KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA BANTAL *CUSTOM* "PILLOW PROJECT" DI CIBINONG, BOGOR

Janice Angela
Janiceangela14@gmail.com

Dibimbing oleh Ir. Liaw Bun Fa, SE., MM
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

© 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

Janice Angela / 71170472 / 2021 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Bantal Custom "Pillow Project" di Cibinong, Bogor / Dosen Pembimbing: Ir. Liaw Bun Fa, SE., MM.

Pillow Project adalah bisnis yang bergerak di industri bantal berkonsep *free* desain atau *customize* sesuai minat pelanggan. Kantor *Pillow Project* terletak di Cibinong, Bogor.

Pillow Project memiliki visi yakni "menciptakan tempat produksi bantal unik yang unggul, professional serta ramah lingkungan yang mampu bersaing di Pasar Global". Misi Pillow Project adalah sebagai berikut:

a. Memproduksi bantal unik, kreatif dan inovatif yang berkualitas tinggi dan ramah lingkungan.
b. Menjaga kerapihan dan kebersihan proses produksi hingga pengemasan.
c. Menerapkan disiplin dan teliti dalam pengoperasian perusahaan.
d. Menciptakan pelayanan yang ramah dan penuh respon.
e. Membangun tim yang kreatif dan penuh ide serta profesional dalam bekerja.

Produk yang dihasilkan oleh *Pillow Project* berupa bantal yang memiliki konsep *customizable* atau *free* desain dengan menggunakan bahan microfiber yang bersifat *hypoallergenic* atau anti alergi sehingga pelanggan dapat menciptakan desain sendiri sesuai dengan apa yang diinginkan. Seperti bisnis pada umumnya, strategi pemasaran berperan penting untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap merek produk atau jasa yang ditawarkan., *Pillow Project* menggunakan *e-commerce* dan sosial media sebagai alat pemasaran utama untuk memasarkan bisnisnya.

Dalam menunjang keberhasilan bisnis ini, diperlukan sumber daya manusia. Sumber daya manusia yang dibutuhkan oleh *Pillow Project* terdiri dari satu orang manajer, satu orang desain dan marketing, satu orang *finishin*g dan *packing*, serta dua orang *sewing specialist* atau bagian menjahit.

Investasi awal yang dibutuhkan *Pillow Project* sebesar Rp 467,831,700 yang digunakan untuk kas awal, biaya sewa bangunan, biaya peralatan dan perlengkapan, bahan baku awal, biaya printing, biaya renovasi, biaya renovasi, gaji pegawai, biaya pemasaran dan biaya utilitas.

Perkiraan laba rugi selama lima tahun kedepan dari tahun 2022 sampai tahun 2026, *Pillow Project* dapat menghasilkan laba dengan peningkatan yang cukup signifikan disetiap tahunnya.

Dilihat dari performa laporan arus kas, arus kas pada tahun 2022 bernilai positif dan diikuti dengan tahun-tahun berikutnya. Selain itu, hasil dari perhitungan dengan menggunakan perhitungan *Net Present Value* dinyatakan layak dengan nilai Rp 512,652,033 dengan menggunakan tingkat suku bunga kredit

sebesar 11,72%. Jika dilihat dari hasil perhitungan *Profitability Index*, *Pillow Project* memiliki hasil analisis yang layak dengan nilai 1,984 > 1. Selain itu, berdasarkan analisis *Payback Period*, *Pillow Project* memiliki periode pengembalian investasi dalam waktu 1 tahun 5 bulan 7 hari. Dari hasil perhitungan- perhitungan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis pendirian usaha *Pillow Project* sangat layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : Bantal *Customizable*, Bantal Unik, "Pillow Project"

ABSTRACT

Janice Angela / 71170472 / 2021 / Business Plan for Establishing a Custom Pillow Business "Pillow Project" in Cibinong, Bogor / Advisor: Ir. Liaw Bun Fa, SE., MM.

Pillow Project is a business engaged in the pillow industry with a free design concept or adjust it according to customer interests. The pillow office project is located in Cibinong, Bogor.

The pillow project has a vision, namely "to create a unique pillow production place that is superior, professional and environmentally friendly that is able to compete in the Global Market". Pillow Project's missions are as follows:

a. Producing unique, creative and innovative pillows that are of high quality and environmentally friendly.
b. Maintain tidiness and cleanliness of the production process to packaging.
c. Applying discipline and thoroughness in the company.
d. Creating friendly and responsive service.
e. Build a team that is creative and full of ideas and professionals at work.

Products produced by the Pillow Project are pillows that have a customizable or free design concept using microfiber materials that are hypoallergenic or anti-allergic so that customers can create their own designs according to what they want. Like any business, a marketing strategy is important for increasing public awareness, Pillow Project uses e-commerce and social media as the main marketing tools to market its business.

In supporting this business, human resources are needed. The human resources needed by Pillow Project consist of one manager, one design and marketing person, one finishing and packing person, and two specialists in sewing or sewing.

The initial investment needed by Pillow Project is IDR 467,831,700 which is used for initial cash, building rental costs, equipment and supplies costs, initial raw materials, printing costs, renovation costs, renovation costs, employee salaries, marketing costs and utility costs.

Estimated profit and loss for the next five years from 2022 to 2026, Pillow Project can generate profits with a significant increase every year.

Estimated performance of the cash flow statement, cash flow in 2022 is positive and will be followed by the following years. In addition, the results of the calculation using the Net Present Value calculation were declared feasible with a value of Rp. 512,652,033 using a credit interest rate of 11.72%. When viewed from the results of the calculation of the Profitability Index, Pillow Project has decent analysis results with

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

a value of 1.984> 1. In addition, based on the Payback Period analysis, Pillow Project has an investment period of 1 year 5 month 7 days. From the results of the above calculations, it can be denied that the Bantal business plan is very feasible to run.

Key Words : Customizable Pillow, Unique Pillow, "Pillow Project"

I. Pendahuluan

Konsep Bisnis

Bantal merupakan sebuah penyangga kepala, biasanya digunakan untuk tidur diatas ranjang serta penyangga tubuh di sofa atau kursi. Bantal biasanya diisi oleh kapas, bulu unggas, kapuk dan sebagainya. Bantal termasuk salah satu elemen penting dalam kamar tidur meskipun dalam perkembangannya bantal mengemban fungsi dekoratif sebagai penghias rumah bahkan sebagai penanda kelas sosial. Pada awalnya bantal menunjukkan tingkat kesejahteraan dari pemiliknya, bantal sebagai alas kepala tidur sudah ada sejak zaman Mesir Kuno. Saat itu orang Mesir Kuno menggunakan batu sebagai bantal. Orang Tiongkok dan sekitarnya juga menggunakan benda keras sebagai bantal. Selain batu, mereka juga menggunakan kayu atau keramik. Seiring berjalannya waktu bangsa Yunani dan Romawi mengalihkan bantal keras menjadi bantal empuk demi kenyamanan saat beristirahat, mereka mulai menggunakan bantal dari kain bekas yang diisi dengan kapas, kapuk, alang-alang dan jerami.

Pada masa revolusi industri (1750-1850), industri tekstil berkembang pesat. Revolusi Industri merupakan masa dimana banyak orang menggunakan bantal dan selama masa ini harga bantal lebih terjangkau karena banyak diproduksi oleh perusahaan tekstil. Bantal pun mengalami perkembangan yang pada masa itu dan bantal mulai diberi berbagai warna dan hiasan yang indah. Yang pada awalnya bantal hanya berfungsi sebagai alas kepala kini fungsinya pun sudah meluas dan bisa digunakan untuk beberapa hal antara lain sebagai alas duduk, aksesoris dan souvenir. Bantal menjadi bagian dari industri tekstil dan tersebar diseluruh penjuru dunia. Seiring berjalannya waktu kini bantal dibuat dari berbagai macam bahan alami maupun sintesis. Saat ini isi bantal pun semakin variatif mulai dari kapuk, dakron, latex hingga *microfiber*.

Microfiber adalah istilah *terminology* yang digunakan untuk menjelaskan serat yang diproduksi secara sangat halus dan merupakan istilah teknologi dalam pengembangan serat halus yang berdiameter hanya 0,006 mm yang berarti 10 kali lipat lebih halus daripada sutera, 30 kali dari katun, 40 kali dari wol, dan 100 kali dari rambut manusia. Keunggulan bantal *microfiber* adalah bersifat *hypoallerginic* atau tidak menimbulkan alergi seperti bantal dengan serat alami pada umumnya. Isi bantal lain seperti kapuk, busa, atau dakron biasanya bisa menimbulkan reaksi alergi seperti bersin-bersin, kemerahan pada kulit, dan lainnya. Hal tersebut disebabkan karena bahannya bisa mengendapkan debu, tungau, jamur dan *alergen* lainnya. Oleh karena itu, penulis melihat keadaan ini menjadi sebuah peluang yang sangat baik untuk menjalankan bisnis bantal berkonsep *custom cushion cover* dengan menggunakan bahan dasar *microfiber*. *Pillow Project* sebagai pelaku usaha di bidang industri bantal akan mengupayakan penciptaan produk yang nyaman digunakan oleh konsumen serta memiliki *value* lebih karena *microfiber* ini memiliki sifat *hypoallerginic.* Selain itu konsumen dapat melakukan *request* terhadap desain, tulisan, motif dan warna sesuai dengan keinginan mereka. Bantal *custom* ini juga memiliki manfaat yang sangat variatif karena bisa dijadikan souvenir, hadiah, serta untuk penggunaan sehari hari. *Pillow Project* menyediakan berbagai ukuran yang beragam sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik BI 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.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

menciptakan tempat produksi bantal unik yang unggul dan professional sehingga menciptakan produk yang berkualitas, berstandar internasional dan mampu bersaing secara profesional di Pasar Global.

b. Misi

a. Memproduksi bantal unik, kreatif dan inovatif yang berkualitas
b. Teliti dalam menetapkan pemasok sehingga menciptakan produk baik berkualitas
c. Menjaga kerapihan dan kebersihan proses produksi hingga pengemasan
d. Menerapkan disiplin dan teliti dalam pengoperasian perusahaan
e. Menciptakan pelayanan yang ramah dan penuh respon
f. Membangun tim yang kreatif dan penuh ide unik serta profesional dalam bekerja

Peluang Bisnis

Keberlangsungan hidup suatu bisnis sangat ditentukan oleh besarnya peluang bisnis tersebut. Peluang bisnis yang besar akan membuat bisnis memiliki kesempatan untuk berkembang dan mencapai *goal* yang ingin dicapai. Keinginan masyarakat yang terus berubah-ubah serta jumlah penduduk di Indonesia yang tinggi juga merupakan peluang usaha bagi *Pillow Project* .

Selain peluang dari banyaknya jumlah penduduk, peralihan cara berbelanja kebanyakan masyarakat dari belanja di toko fisik ke toko online juga menjadi peluang yang besar bagi *Pillow Project* yang direncanakan akan *launching* di beberapa *e-commerce* terlebih dahulu. Tren pengguna *e-commerce* di Indonesia tumbuh cukup besar dalam beberapa tahun terakhir.

Berbeda dengan kebanyakan produk bantal custom yang sudah ada, produk bantal yang diproduksi *Pillow Project* memiliki keunikan tersendiri yakni menganut konsep *custom cushion cover*.

Custom Cushion Cover adalah konsep desain sarung bantal yang dapat di desain langsung oleh pelanggan sesuai keinginannya. Yang membedakan antara bantal biasa dengan produk *Pillow Project* adalah, pada produk ini pemakai atau konsumen bisa melakukan penyesuaian atau custom yang lebih atraktif, baik dari sisi desain, motif hingga warna.

Kebutuhan Dana

Dalam memulai sebuah usaha, diperlukan adanya penggunaan modal untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan. Total kebutuhan dana yang dibutuhkan untuk memulai usaha *Pillow Project* pada tahun pertama sejak perusahaan dibuka yang diperoleh dari tabungan dan hibah orang tua yakni sebesar Rp. 467,831,000,00

II. Rencana Produk/Jasa, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen

Rencana Alur Produk

Alur produk perusahaan *Pillow Project* dimulai dari tim yang melakukan perancangan pola desain untuk menciptakan beberapa *sample* produk. Hal tersebut perlu dilakukan sebagai langkah awal meskipun nantinya bisnis ini bersifat *customizable*. Produk tersebut akan digunakan untuk melakukan proses *photoshoot* produk sebagai bahan promosi yang diunggah kedalam sosial media serta sebagai peluang bagi perusahaan untuk menyediakan produk yang sifatnya *ready to order* atau *non-customizable*. Perancangan pola tersebut dibuat dalam beberapa ukuran bantal untuk memudahkan pelanggan memperoleh illustrasi lebih jelas. Bersamaan dengan ini, perusahaan melakukan order bahan baku yang diperlukan kepada pemasok dan disimpan dalam gudang persediaan. Setelah melakukan proses perancangan pola, maka akan masuk dalam tahap printing desain yang dilakukan oleh partner *Pillow Project*, yakni *Bogor Print*. Langkah selanjutnya masuk

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

dalam tahap penjahitan yang dilanjutkan dengan tahap pengisian *microfiber*. Kemudian masuk dalam tahap finishing dimana produk akan diberikan *tag* label dan melalui proses *quality control*. Setelah semua sudah sesuai maka produk yang telah jadi masuk dalam tahap *photoshoot* produk. Hasil gambar yang didapatkan akan diunggah kedalam media sosial dan *e-commerce*, serta dibuat iklan dan promosi semenarik mungkin yang akan diunggah kedalam media sosial dan kemudian dipasarkan. Proses ini menjadi sangat penting karena konsentrasi utama penjualan *Pillow Project* adalah *online*, sehingga tingkat kualitas foto dan konten promosi memiliki peran yang cukup besar bagi perkembangan bisnis ini.

Rencana Alur Pembelian

Alur pembelian dan penggunaan bahan baku persediaan perusahaan *Pillow Project* dimulai ketika perusahaan mengunggah gambar produk ke dalam media sosial. *Pillow Project* akan melakukan *launching* produk dengan tema berbagai momen spesial yang dilakukan secara berkala dan akan diumumkan melalui media sosial milik *Pillow Project*. Selanjutnya juga diunggah pada *official* instagram dan facebook, bersamaan dengan platform *market place* seperti *shopee*. Tim dari *Pillow Project* akan memberikan *form* yang berisi size bantal, keterangan desain, nama, alamat lengkap, dan nomor *handphone*. Setelah *form* diisi, tim Pillow Project akan memberikan total harga yang harus dibayar berikut jumlah ongkir sampai ke alamat yang tertera. Pelanggan dapat membayar langsung ke rekening yang dicantumkan dalam kolom chat dan memberikan bukti tanda pembayaran kepada tim *Pillow Project*. Jika pelanggan melakukan perbelanjaan melalui Shopee, pelanggan hanya perlu mengklik ukuran produk yang diinginkan, lalu memberikan keterangan desain selengkap mungkin pada kolom *chat* penjual dan langkah yang terakhir adalah melakukan *checkout*. Metode pembayaran melalui shopee sangat beragam mulai dari ShopeePay, Transfer Bank, Kartu Kredit atau Debit Online, Cash on Delivery, Cicilan Kart Kredit, Indomaret atau I Saku, Alfamart, Oneklik, Kredivo, dan Akulaku. Pelanggan dapat memilih metode pembayaran yang diinginkan dan setelah melakukan pembayaran, pihak Shopee akan melakukan konfirmasi kepada perusahaan bahwa terdapat order masuk yang akan dikirimkan ke alamat yang tertera. Setelah bukti pembayaran diterima, tim akan mempersiapkan desain produk dengan baik yang kemudian akan dilakukan konfirmasi hasil desain dalam bentuk gambar yang dikirimkan kepada pelanggan untuk meminimalisir terjadinya komplain akibat kekeliruan desain yang mungkin terjadi. Setelah memperoleh persetujuan maka desain siap dilakukan proses produksi mulai dari proses *printing* hingga *packaging* atau pengemasan dan siap dikirimkan ke alamat yang tujuan. Proses produksi dari tanggal pemesanan hingga pengiriman dapat memakan waktu 5 hingga 7 hari. Karena *Pillow Project* merupakan sebuah bisnis bantal berkonsep *customizable*, oleh sebab itu sangat disarankan untuk melakukan pemesanan minimal 7 hari sebelum tanggal jadi yang diinginkan. Namun *Pillow Project* juga menyediakan beberapa bantal desain siap order yang atraktif dan variatif.

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Teknologi merupakan salah satu komponen terpenting dalam berjalannya aktivitas perusahaan. Pada zaman yang serba canggih dan modern ini, teknologi berperan penting guna menjadikan aktivitas perusahaan menjadi lebih cepat, efektif dan efisien. Dalam sebuah perusahaan juga memerlukan beragam peralatan untuk menunjang seluruh aktivitas bisnisnya. Berikut daftar teknologi serta peralatan usaha yang diperlukan oleh *Pillow Project*:

1. Meja “Adilis Linmon” (White Set)
2. Meja “Alex Linmon” (White Navy Set)
3. Rak Bantal “Kallax” Shelving Unit
4. Kursi “Adde Chair”(Black)
5. Rak Kantor “Kallax Shelving Unit”
6. Kursi Kantor “Ergotec 865 SPJ”

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

7. Meja “Steel Dining Table”
8. Lemari “Rak Besi”
9. Mesin Jahit “Bernette Bernina” Set
10. Meja Mesin Jahit
11. Laptop “Dell Inspiron 14-3421”
12. Printer “Epson LX 300+)
13. Router Wifi “Netgear CG3100D2B4PAUS”
14. Taffstudio Stand Backdrop Fotostudio DD 110
15. Taffstudio Lighting Photo Studio Set
16. Gunting “Kenko SC-838N”
17. Ballpoint “Pilot BPTP Box”
18. Pensil “Kenko Box”
19. Kertas A4 70gr “Paperone”
20. Kalkulator “Citizen SDC-868L Electronic”
21. Tinta Printer “Epson L Series Set”
22. Plastik Vakum

III. Strategi Bisnis

Pemasaran

1. Diferensiasi

Sebuah perusahaan dapat mengoptimalkan peningkatan daya saing melalui penerapan strategi diferensiasi dimana dengan strategi ini perusahaan dapat menciptakan suatu perbedaan nilai dan keunggulan produk. Strategi diferensiasi adalah semua upaya yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan perbedaan diantara pesaing dengan tujuan memberikan nilai yang terbaik untuk konsumen. Penerapan strategi diferensiasi dapat memelihara loyalitas konsumen dimana dengan menggunakan strategi ini, konsumen mendapat *value* lebih dibandingkan dengan produk lainnya. Dalam strategi pemasaran ini, *Pillow Project* menerapkan strategi diferensiasi pada produk. Strategi diferensiasi produk berarti perusahaan menciptakan suatu produk baru sebagai produk yang unik dan berbeda. *Pillow Project* menciptakan produk bantal yang berbeda dengan yang ada pada umumnya karena memiliki konsep *customizable* atau bebas desain dimana pelanggan dapat menuangkan desain dan ide kreatifnya terhadap produk, serta penggunaan bahan *microfiber* yang bersifat *hypoallergenic* atau anti alergi sehingga aman dan nyaman ketika digunakan.

2. Positioning

Positioning merupakan tindakan merancang penawaran dan citra perusahaan agar mendapatkan tempat khusus dalam pikiran pasar sasaran (Kotler & Keller, 2016). Penerapan strategi positioning ini bertujuan untuk memposisikan produk sehingga dapat menyampaikan beberapa hal pokok kepada para pelanggan, seperti apa yang ingin sampaikan suatu *brand*, siapakah dan bagaimana *brand* ingin di evaluasi oleh para pelanggan. *Pillow Project* memiliki tagline “*Create your own pillow*”. Tagline tersebut dibuat dengan penuh pertimbangan agar dapat menyampaikan *value* yang ada dari brand, dimana *Pillow Project* menyediakan wadah agar konsumen dapat menuangkan desain dan ide kreatif terhadap produk, sehingga produk tersebut menjadi produk *favorite* bagi pembelinya sehingga diharapkan Pillow Project menjadi pilihan utama diantara pesaing lainnya.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak Cipta Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
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.
©Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

3. Penetapan Harga

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk memperoleh sebuah produk (Kotler & Armstrong 2016). Penetapan suatu harga bertujuan untuk mencapai target perusahaan, mendapatkan laba dari penjualan, meningkatkan dan mengembangkan produksi produk, serta meluaskan target pemasaran. Secara umum, terdapat tiga cara yang paling sering digunakan dalam strategi penetapan harga (Farhan, 2018), yakni:

a. *Cost Oriented Pricing* (Penetapan Harga berdasarkan Biaya)

Strategi penetapan harga ini meliputi penetapan harga berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan menambahkan suatu persentase tertentu sebagai labanya. Penetapan harga berdasarkan biaya meliputi:

i. *Cost-Plus Pricing Method*, yakni penetapan harga jual per-unit dengan cara menghitung jumlah biaya perunit ditambah beberapa jumlah sebagai laba atau yang sering disebut dengan margin.
ii. *Mark-up Pricing*, yakni penetapan harga yang banyak digunakan oleh pedagang perantara yaitu dengan hanya menambahkan sejumlah laba saja.
iii. *Target Pricing*, yang merupakan penetapan harga yang dilakukan berdasarkan tingkat pengembalian investasi (ROI) sesuai dengan yang diinginkan.

b. *Demand Oriented Pricing* (Penetapan Harga berdasarkan Pendekatan Kebutuhan/ Permintaan)

Penentuan harga dengan mempertimbangkan keadaan permintaan, keadaan pasar dan keinginan konsumen. *Demand oriented pricing* mendasarkan kepada tingkah laku *demand*, misalnya harga tinggi apabila *demand* sangat kuat dan harga rendah bilamana *demand* lemah. Dalam hal ini, untuk menanggapi aneka macam konsumen yang menginginkan suatu produk dapat melakukan deskriminasi harga. Deskriminasi harga merupakan kebijakan menentukan harga jual yang berbeda-beda untuk satu jenis barang yang sama dalam satu segmen pasar. Macam-macam deskriminasi harga yang dapat dilakukan contohnya deskriminasi terhadap wilayah, konsumen, waktu dan kualitas, atau bentuk produk.

c. *Competition Oriented Pricing* (Penetapan Harga berdasarkan Pendekatan Pesaing)

Competition oriented pricing merupakan penetapan harga yang didasarkan kepada harga yang ditetapkan oleh pesaing, hal ini dilakukan terutama untuk produk-produk yang bersifat homogen. Beberapa metode penetapan harga yang dapat disebutkan sebagai berikut:

(1) *Perceived value pricing*, yaitu penetapan harga dimana perusahaan berusaha menetapkan harga setingkat dengan rata – rata industri.
(2) *Sealed bid pricing* yaitu suatu penetapan harga didasarkan pada tawaran yang diajukan oleh pesaing.

Strategi penetapan harga yang digunakan oleh *Pillow Project* adalah *cost oriented pricing* yang dimana harga dari masing-masing produk berasal dari perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan menambahkan suatu persentase tertentu sebagai labanya.

Promosi

1. *Advertising* (Periklanan)

Advertising atau perikalan yaitu semua bentuk presentasi dan promosi nonpersonal yang dibayar oleh sponsor untuk mempresentasikan gagasan, barang atau jasa. Periklanan dianggap sebagai manajemen citra yang bertujuan menciptakan dan memelihara cipta dan makna dalam benak konsumen. Bentuk promosi yang dapat digunakan mencakup *broadcast, print, internet, outdoor,* dan bentuk lainnya. Alat promosi ini akan digunakan *pillow project*

dalam bentuk *internet* agar para konsumen dapat membaca dan mengetahui informasi mengenai *pillow project* dengan mudah.

2. *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Alat promosi ini berupa sarana promosi jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa. Bentuk promosi yang digunakan mencakup *discounts, coupons, displays, contests, sweepstakes,* dan *events*. *Pillow Project* sebagai pelaku usaha yang melakukan penjualannya secara online akan sering menggunakan alat promosi jenis ini. *Pillow Project* akan aktif dalam mengikuti berbagai *event* untuk mengenalkan produk yang dihasilkan kepada masyarakat luas. Selain *events*, *Pillow Project* juga akan memberikan berbagai promosi guna menarik calon pembeli lebih tertarik lagi terhadap produk sekaligus membantu memperkenalkan *brand* kepada banyak orang.

3. *Personal Selling* (Penjualan Perseorangan)

Promosi ini merupakan presentasi personal oleh tenaga penjualan dengan tujuan menghasilkan penjualan dan membangun hubungan dengan konsumen. Bentuk promosi yang digunakan mencakup *presentations, trade shows*, dan *incentive programs*. Tipe promosi *personal selling* dinilai salah satu tipe yang efektif dikarenakan penjual dapat berinteraksi secara langsung dengan calon pembeli sehingga dapat mengarahkan *value* yang terdapat didalam produk. Penjual juga dapat melihat secara langsung *feedback* seperti apa yang diberikan oleh calon pembeli sehingga dapat dijadikan bahan evaluasi untuk perusahaan.

4. *Public Relations* (Hubungan Masyarakat)

Public relations membangun hubungan yang baik dengan berbagai perusahaan agar memperoleh publisitas yang menguntungkan, membangun citra perusahaan yang bagus, dan menangani atau meluruskan rumor, cerita, serta event yang tidak menguntungkan. Bentuk promosi yang digunakan mencakup *sponsorships, special events*, dan *web pages*. Membangun citra perusahaan yang kuat merupakan salah satu hal yang penting bagi *Pillow Project*, oleh sebab itu *pillow project* menggunakan *web pages* sebagai sarana edukasi produk secara efektif terhadap konsumen

5. *Direct Marketing* (Penjualan Langsung)

Promosi ini merupakan sebuah promosi hubungan langsung dengan sasaran konsumen dengan tujuan untuk memperoleh tanggapan segera dan membina hubungan yang efektif dengan konsumen. Bentuk promosi yang digunakan mencakup *catalogs, telephone marketing, kiosks, internet, mobile marketing*, dan lainnya. *Direct marketing* merupakan alat promosi utama dari *Pillow Project* dikarenakan penjualan dilakukan melalui internet dengan memanfaatkan media sosial atau *platform e-commerce* seperti Instagram, Tokopedia, dan Shopee.

Rencana Organisasi

Sumber daya manusia merupakan salah satu aspek penting dalam sebuah perusahaan karena dapat menciptakan keseimbangan internal yang mencakup tujuan, sasaran, serta aktivitas dari berbagai pihak. Untuk meningkatkan keefektifan, efisiensi dan produktifitas salah satunya dilakukan dengan menentukan jumlah tenaga kerja optimal dan efektif. *Pillow Project* merupakan perusahan yang juga membutuhkan peranan sumber daya manusia baik dalam sisi internal maupun eksternal.

Sebagai perusahaan *start-up* yang skala bisnisnya masih tergolong kecil, *Pillow Project* menggunakan tenaga kerja eksternal untuk salah satu bagian produksi yang merupakan bagian *printing*. Penggunaan tenaga kerja eksternal dibagian produksi ini bertujuan untuk menciptakan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

hasil produksi berkualitas tinggi dan tentunya efesien pada segi biaya dan waktu. Tenaga kerja ini merupakan bagian dari *partner* perusahaan, yaitu *Bogor Print*, Perusahaan jasa *printing* yang menyediakan jasa print terlengkap dan berkualitas.

Selain tenaga kerja eksternal juga terdapat tenaga kerja internal yang merupakan faktor terpenting dalam kelancaran suatu perusahaan. Berhasil atau tidaknya perusahaan tergantung pada kemampuan sumber daya manusia dalam menjalankan tugas dan fungsinya. Maka dari itu, perusahaan sangat mempertimbangkan jumlah tenaga kerja serta keterampilan yang sesuai dengan apa yang menjadi tanggung jawabnya dalam perusahaan. Untuk jumlahnya sendiri, perusahaan hingga saat ini memerlukan 5 tenaga kerja internal yang terdiri dari 1 Manajer, 2 *Staff* Jahit, 1 *Staff* Desain Marketing, 1 *Staff Finishing* dan *Packing.*

Keuangan

1. Berdasarkan analisis *Break Even Point* (BEP), dapat disimpulkan bahwa usaha *Pillow Project* merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan. Hal ini dikarenakan jumlah penjualan *Pillow Project* selalu lebih besar dibandingkan dengan nilai BEP yang ada.
2. Melalui perhitungan *Payback Period* (PP), maka diperkirakan *Pillow Project* akan mencapai pada titik balik modal dalam 1 tahun 1 bulan 23 hari. Hal ini membuktikan bahwa usaha *Pillow Project* layak untuk dijalankan dikarenakan masa pada periode pengembalian tidak lebih dari 5 tahun.
3. Melalui perhitungan *Net Present Value* (NPV), usaha *Pillow Project* dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai dari NPV > 0, yakni sebesar Rp. 538,443,975.
4. Melalui perhitungan *Profitability Index* (PI), bisnis *Pillow Project* memiliki PI sebesar 2.13390257. Hal ini membuktikan bahwa investasi yang dilakukan kepada perusahaan *Pillow Project* dapat dikatakan layak karena hasil PI nilainya > 1.

Berdasarkan beberapa metode analisis kelayakan usaha, dapat disimpulkan bahwa usaha *Pillow Project* memenuhi segala aspek dari analisis kelayakan usaha. Oleh karena itu, usaha *Pillow Project* ini dapat disimpulkan layak untuk didirikan

Pengendalian Resiko Usaha

1. Munculnya pesaing baru

Hadirnya para pesaing baru pada umumnya tidak bisa dihindari oleh perusahaan, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk terus kreatif dan berinovasi demi kemajuan bisnis dimasa yang akan datang, *Pillow Project* akan menyikapi resiko munculnya pesaing baru dengan terus meningkatkan kualitas produk maupun *service* atau pelayanan terhadap pelanggan, serta terus berinovasi terhadap produk dimasa yang akan datang. Dengan demikian, para pesaing akan lebih sulit bersaing karena *Pillow Project* yang terus melakukan inovasi terlebih pada event-event rutin disetiap tahunnya.

2. Terjadinya Inflasi

Inflasi dapat terjadi kapan saja pada waktu yang tidak menentu, namun dapat memberikan dampak yang signifikan bagi perusahaan. Pillow Project akan menyikapinya dengan melakukan penyesuaian harga secara bertahap terhadap produk tanpa mengurangi kualitas produk maupun pelayanan.

3. *Human error*

Dalam mengatasi resiko *human error*, *Pillow Project* akan menganalisa permasalahan awal dengan menganalisis penyebab dan akibat dari *human error* yang terjadi karena kesalahan apapun dapat berdampak besar bagi perusahaan sehingga harus segera diselesaikan. Oleh sebab itu, jika ditemukan sutau permasalahan, pihak perusahaan semaksimal mungkin dengan cepat mencari akar permasalahan yang terjadi sebelum terjadi masalah yang lebih besar. Kemudian, setelah

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
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.

menganalisa sebab dan akibat dari *human error*, perusahaan akan melakukan perbaikan dan evaluasi bagi tenaga kerja agar dapat meminalisir kesalahan yang mungkin terjadi dikemudian hari. *Human error* memang merupakan kesalahan yang disebabkan oleh manusia namun bukan berarti orang yang melakukan kesalahan harus disalahkan sepenuhnya. Untuk melakukan penanganan serta mencegah terjadinya *human error*, diperlukan kerja sama yang baik antar SDM dalam perusahaan. Setelah semuanya dijalankan, evaluasi harus terus dilakukan demi kebaikan tenaga kerja dan juga untuk meminimalisir terjadinya *human error* dikemudian hari.

IV. Daftar Pustaka

Buku Teks

David, FR. David, FR (2015) *Manajemen Strategik*: *Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep*. Jakarta; Penerbit Salemba Empat

David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Hasibuan, Malayu S.P.. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. Jakarta: Bumi Aksara.

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Principles of Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management, Edisi 10, Global Edition*, Malaysia: Pearson Education.

Kasmir, 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Teori dan Praktik) Jakarta: RajaGrafindo Persada, 93

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016*). Marketing Management* (15th Editi). Pearson Education,Inc.

Kotler dan Gary Amstrong. (2016). *Dasar-dasar Pemasaran*.Jilid 1, Edisi 9.Jakarta: Erlangga.

Kusnandar, Viva Budi. (2019). *Jumlah Penduduk Indonesia Diproyeksikan Mencapai 270 Juta*.

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2017). *Management*, Edisi 13, United States: Pearson Education.

Samsuni. (2017). MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, *17* no *31*(31), 113–124.

Tjiptono, F. (2014). Pemasaran Jasa – Prinsip, Penerapan, dan Penelitian. Andi Offset.

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

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

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.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Website dan Internet

Badan Pusat Statistik. (2015). Proyeksi Penduduk Indonesia 2015-2045 Hasil SUPAS 2015. *https://www.bps.go.id/publication/2018/10/19/78d24d9020026ad95c6b5965/proyeksi-penduduk-indonesia-2015-2045-hasil-supas-2015.html*

CNBC Indonesia. (2019, August 23). *Tawaran Manis Dari Bisnis Desain Custom*. *https://www.cnbcindonesia.com/entrepreneur/20190822192329-27-94056/tawaran-manis-dari-bisnis-desain-custom*

Databoks Katadata (2019). Jumlah Penduduk Indonesia Menurut Kelompok Umur (2020E). *https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/09/13/jumlah-penduduk-indonesia- diproyeksikan-mencapai-270-juta-pada-2020*

Databoks Statista (2019). Pengguna dan tingkat penetrasi e-commerce di Indonesia (2017-2023). *https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/10/10/tren-pengguna-e-commerce-2017-2023*

Databoks Katadata (2019). Indonesia Industry 4.0 Readliness Index (4.0). *https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/10/11/sektor-mana-yang-paling-siap-terapkan-industri-40*

Detik News, Grasella Sovia Mingkid (2017) *Omzet Bisnis Custom Sangat Menjanjikan*

https://news.detik.com/berita-jawa-timur/d-3648994/omzet-bisnis-custom-sangat-menjanjikan

GajiKaryawan.com. (2021). *Gaji UMR Bogor & Gaji UMK Bogor Tahun 2021* *https://gajikaryawan.com/gaji-umr-bogor/*

Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2019a). *Analisis Perkembangan Industri 2018*. *file:///C:/Users/User/Downloads/Analisis Perkembangan Industri Edisi I - 2019.pdf*

Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2019b). *Tumbuh Positif, Industri Masih Kontributor Terbesar Ekonomi Hingga 19 Persen*. *https://kemenperin.go.id/artikel/20908/Tumbuh-Positif,-Industri-Masih-Kontributor- Terbesar-Ekonomi-Hingga-19-Persen*

Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2018). *Making Indonesia 4.0*.

https://www.kemenperin.go.id/artikel/18967/Making-Indonesia-4.0:-Strategi-RI-Masuki-RevolusiIndustriKe4#:~:text=Kementerian%20Perindustrian%20telah%20merancang%20Making,pemangku%20kepentingan%2C%20mulai%20dari%20institusi

Kontan (2015). *Peluang Usaha, Menyasar bisnis bantal yang tak pernah tidur* *https://peluangusaha.kontan.co.id/news/menyasar-pasar-bantal-yang-tak-pernah-tidur*

Nurdina, D. (2016). Pemberian Kompensasi terhadap Kinerja Karyawan. *Kompasiana*. *https://www.kompasiana.com/ilfin/585748aaf37a6124058b456b/pemberian-kompensasi-terhadap-kinerja-karyawan*

Suku Bunga Kredit, Kontan (2018) *Suku bunga kredit perbankan beranjak naik mengikuti bunga deposito*
http://amp.kontan.co.id/news/suku-bunga-kredit-perbankan-beranjak-naik-mengikuti-bunga-deposito.

Pajak (2016), *Cara Daftar NPWP Online, Online-pajak.com,*

https://www.online-pajak.com/daftar-npwp-online-wajib-pajak-orang-pribadi

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

Undang-Undang dan Peraturan Pemerintah

Republik Indonesia. 2003. *Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan*, Lembaran Negara RI Tahun 2003, No. 39.

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)* Lembaran Negara RI Tahun 2008, No. 93.

Republik Indonesia. 2014. *Peraturan Presiden RI No. 98 Tahun 2004 Tentang Perizinan untuk Usaha Mikro dan Kecil*, Lembaran Negara RI Tahun 2014 Nomor 222.

Republik Indonesia. 2015. *Peraturan Pemerintah No. 78 Tahun 2015 Tentang Pengupahan*, Lembaran Negara RI Tahun 2015, No. 237.

Republik Indonesia. 2016. *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan No. 6 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja/Buruh di Perusahaan*. Berita Negara RI tahun 2016, No. 375.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.