuk Mendapatkan NPWP, diakses 5 November 2014

Direktorat Jenderal Pajak (2013), Cara Penghitungan PPh Pasal 21 Terbaru, diakses 5 Januari 2015

Gosal, Michael (2011), *Profitability Index (PI)*, diakses tanggal 14 januari 2014, <http://easylearn2010.blogspot.com/2011/10/profitability-index-pi.html>

Handpage (2011), *Pengertian Visi dan Misi*, diakses 20 Oktober 2014, <http://handpage.blogspot.com/p/pengertian-visi-dan-misi.html>

Pemerintah Kota Mero (2011), Izin Usaha Perdagangan, diakses 5 November 2014

Provinsi DKI Jakarta (2010), Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), diakses 5 November 2014

Putra Putri Indonesia (2013), *Tarif Pajak Penghasilan Pribadi dan Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP)*, diakses 10 Januari 2015, <http://www.putra-putri-indonesia.com/tarif-pajak-penghasilan.html>

Sari, Mustika (2010), *Pengertian Visi dan Misis Serta Beberapa Contoh Visi dan Misi Perusahaan*, diakses 20 Oktober 2014, http://sarilovely.blogspot.com/2010/02/pengertian-visi-dan-misi-serta-beberapa_26.html

Suwanto, Denny (2013), *Rencana Bisnis: Rencana Bisnis Pendirian Perusahaan Daur Ulang "Millenium Plastik" di Kapuk Jakarta Utara*, Kwik Kian Gie School of Business (Tidak Dipublikasikan).

Tariles (2009), *Pengertian dan Kriteria Usaha Kecil dan Menengah*, diakses 21 Oktober 2014, <http://tariles41.blogspot.com/2010/04/pengertian-dan-kriteria-usaha-kecil-dan.html>

Upah Minimum Provinsi (2014), Wikipedia, diakses 5 November 2014

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

Jak Kota milik IBIKKG (Insan Berkualitas) dan Informatika dan Informatika Kwik Kian Gie