



**BUSINESS PLAN ESTABLISHMENT “DYTON CORP”
IN TANJUNG DUREN, WEST JAKARTA
WENDY KOSASIE
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

RITA EKA SETIANINGSIH, S.E., M.M.

DOSEN INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

ABSTRACT

Dyton Corp is a company engaged in recreational services. Youth and teen are the target of corporation. Location of the company is located at Jl. Tanjung Duren Raya No. 353A Blok N Kav 53 West Jakarta. Tanjung Duren Raya street was chosen because this road is a very strategic location for recreation businesses because packed with young people.

Dyton Corp will open in 2014. The company operating hours will be at 09.00 to 18.00. On holidays according by government, the company will also be holiday. The price offered is competitive with other competitors and the quality is also good.

The organizational structure is simple with one production manager, two production employees, two administrative employees, one finance employee, and one cleaning service. Each worker has their own responsibility.

The advantages offered by "Dyton Corp." is a game that can be played either by some or even lot of people. Several games are consist with competition and cooperation, so the game becomes varied and not bored to play.

Dyton Corp. requires an initial investment of Rp. 300,000,000.00 Pro forma income statement for 5 years from 2014 to 2019 resulted in a good profit. The result of the calculation using the investment appraisal is feasible to produce NPV Rp.378.046.300. Investment appraisal company in generating profits made by calculating the profitability index and the result is 26015433 with viable conclusion because the value is more than one. Return on investment for year 1 month 17 days. The rate of return interest rate of 59 008% so it is a very viable business to run.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip 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.



PENDAHULUAN

Latar Belakang Pemilihan Bisnis

Gaya hidup "nongkrong" sudah menjadi trend di kota Jakarta belakangan ini. *Cafe*, restoran dan tempat lainnya menjadi tujuan utama siswa-siswi, mahasiswa-mahasiswa seperti sekolah atau kuliah, bahkan para karyawan pada sore hari setelah jam pulang kerja untuk meluangkan waktu mereka. Kebutuhan masyarakat muda untuk bersosialisasi yang menjadi alasan utama mereka mau meluangkan waktu berlama-lama di tempat-tempat tersebut. Kebutuhan untuk bersosialisasi pun didukung dengan adanya produk-produk yang memfasilitasi mereka untuk meluangkan waktu. Permainan adalah salah satunya.

Penulis memilih menggeluti bisnis ini dikarenakan penulis melihat peluang bisnis di bidang ini, mengingat perkembangan masyarakat yang semakin marak dengan kegiatan berkumpul bersama-sama. *Dyton Corp* adalah suatu usaha yang menciptakan produk yang mendukung konsumen dalam hal pemenuhan kebutuhan untuk berkumpul tersebut. *Dyton Corp* menciptakan produk-produk permainan berupa *board* atau *card games* yang dapat dimainkan dari usia anak-anak bahkan sampai dewasa. Bentuk-bentuk permainan yang dibuat oleh *Dyton Corp* bisa dimainkan baik bersama teman ataupun keluarga. Permainan yang dibuat dibentuk untuk dimainkan dengan jumlah orang yang beragam agar dapat memenuhi kebutuhan berbagai kelompok.

Nama dan Alamat Perusahaan

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. Nama Perusahaan | <i>Dyton Corp</i> |
| 2. Bidang usaha | Rekreasi |
| 3. Jenis Produk/Jasa | Produk rekreasi |
| 4. Alamat Perusahaan | Jl. Tanjung Duren Raya No. 353A Blok N
Kav 353, Kelurahan Tanjung Duren,
Kecamatan Grogol Petamburan, Jakarta
Barat |
| 5. No Hp | 08990085321 |
| 6. Alamat E-mail | dytongamesindonesia@yahoo.com |
| 7. Bank Perusahaan | - |
| 8. Bentuk Badan Hukum | Perorangan |
| 9. Website | clicew.wix.com/dytongames |

Nama, Alamat & Latar Belakang Pemilik Perusahaan

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1. Nama | Wendy Kosasie |
| 2. Jabatan | CEO (<i>Chief Executive Officer</i>) |
| 3. Pendidikan | Calon Strata Satu Jurusan Ilmu Administrasi
Bisnis |
| 4. Tempat dan Tanggal Lahir | Jakarta, 10 Juni 1992 |
| 5. Alamat Rumah | Petojo Barat 6 No.2A |
| 6. Nomor Handphone | 08990085321 |

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

Hak cipta dimiliki oleh IBKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



7. Alamat E-mail
8. Pendidikan Terakhir

Wen_D_13@hotmail.com

Calon Strata Satu Jurusan Ilmu Administrasi
Bisnis, Institut Bisnis dan Informatika Kwik
Kian Gie
Guru les bimbelselama 2 tahun di Teras Ilmu,
Jakarta

9. Pengalaman Kerja

Wendy Kosasie lahir di Jakarta, 10 Juni 1992 adalah pemilik tunggal *Dyton Corp*. Wendy dan ketiga dari empat bersaudara ini memiliki orang tua yang juga mempunyai bisnis. Wendy pun memiliki cita-cita untuk menjadi seorang pengusaha. Untuk lebih mengerti dunia bisnis dalam memenuhi cita-citanya, maka Wendy memutuskan untuk mengambil perkuliahan di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie di Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, Jurusan bisnis ini dipilih untuk menambah dan dapat lebih mempelajari banyak hal dalam pengetahuan tentang bisnis.

Pemilik memilih mendirikan bisnis ini karena berkembangnya usaha permainan *board game* dan *card game* di lingkungan pertemanan penulis. Penulis sendiri-pun sangat senang bermain permainan tersebut. Seringkali permainan yang ingin dimainkan penulis terdapat pada cafe-cafe di daerah Tanjung Duren. Sedangkan untuk membeli sendiri, produk mahal dan sulit dicari. Maka penulis memutuskan mendirikan usaha ini.

Bidang Usaha

Perusahaan *Dyton Corp* memiliki bidang usaha dalam cakupan besar yaitu rekreasi. Bila dibahas lebih dalam *Dyton Corp* melayani konsumen pada sektor rekreasi melalui media hiburan berupa permainan. Untuk jenis permainan yang diciptakan oleh *Dyton Corp* adalah *Board game* yaitu produk yang dimainkan secara langsung secara bersamaan, mengutamakan kehadiran para pemain pada lokasi permainan dan menggunakan media berbentuk papan untuk bermain.

ANALISIS INDUSTRI

Gambaran Masa Depan

Gambaran masa depan adalah unit ramalan tentang kecenderungan yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang, dalam analisis gambaran masa depan ini tidak hanya mempengaruhi secara tidak langsung kegiatan masa depan suatu usaha tetapi juga dapat menentukan kelangsungan pemasaran suatu usaha yang dijalankan. Karena alasan tersebut, maka analisis industri sangat penting dilaksanakan oleh seorang wisausaha untuk mengetahui tentang industri yang ingin di geluti.

Analisis Pesaing

Analisis pesaing adalah proses mengenali dan menilai pesaing utama; menilai strategi, tujuan, kekuatan, dan kelemahan mereka, serta pola reaksinya; dan memilih pesaing mana yang akan diserang atau dihindari. (Kotler dan Keller 2009:324).



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

Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip 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.



Langkah-langkah dalam menganalisis pesaing menurut Kotler dalam Husein Umar (2009:68) adalah :

1. Mengidentifikasi Pesaing
2. Menentukan sasaran pesaing
3. Identifikasi strategi pesaing
4. Analisa kekuatan dan kelemahan pesaing
5. Mengestimasi pola reaksi pesaing
6. Memilih pesaing

Tabel 2.4
Perbandingan Dyton Corp dengan Pesaing

Keterangan	Dyton Corp	Z-Man Games	Hasbro
Harga produk	Cukup Tinggi	Tinggi	Rendah
Kualitas produk	Baik	Baik	Rendah
Brand	Lemah	Kuat	Sangat Kuat
Promosi	Brosur, <i>Mouth to Mouth</i> , <i>Tester</i> langsung di lokasi	<i>Mouth to Mouth</i>	<i>Mouth to Mouth</i>
Pelayanan	<i>Customer</i> mencoba permainan dengan gratis,	<i>Cash on delivery</i> atau Jasa kirim	<i>Cash</i> dan Jasa kirim (bila <i>online shop</i>)
Lokasi	Jl. Tanjung Duren Raya.	<i>Online shopping</i>	Mall dan <i>Online shopping</i>
Teknologi	Sudah Maju	Sudah Maju	Berkembang

Sumber: Pengamatan Penulis

Melalui analisis pesaing ini, diharapkan perusahaan dapat mengetahui kelebihan dan kekurangan perusahaan sendiri maupun kelebihan dan kekurangan pesaing, sehingga perusahaan dapat terus memperbaiki kekurangan dan terus meningkatkan kelebihannya untuk menjadi lebih baik dari kualitas pekerjaan sampai kinerja karyawan agar dapat memberikan pelayanan yang baik dan dapat memuaskan pelanggan sehingga mereka juga menjadi *loyal* terhadap perusahaan tersebut.

Hak Cipta (Copyright) dimiliki IBI KIK (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) dan menyebutkan sumber: 1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG. 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Analisis CPM

Tabel 2.6
Tabel CPM *Dyton Corp*

Faktor Keberhasilan Penting	Bobot	<i>Dyton Corp</i>		Hasbro		Z-Man Games	
		Rating	Skor Bobot	Rating	Skor Bobot	Rating	Skor Bobot
Lokasi usaha	0,11	4	0,44	3	0,33	3	0,33
Daya saing harga	0,11	3	0,33	4	0,44	2	0,22
Kualitas Bahan	0,12	3	0,36	2	0,24	4	0,48
Kualitas Permainan	0,13	4	0,52	3	0,39	4	0,52
Service	0,10	3	0,30	2	0,20	2	0,20
Kreatifitas	0,09	3	0,27	3	0,27	3	0,27
Manajemen	0,09	2	0,18	3	0,27	3	0,27
Follow up konsumen	0,07	3	0,21	2	0,14	2	0,14
Strateji pemasaran	0,08	3	0,24	4	0,32	3	0,24
Brand image	0,10	2	0,20	4	0,40	4	0,40
TOTAL	1,00		3,05		3,00		3,07

Sumber : Data olahan penulis.

Secara keseluruhan dari hasil analisis CPM dapat diketahui bahwa *Dyton Corp* lebih unggul dari pesaingnya *Hasbro* (kondisi di Indonesia), namun masih sedikit kurang dibanding pesaingnya *Z-Man Games*, dimana *Hasbro* memiliki skor sebesar 3,00 dan *Z-Man Games* sebesar 3,07. Sementara *Dyton Corp* memiliki skor bobot 3,05. Namun dengan keunggulan yang dimiliki oleh *Dyton Corp* dalam service terhadap konsumen serta lokasi yang dekat dengan konsumen, penulis optimis *Dyton Corp* dapat membangun *Brand Image* yang baik secara bertahap terhadap konsumen. Serta semakin banyaknya konsumen akan menuntut *Dyton Corp* untuk memperbaiki manajemen yang ada agar bisa melayani konsumen dengan lebih baik

ANALISIS SWOT

Analisis SWOT adalah analisis yang meliputi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threat*). Berikut adalah analisis SWOT yang dimiliki oleh *Dyton Corp*:

1. *Strengths*

- 1. Lokasi yang strategis dekat dengan perumahan, pertokoan, kost-kost an, universitas, maupun sekolah sehingga mudah dijangkau baik oleh konsumen atau *supplier*.
- 2. Dapat memberikan pelayanan langsung terhadap konsumen, dan menyediakan jasa percobaan permainan.
- 3. Permainan yang melibatkan konsumen dalam pembuatannya sehingga ada rasa kepemilikan dari konsumen serta sesuai keinginan konsumen.
- 4. Kualitas permainan yang dibuat menarik karena dibuat oleh orang yang berpengalaman dalam dunia permainan.

2. *Weaknesses*

- 1. Nama usaha yang belum dikenal masyarakat.
- 2. Pangsa pasar yang belum luas.
- 3. Mahalnya biaya sewa ruko.
- 4. Lahan yang terbatas karena berada pada daerah padat.



Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



3. Opportunities

- a. Belum ada perusahaan sebelumnya di Indonesia yang memproduksi industri ini secara besar-besaran. Masyarakat zaman kini semakin mencari hal-hal kreatif menjadikan peluang baik untuk industri kreatif. Semakin maraknya budaya nongkrong dan semakin banyaknya dibuka *cafe-cafe* baru untuk nongkrong anak muda serta tempat berkumpul lainnya selain *cafe*. Tingkat stress di jakarta terus meningkat, maka semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat akan sosial dan rekreasi.

Threats

- Adanya pesaing yang sudah lama berkecimpung di dunia ini dan sudah dikenal oleh masyarakat.
- Tidak stabilnya perekonomian Indonesia mengakibatkan pendapat konsumen tidak stabil.
- Daerah usaha rawan banjir bila terjadi hujan besar-besaran melanda Jakarta.
- Semakin maraknya *online gaming*, serta mudahnya akses internet rumah menjadi substitusi produk yang sangat mengancam.

Matriks SWOT adalah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis dari sebuah organisasi yang dapat menggambarkan secara jelas apa saja peluang dan ancaman eksternal yang akan dihadapi oleh organisasi dan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Berikut adalah matriks SWOT yang dimiliki oleh *Dyton Corp*:

Tabel 2.7
Matriks SWOT dari *Dyton Corp*:

	PELUANG (O)	ANCAMAN (T)
<p style="text-align: center;">SWOT MATRIKS <i>Dyton Corp</i></p> <p style="text-align: center;">Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum ada perusahaan sebelumnya di Indonesia yang memproduksi industri ini secara besar-besaran. Peluang menciptakan brand image yang kuat. 2. Masyarakat zaman kini semakin mencari hal-hal kreatif menjadikan peluang baik untuk industri kreatif. 3. Semakin maraknya budaya nongkrong dan semakin banyaknya dibuka <i>cafe-cafe</i> baru untuk nongkrong anak muda serta tempat berkumpul lainnya selain <i>cafe</i>. 4. Tingkat stress di jakarta terus meningkat, maka semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat akan sosial dan rekreasi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pesaing yang sudah lama berkecimpung di dunia ini dan sudah dikenal oleh masyarakat. 2. Tidak stabilnya perekonomian Indonesia mengakibatkan pendapat konsumen tidak stabil. 3. Daerah usaha rawan banjir bila terjadi hujan besar-besaran melanda Jakarta. 4. Semakin maraknya <i>online gaming</i>, serta mudahnya akses internet rumah menjadi substitusi produk yang sangat mengancam.

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 IBKKG.

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



KEKUATAN (S)	STRATEGI (SO)	STRATEGI (ST)
<p>1. Lokasi yang strategis dekat dengan perumahan, pertokoan, kost-kost an, universitas, maupun sekolah sehingga mudah dijangkau baik oleh konsumen atau <i>supplier</i>. Dapat memberikan pelayanan langsung terhadap konsumen, dan menyediakan jasa pencobaan permainan. Permainan yang dapat dikosum sendiri sebebas mungkin dengan catatan yang dianggap adil oleh para pemainya sendiri. 4. Kualitas permainan yang dibuat menarik karena dibuat oleh orang yang berpengalaman dalam dunia permainan.</p>	<p>1. Memasarkan produk melalui <i>cafe-cafe</i> tempat nongkrong masyarakat muda. (S1,O3) 2. Melibatkan konsumen saat perancangan permainan dan memberikan peran kosong dalam setiap game yang dapat diatur oleh para pemain itu sendiri. (S2, S3, O2) 3. Menyediakan SDM yang mengerti dengan baik permainan ini dan mampu menjelaskan secara baik kepada konsumen. (S2,O1) 4. Terus mengedepankan kualitas permainan dan mengutamakan permainan yang bisa dimainkan secara berkelompok. (S4,O3,O4) 5. Terus menciptakan produk-produk baru dalam kurun waktu tertentu agar konsumen tidak bosan. (S4,O2)</p>	<p>1. Menyerukan motto bahwa waktu bertemu saat bermain secara nyata dengan teman jauh lebih baik dan menyenangkan dibanding bertemu secara virtual (S4,T4) 2. Terus mencari sumber bahan murah yang dapat menjadi bahan dasar yang awet untuk produk. (S1,T2) 3. Menyimpan stock permainan tidak hanya di kantor melainkan dirumah pemilik (S1,T3) 4. Menetapkan motto "<i>We build it, We play it!</i>" yang tidak dimiliki oleh pesaing sebagai tiang utama persaingan. (S2,S3,T1)</p>
<p>KELEMAHAN (W) Nama usaha yang belum dikenal masyarakat. Pangsa pasar yang belum luas. Mahalnya biaya sewa ruko. Lahan yang terbatas karena berada pada daerah padat.</p>	<p>STRATEGI (WO) 1. terus menjaga komunikasi yang baik dengan konsumen agar metode pemasaran <i>mouth to mouth</i> berjalan dengan baik (W1,O1) 2. Bekerjasama dengan beberapa konsumen bisa mencoba permainan secara gratis (W2,W4,O3) 3. Memfokuskan juga pemasaran via online serta social media untuk meringankan biaya promosi. (W1,W2,O1,O4)</p>	<p>STRATEGI (WT) 1. Menciptakan produk yang di inspirasi dari <i>game-game</i> online serta karakter-karakter fiksi yang sering digunakan oleh <i>game</i> online (W1,W2,T4) 2. Fokus menanamkan image pada konsumen bahwa <i>Dyton Corp</i> adalah perusahaan board gaming pertama di Indonesia yang Go International seperti hasbro dan Z-Man Gaming (W1,W2,T1) 3. Terus mencari lokasi usaha lainnya yang strategis serta murah (W3,W4,T2,T3)</p>

Sumber: Analisa penulis.

1. Dilarang menyalin, 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.



PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

Proses Jasa

Dyton Corp beroperasi setiap hari Senin Sampai Sabtu dengan jam operasional sebagai berikut:

- **Senin – Jumat** : Pukul 10.00 – 20.00
- **Sabtu** : Pukul 09.00 – 21.00

Sementara untuk hari libur adalah seperti hari-hari besar nasional yang telah ditentukan oleh pemerintah, kecuali hari libur lebaran *Dyton Corp* tetap buka dengan jadwal sama seperti hari Sabtu.

PERENCANAAN PEMASARAN

Strategi Penetapan Harga

Dyton Corp menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan persaingan. Harga merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi minat konsumen, sehingga harga yang ditentukan sebaiknya tidak lebih mahal dibandingkan pesaing, artinya adalah minimal sama atau lebih murah. Berikut adalah informasi mengenai harga produk yang ditawarkan oleh *Dyton Corp*, pada Tabel 5.1

Tabel 5.1
Harga Produk *Dyton Corp* (dalam rupiah)

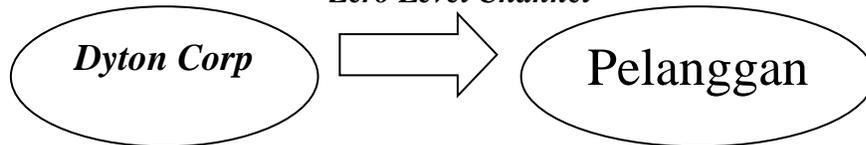
No.	Produk	Harga
	<i>Mummy</i>	350.000
	<i>S.H.I.E.L.D vs Hydra</i>	60.000
	<i>Identity</i>	60.000

Sumber : *Dyton Corp*

Distribusi

Berdasarkan teori tingkatan saluran distribusi maka *Dyton Corp* menggunakan saluran distribusi secara langsung (tanpa perantara). Berdasarkan tipe saluran distribusi tersebut sebagai *Zero Level Channel*, dikarenakan *Dyton Corp* berhubungan secara langsung dengan pelanggan

Gambar 5.1
Zero Level Channel



Sumber : *Dyton Corp*

Promosi

Didalam upaya melakukan promosi, terdapat berbagai macam cara yang dapat dilakukan, berikut adalah promosi yang dilakukan oleh *Dyton Corp*:

Hak cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBI KKG.

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



1. Event : Pameran , lomba
2. Promo : *Bundling price, bulk order, fight our team*
3. Media cetak : Brosur, spanduk, kartu nama
4. Media elektronik : *Webside, media social*

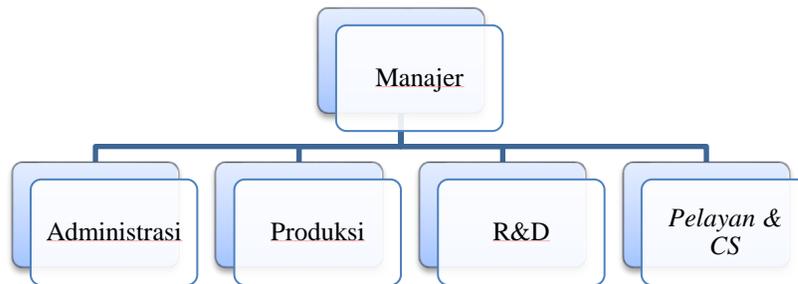
PERENCANAAN ORGANISASI

Bentuk Kepemilikan

Dyton Corp memiliki bentuk badan usaha yaitu perusahaan perorangan. Hal ini karena secara ukuran bisnis, *Dyton Corp* merupakan perusahaan yang kecil. Jumlah karyawan yang diperlukan juga hanya sedikit dan pemilik menjadi penanggung jawab atas segala laba perusahaan.

Struktur Organisasi

Gambar 6.1
Struktur Organisasi *Dyton Corp*



Sumber : *Dyton Corp*

Balas Jasa

Rincian biaya balas jasa yang diberikan *Dyton Corp* kepada para pekerjanya dapat dilihat di tabel berikut.

Tabel 6.1
Total Gaji dan THR Karyawan *Dyton Corp* Tahun 2015
(dalam satuan Rupiah)

Jabatan	Jumlah	Gaji per Bulan/Orang	THR/Orang	Total Gaji + THRper Tahun
R&D	2	3.000.000	1.500.000	78.000.000
Administrasi	2	2.750.000	1.375.000	71.500.000
Produksi	1	2.600.000	1.300.000	33.800.000
Waiter & Waitress	3	2.550.000	1.275.000	99.450.000
Cleaning Service	1	2.450.000	1.225.000	31.850.000
Total		24.200.000	12.100.000	302.500.000

Sumber : *Dyton Corp*

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.



PENILAIAN RISIKO

Rencana Pengendalian Risiko

Untuk mengatasi berbagai macam kelemahan *Dyton Corp*, maka diperlukan adanya pengendalian risiko untuk meminimalisasikan risiko-risiko yang akan muncul dimasa yang akan datang. Pengendalian risiko yang akan dilakukan oleh *Dyton Corp* adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendapatkan kepercayaan dan dikenal oleh konsumen maka *Dyton Corp* melakukan promosi-promosi dengan membagi-bagikan brosur kepada sekolah-sekolah, kampus-kampus dan kost-kostan daerah sekitar. *Dyton Corp* juga berencana untuk mencari tempat-tempat nongkrong anak muda di sepanjang jalan Tanjung Duren dan sekitarnya, lalu memberikan produk gratis serta

2. Untuk mengatasi tingginya biaya sewa, *Dyton Corp* terus-menerus melakukan pencarian akan ruko yang lebih murah.

3. Dalam menghadapi kesulitan lahan parkir, maka dari itu *Dyton Corp* melakukan fokus penjualan melalui rumah-rumah makan serta cafe-cafe dengan sistem pemesanan. Hal ini untuk menghindari ramainya kedatangan ke lokasi perusahaan, agar konsumen-konsumen yang datang ke *Dyton Corp* adalah mereka yang butuh informasi seputar produk dan promo-promo produk.

4. Untuk mengatasi lahan ruko yang kecil diterapkan strategi serupa dengan nomor 3

5. Untuk mengatasi resiko bencana banjir, stock barang yang bernilai ditaruh dilantai atas.

6. Untuk mengatasi resiko kebakaran, dalam biaya renovasi sudah tercantum pemasangan 4 Smoke Detector.

7. Untuk menghadapi risiko ketidak konsistenan dari kualitas dari permainan serta kemungkinan kualitas kalah dibanding dari pesaing, maka *Dyton Corp* menetapkan strategi untuk mengajak konsumen turut menentukan beberapa hal dalam permainan dan melakukan masa percobaan untuk permainan yang baru akan dimunculkan paling cepat 1 bulan.

8. Umumnya harga produk *Dyton Corp* jauh dibawah dibanding harga produk asli pesaing, kecuali dengan harga produk bajakan dari pesaing. Untuk menghadapi resiko dari kalahnya daya saing harga, maka *Dyton Corp* terus mencari efisiensi permainan yang tidak membutuhkan banyak bahan diluar dari bahan-bahan dasar seperti kertas dan karton untuk permainan agar permainan menjadi murah

9. Untuk menghadapi resiko dibajaknya produk *Dyton Corp*, *Dyton Corp* menetapkan hak cipta untuk setiap produk-produk barunya.

10. Risiko tidak dapat memenuhi pesanan diminimalisir dengan melakukan maintenance dalam waktu yang berbeda terhadap mesin-mesin.

PERENCANAAN KEUANGAN

Investasi Awal

Dalam membangun sebuah usaha, diperlukan adanya investasi awal untuk menopang kegiatan operasi yang akan dilakukan sebelum mendapatkan pendapatan. Sumber-sumber dari investasi awal itu sendiri berupa penanaman modal, atau melalui hutang. *Dyton Corp* dalam mendirikan usahanya juga membutuhkan investasi awal, besar investasi yang dibutuhkan adalah sebagai berikut:

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



- 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.

Tabel 8.1

Proyeksi Kebutuhan Dana *Dyton Corp* Tahun Pertama (dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Biaya
1	Biaya sewa selama 1 tahun	200.000.000
2	Biaya pembelian mesin cetak	20.000.000
3	Biaya pembelian peralatan kantor	39.170.500
4	Biaya pembelian perlengkapan kantor	9.013.500
5	Legalitas pendirian usaha	750.000
6	Renovasi	6.987.500
8	Cadangan kas	19.078.500
9	Hak paten (2 x 2.500.000)	5.000.000
Total		300.000.000

Sumber : Tabel 1.1

Proyeksi penjualan

Tabel 8.2

Proyeksi Penjualan Lima Tahun ke Depan (Dalam Rupiah)

Tahun	Total Penjualan
2015	647,957,518
2016	722,777,228
2017	806,236,376
2018	899,332,560
2019	1,003,178,568

Break Even Analysis

Tabel 8.17

Break Even Analysis (Dalam Rupiah)

Tahun	FC	1-(VC/Sales)	BEP (Rp)
2015	328,884,100	0.984684181	323,846,971
2016	574,549,100	0.930025742	534,345,453
2017	610,119,600	0.932214788	568,762,513
2018	648,811,650	0.933154879	605,441,757
2019	692,191,905	0.934081934	646,563,953

Sumber: Lampiran 53

Tabel 8.17 menunjukkan keuntungan minimum dari *Dyton Corp* untuk mencapai titik impas (BEP) atau titik balik modal. Dari data tersebut, pemilik dapat mengambil keputusan dalam menetapkan tingkat keuntungan yang direncanakan.

Analisis Kelayakan Investasi



Tabel 8.19
Net Present Value (Dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	DF:12%	Pv of NCF
2015	279,771,164	0.892857143	249,795,682
2016	103,483,579	0.797193878	82,496,475
2017	140,725,092	0.711780248	100,165,341
2018	182,323,279	0.635518078	115,869,740
2019	228,609,311	0.567426856	129,719,062
		PV of CF	678,046,300
		Investasi	300,000,000
		NPV	378,046,300

Sumber: Lampiran 55

Hasil perhitungan NPV memiliki nilai positif yaitu Rp 378.046.300,-. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis *Dyton Corp* layak dijalankan.

Profitability Index (PI)

$$\text{Rumus PI} = \frac{\text{Nilai investasi sekarang}}{\text{Modal awal}}$$

Profitability Index (PI) = 1

$$PI = 678.046.300 / 300.000.000 = 2.26015433$$

Payback Period (PP)

Tabel 8.20
Payback Period (Dalam Rupiah)

Tahun	Investasi	Arus kas Tahunan
2015	300,000,000	279,771,164
2016	20,228,837	103,483,579

Sumber: Lampiran 56

$$\begin{aligned} PP &= 1 \text{ tahun} + ((14,603,837 / 111,983,579) \times 12 \text{ bulan}) \\ &= 1 \text{ tahun} + 1 \text{ bulan} + (0,56492627 \times 30 \text{ hari}) \\ &= 1 \text{ tahun} + 1 \text{ bulan} + 17 \text{ hari} \end{aligned}$$

Internal Rate of Return (IRR)

$$\begin{aligned} IRR &= 59\% + (\text{Rp } 2.922.077 / (\text{Rp } 2.922.077 + \text{Rp } 740.831) \times (60-59\%)) \\ &= 59\% + (0.7977479) \times (1\%) \\ &= 59\% + 0.0079775 \\ &= 59.0080\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, didapat nilai IRR sebesar 59.0080%. Dimana nilai tersebut lebih besar dari pada rate *reTurn* yang diharapkan yaitu 12%. Sehingga dapat dinyatakan bahwa *Dyton Corp* adalah investasi yang layak.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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



REKOMENDASI

Berdasarkan analisis industri, jenis usaha *Dyton Corp* didukung oleh berkembangnya gaya hidup dan jumlah penduduk yang padat dan stabil di lingkungan bisnis *Dyton Corp*. Dari segi pesaing, *Dyton Corp* beserta strategi-strateginya dinilai cukup mampu untuk bersaing dari segi kualitas produk. Hal ini menjadikan *Dyton Corp* memiliki masa depan yang menjanjikan dan berprospek.

Berdasarkan bentuk usaha, *Dyton Corp* sudah terencana dengan baik. Hal ini terlihat dari jelasnya Visi, Misi, Tujuan, serta produk yang dijual. Bentuk usaha yang akan dijalankan juga sudah terencana dengan jelas, yaitu dipegang oleh pemilik sendiri. Kebutuhan awal untuk menjalankan usaha juga sudah terproyeksi dengan baik dan jelas.

Berdasarkan rencana jasa dan operasi, *Dyton Corp* menunjukkan dengan jelas alur proses hulu sampai hilir usaha dibeli dari pemasok yang mana serta cara penjualannya. Produk-produk *Dyton Corp* sudah memiliki arah penjualan yang jelas.

Berdasarkan rencana pemasaran, *Dyton Corp* telah merancang berbagai strategi-strategi yang dinilai baik dan unik bila dibandingkan dengan pesaing lain. Strategi utama adalah moto *We Build It, We Play It!!* dan berikutnya adalah mengadakan lomba serta pameran. Hal ini cukup bagi *Dyton Corp* untuk menarik perhatian konsumen agar melihat produk-produk *Dyton Corp*.

Berdasarkan Perencanaan organisasi, perusahaan akan didirikan dengan persyaratan-persyaratan legal agar tidak terjadi masalah dengan pendirian usaha. Perusahaan juga menyediakan struktur organisasi dengan jelas agar perusahaan berjalan terarah. Karyawan yang direkrut akan ditempatkan pada tempat yang sudah ada disediakan, serta pembayaran balas jasa pun sudah dipersiapkan perhitungannya. Gaji bagi para karyawan tidaklah termasuk kecil, dan diatas UMR kota Jakarta. Pegawai akan merasa dihargai kinerjanya.

Berdasarkan Pengendalian Risiko yang ada, sedapat mungkin penulis telah meminimalis risiko yang dapat memberikan dampak cukup besar dan kerugian cukup berat. Diluar dari risiko-risiko yang tidak dapat dikendalikan penulis seperti bencana alam, telah dipersiapkan rencana-rencana penanggulangannya.

Berdasarkan rencana keuangan pada proforma *Cash Flow*, *Dyton Corp* memiliki arus kas yang positif selama 5 tahun kedepan. Hal ini menunjukkan bahwa *Dyton Corp* merupakan bisnis yang dapat menghasilkan profit serta dapat berkembang menjadi semakin besar.

Berdasarkan Proforma *income statement* selama 5 tahun yaitu tahun 2015-2019, investasi *Dyton Corp* layak karena menghasilkan laba yang baik. Hasil perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi adalah layak dengan menghasilkan NPV Rp. 378.046.000. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 2.26015433 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu, artinya akan menghaikan 235% dari modal yang ditanam. Pengembalian investasi selama 1 tahun 1 bulan 17 hari. Tingkat pengembalian suku bunga sebesar 59.008% yang berarti bisnis ini memiliki tingkat pengembalian lebih besar dari yang diterima yaitu pada 12%. Dengan melihat nilai NPV, PI, IRR, *Dyton Corp* layak untuk di jalankan. Sehingga berdasarkan pada hasil perhitungan kelayakan investasi dan rencana-rencana operasi lainnya, maka direkomendasikan bisnis ini diharapkan dapat berkembang setelah 5 tahun kedepan sesuai dengan perkembangan kebutuhan konsumen, teknologi, inovasi produk, dan pola hidup masyarakat.