RESUME

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA

GROSIR SANDAL PRIA DAN WANITA

"TOKO ERIC"

Oleh

Nama : Angelo Eric Jonathan

NIM : 78170084

RESUME RENCANA BISNIS

Program Studi Administrasi Bisnis

Konsentrasi Bisnis International

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

OKTOBER 2021

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

© 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

ABSTRAK

Angelo Eric Jonathan / 78170084 / 2021 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Grosir Sandal Pria dan Wanita "TOKO ERIC" / Dosen Pembimbing : Drs Brastoro, M.M.

TOKO ERIC merupakan suatu bisnis yang bergerak di bidang grosir sandal pria dan wanita. TOKO ERIC menawarkan berbagai produk sandal dari pria, wanita hingga anak-anak. TOKO ERIC akan membuka usaha nya di Jalan Jatinegara Barat No. 83, Kecamatan Jatinegara, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta.

TOKO ERIC memiliki visi yaitu, "Menjadi toko grosir sandal yang besar dan dapat menjangkau seluruh daerah di Indonesia". Misi TOKO ERIC adalah sebagai berikut :

a. Menyediakan barang-barang yang berkualitas
b. Menyediakan model-model yang terbaru
c. Memberikan pelayanan yang baik
d. Memberikan kepuasan kepada setiap pelanggan
e. Membuka cabang untuk mendistribusikan usaha kami
f. Membuat strategi pemasaran yang menarik

Produk yang ditawarkan oleh TOKO ERIC adalah sandal pria, sandal wanita, dan sandal anak-anak. Sandal pria memiliki banyak model seperti sandal jepit, sandal, gunung dan sandal semi kulit. Sandal wanita juga memiliki banyak model seperti sandal jepit, sandal flat, dan sandal wedges. Begitu juga dengan sandal anak-anak yang memiliki banyak motif kartun seperti Boboi Boy, Spiderman, Hello Kitty, Frozen, dan lain sebagainya.

Strategi pemasaran sangat diperlukan untuk suatu usaha agar usaha tersebut dapat diketahui oleh masyarakat. Strategi pemasaran yang dilakukan TOKO ERIC adalah dengan menggunakan sosial media seperti instagram dan whatsapp, melakukan personal selling dan juga direct marketing.

Dalam menunjang kegiatan operasional TOKO ERIC, diperlukan sumber daya manusia. Sumber daya manusia yang dibutuhkan TOKO ERIC terdiri dari satu orang manajer sekaligus pemilik, satu orang bagian pemasaran, dua orang bagian operasional, dan satu orang bagian kasir.

Investasi awal yang dibutuhkan TOKO ERIC sebesar Rp 234.837.000 yang digunakan untuk kas, biaya peralatan, biaya perlengkapan, biaya sewa gedung, biaya renovasi, biaya pemasangan internet dan wi-fi, dan biaya operasional. Investasi awal tersebut sepenuhnya dipinjamkan oleh orang tua.

Perkiraan laba rugi selama lima tahun kedepan dimulai dari tahun 2022 sampai dengan tahun 2026, TOKO ERIC mengalami kenaikan laba yang cukup signifikan pada tahun 2023 serta kenaikan sebesar 9 % pada tahun 2024 sampai dengan tahun 2026.

Hasil analisis kelayakan usaha TOKO ERIC menunjukan bahwa penjualan yang diperoleh TOKO ERIC lebih tinggi dibandingkan perhitungan BEP TOKO ERIC. Untuk NPV, TOKO ERIC memperoleh nilai sebesar Rp 292.952.173. untuk Payback Period, TOKO ERIC memperoleh selama 2 tahun 3 bulan 1 hari. Untuk Profitability Index, TOKO ERIC memperoleh PI sebesar 2,25 yang berarti TOKO ERIC layak untuk dijalankan. Sedangkan Internal Rate of Return, TOKO ERIC memperoleh IRR sebesar 41,55%. Kesimpulan dari analisis yang dilakukan TOKO ERIC ini menunjukan bahwa TOKO ERIC layak untuk dijalankan.

© 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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

ABSTRACT

Angelo Eric Jonathan / 78170084 / 2021 / Business Plan for the Establishment of a Wholesale Business of Men's and Women's Sandals "TOKO ERIC" / Advisor : Drs Brastoro, M.M.

TOKO ERIC is a business engaged in wholesale men's and women's sandals. TOKO ERIC offers a variety of sandal products from men, women, and children. TOKO ERIC will open its business at Jalan Jatinegara Barat No. 83, Jatinegara District, East Jakarta City, Special Capital Region of Jakarta.

TOKO ERIC has a vision, namely, "To become a large sandal wholesale store that can reach all regions in Indonesia". TOKO ERIC missions are as follows:

a. *Providing quality goods*
b. *Providing the latest models*
c. *Provide good service*
d. *Providing satisfaction to every customer*
e. *Open a branch to distribute our business*
f. *Create an attractive marketing strategy*

The products offered by TOKO ERIC are men's sandals, women's sandals, and children's sandals. Men's sandals have many models such as flip-flops, sandals, mountain and semi-leather sandals. Women's sandals also have many models such as flip flops, flat sandals, and wedges sandals. Likewise with children's sandals that have many cartoon motifs such as Boboi Boy, Spiderman, Hello Kitty, Frozen, and so on.

Marketing strategy is very necessary for a business so that the business can be known by the public. The marketing strategy carried out by TOKO ERIC is to use social media such as Instagram and WhatsApp, do personal selling and also direct marketing.

In supporting the operational activities of TOKO ERIC, human resources are needed. The human resources needed by TOKO ERIC consist of one manager and owner, one marketing person, two operational people, and one cashier.

The initial investment required for TOKO ERIC is Rp. 234,837,000 which is used for cash, equipment costs, equipment costs, building rental costs, renovation costs, internet and wi-fi installation costs, and operational costs. The initial investment was fully lent by the parents.

Estimated profit and loss for the next five years starting from 2022 to 2026, TOKO ERIC experienced a significant increase in profit in 2023 and an increase of 9% in 2024 to 2026.

The results of the analysis of the feasibility of the TOKO ERIC business show that the sales obtained by TOKO ERIC are higher than the TOKO ERIC BEP calculation. For NPV, TOKO ERIC earned a value of Rp 292,952,173. for the Payback Period, TOKO ERIC earns for 2 years 3 months 1 day. For the Profitability Index, TOKO ERIC obtained a PI of 2.25 which means TOKO ERIC is worth to run. While the Internal Rate of Return, TOKO ERIC obtained an IRR of 41.55%. The conclusion from the analysis conducted by TOKO ERIC shows that TOKO ERIC is worth to run.

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

I. Pendahuluan

A. Ide Bisnis

Di Indonesia merupakan negara dengan jumlah bisnis keluarga yang besar. Sebagian besar bisnis di Indonesia dimiliki dan dikendalikan oleh satu keluarga. Dengan ini ide bisnis yang saya ambil saat ini adalah saya ingin membuat bisnis grosir sandal, dimana bisnis tersebut merupakan bisnis keluarga yang ingin saya kembangkan. Saat ini sedang maraknya bisnis berbasis online sehingga membuat saya ingin membuka bisnis toko grosir sandal ini dengan konsep berbasis online.

B. Visi dan Misi

TOKO ERIC memiliki visi yaitu, "Menjadi toko grosir sandal yang besar dan dapat menjangkau seluruh daerah di Indonesia". Misi TOKO ERIC adalah sebagai berikut :

a. Menyediakan barang-barang yang berkualitas
b. Menyediakan model-model yang terbaru
c. Memberikan pelayanan yang baik
d. Memberikan kepuasan kepada setiap pelanggan
e. Membuka cabang untuk mendistribusikan usaha kami
f. Membuat strategi pemasaran yang menarik

C. Peluang Bisnis

TOKO ERIC yaitu bisnis grosir sandal ini termasuk bisnis fashion dan bisnis fashion meruipakan bisnis yang selalu berkembang sehingga membuat bisnis fashion menjadi salah satu bisnis yang memiliki peluang yang besar bagi calon pengusaha.

Selain itu ada banyak penggemar fashion di Indonesia, hal tersebut dapat dilihat dari ada berapa ratus ribu orang yang datang ke Tanah Abang dan Jatinegara hanya untuk berbelanja dan yang berbelanja tidak hanya dari dalam kota saja melainkan luar daerah juga banyak.

Sandal merupakan salah satu kebutuhan manusia yang cukup penting, karena semua orang pasti akan menggunakan sandal untuk melindungi gesekan telapak kaki dengan tanah, aspal, dan juga kerikil dan juga produk sandal juga salah satu produk yang paling diminati pada saat bulan ramadhan.

Dengan adanya perkembangan teknologi dan ketersediaan internet maka muncullah bisnis online yang memiliki banyak keuntungan salah satunya adalah dapat memperluas pasar.

Berdasarkan data pencarian sandal dari google trend menunjukan adanya kenaikan yang cukup signifikan pada bulan Mei 2021 hal tersebur dikarenakan adanya hari raya Lebaran Idul Fitri. Data tersebut menunjukan wilayah Aceh merupakan yang paling banyak mencari sandal lalu diikuti dengan wilayah Lampung, Jambi, Kalimantan Selatan, dan Jawa Timur.

D. Kebutuhan Dana

TOKO ERIC memerlukan beberapa kebutuhan seperti kas awal sebesar Rp 50.000.000 yang berguna untuk mengantisipasi masalah seperti pembayaran barang dagangan, dan sebagainya. Biaya pembelian peralatan sebesar Rp 42.250.000. TOKO ERIC mengasumsikan peralatan tersebut dapat digunakan selama 5 tahun ke depan. Biaya pembelian perlengkapan sebesar Rp 6.547.000, perlengkapan diasumsikan dapat digunakan selama 1 (satu) tahun. Biaya sewa sebesar Rp 100.000.000 per tahunnya untuk menyewa ruko dengan perjanjian lama sewa minimal 5 tahun. Biaya renovasi sebesar Rp 35.000.000, biaya tersebut merupakan biaya renovasi toko agar toko terlihat lebih rapi dan teratur. Biaya pemasangan internet dan wifi sebesar Rp 500.000, biaya tersebut hanya sekali bayar hingga selama masih berlangganan. Biaya operasional sebesar Rp 540.000, yang digunakan untuk mengantisipasi jika terjadi sesuatu pada saat kegiatan operasional berlangsung. Total dana yang dibutuhkan TOKO ERIC untuk membangun usaha ini adalah sebesar Rp 234.837.000.

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 Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

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

A. Alur Proses Operasi

"TOKO ERIC" adalah suatu usaha yang bergerak dalam bidang penjualan grosir sandal. TOKO ERIC memiliki 2 alur proses operasi yakni secara offline dan secara online.

- Secara Offline

1. Pembeli memasuki area toko

Ketika seorang pembeli mulai memasuki area toko, Kami akan memberikan sapaan kepada pembeli. "TOKO ERIC" selalu menerapkan pelayanan yang ramah kepada setiap pembeli yang datang karena pelayanan yang ramah akan memberikan pengalaman baik bagi pembeli sehingga berpotensi untuk berbelanja kembali.

2. Biarkan pembeli berkeliling toko

"TOKO ERIC" memberikan keleluasaan bagi setiap pembeli untuk melihat-lihat setiap tempat yang ada di dalam toko. "TOKO ERIC" memberikan kesempatan kepada pembeli untuk melihat-lihat setiap produk yang ditawarkan sehingga akhirnya pembeli merasa nyaman dan santai dalam mengambil keputusan terhadap barang-barang yang akan dibelinya. Sementara itu, karyawan "TOKO ERIC" diarahkan agar tidak selalu mengikuti pembeli yang ingin berkeliling karena akan membuat mereka merasa dibatasi pergerakannya sehingga menyebabkan pembeli merasa tidak nyaman. Karyawan TOKO ERIC membiarkan pembeli berkeliling toko, tapi selalu siap siaga pada saat pembeli tersebut membutuhkan bantuan maupun bertanya.

3. Pembeli bertanya tentang produk

Setelah pembeli puas berkeliling toko dan sudah menemukan barang yang diinginkannya, ia akan mengajukan pertanyaan kepada pihak "TOKO ERIC" mengenai harga produk, jenis-jenis warna produk, ukuran produk, dan model lainnya. Pihak "TOKO ERIC" akan menjawab setiap pertanyaan dengan jelas dan tepat.

4. Pembeli setuju melakukan pemesanan.

Setelah si pembeli mengetahui secara detail produk yang ditanyakannya, ia pun mulai melakukan pemesanan terhadap barang tersebut. Pihak "TOKO ERIC" kemudian mencoba menawarkan produk-produk lainnya dengan harapan si pembeli tersebut berminat memesan beberapa jenis barang lainnya dalam jumlah yang besar.

5. Pembeli melakukan pembayaran

Setelah si pembeli selesai memesan barang yang dibutuhkannya, karyawan toko mulai menyiapkan barang pesanan si pembeli tersebut. Setelah semua pesanan lengkap, karyawan toko mulai membuatkan nota dan menerima pembayaran dari pembeli tersebut.

6. Melakukan pengemasan

Setelah proses pembayaran selesai, barang-barang pesanan pembeli mulai dikemas (di-*packing*) dengan menggunakan kantong semen atau karung. Pada saat pengemasan, pihak "TOKO ERIC" memeriksa kembali jumlah barang yang telah dipesan dan dibayarkan oleh si pembeli dengan lebih teliti. Hal ini bertujuan agar tidak terjadi kekurangan atau kelebihan jumlah barang yang dipesan pembeli. Barang yang telah dibayarkan dikemas secara aman agar barang tidak mengalami kerusakan.

- Secara Online

1. Pembeli menghubungi pihak toko

Pembeli menghubungi pihak "TOKO ERIC", biasanya melalui Whatsapp agar dikirimkan gambar-gambar (foto-foto) sandal yang tersedia di "TOKO ERIC" beserta harganya. Kemudian pihak "TOKO ERIC" mengirimkan gambar-gambar sandal kepada pembeli

2. Pembeli melakukan pemesanan barang

Setelah pembeli menerima gambar-gambar sandal yang dikirimkan, kemudian si pembeli mulai mempertimbangkan sandal-sandal apa saja yang akan dipesannya. Setelah itu, pembeli mulai melakukan pemesanan. "TOKO ERIC" pun mulai menyiapkan semua sandal yang dipesannya.

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

3 Pembeli melakukan pembayaran barang

Setelah semua pesanan telah lengkap dan sesuai dengan yang dipesan si pembeli, “TOKO ERIC” mulai membuatkan nota pembayaran, kemudian mengirimkan nota pembayaran tersebut beserta nomor rekening pembayaran. Pembeli pun melakukan pembayaran pesanan barangnya melalui transfer rekening bank “TOKO ERIC”

4 “TOKO ERIC” melakukan pengiriman barang

Setelah pembayaran diterima oleh “TOKO ERIC”, maka barang pesanannya mulai dikemas dan dikirimkan kepada si pembeli melalui ekspedisi.

5 Pesanan barang diterima pembeli

Setelah barang pesanannya dikirim, maka pembeli hanya perlu menunggu pesanannya dikirim oleh pihak ekspedisi.

B. Alur Pembelian Produk

Persediaan barang yang dimiliki sangatlah perlu diawasi agar ketika ada pembeli yang membutuhkan barang tertentu, “TOKO ERIC” dapat menyediakannya. Namun persediaan barang juga tidak boleh berlebihan agar tidak terjadi penumpukan suatu barang. Persediaan barang harus dikendalikan sebaik mungkin, tidak boleh terlalu berlebihan maupun kekurangan.

Pengendalian ketersediaan barang yang dilakukan oleh “TOKO ERIC” adalah jika persediaan mulai berkurang sedangkan peminatnya masih banyak, maka pemilik toko akan melalukan pemesanan kembali dan jika persediaan barang masih cukup banyak namun peminatnya berkurang, maka pembelian terhadap barang tersebut dihentikan. Apabila pihak *supplier* memiliki suatu model sandal terbaru, maka supplier akan mengirimkan contoh sandalnya dengan mengirimkan gambar melalui Whatsapp atau bisa juga dikirim langsung ke toko, baik melalui jasa pengiriman atau *supplier* datang langsung ke toko dengan membawa contoh sandal terbaru. Untuk pemesanan awal berjumlah tidak begitu banyak dan jika ternyata model baru tersebut mendapatkan respon yang baik dan peminatnya cukup banyak, maka pemesanan diulang kembali dengan jumlah yang lebih banyak.

C. Rencana Kebutuhan Peralatan Usaha

Peralatan merupakan alat-alat yang digunakan untuk mempermudah proses kegiatan operasional suatu usaha. Berikut merupakan peralatan yang digunakan oleh “TOKO ERIC”:

1. Handphone

   Handphone diperlukan dalam menerima pesanan, mengelola media sosial, dan menyimpan data pelanggan (nomor telepon).

2. Air Conditioner

   Air Conditioner dibutuhkan agar karyawan dapat bekerja dengan nyaman.

3. CCTV

   CCTV sangat diperlukan untuk suatu usaha dengan tujuan untuk memantau semua pergerakan dari karyawan hingga pelangga agar tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan.

4. Meda dan Kursi

   Meja dan kursi dibutuhkan agar karyawan di bagian kasir dapat menerima pembayaran serta menyimpan hasil penjualan hari itu.

5. Rak Barang

   Rak barang merupakan rak-rak untuk menaruh semua persediaan barang yang akan dijual.

6. Rak Pajangan

   Rak pajangan merupakan rak-rak untuk menaruh berbagai macam pajangan sandal dari sandal pria dewasa, wanita dewasa hingga sandal anak-anak.

7. Komputer dan Printer

   Komputer digunakan untuk mengolah data pelanggan dan printer digunakan untuk mencetak pesanan pelanggan

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 Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

III. Strategi Bisnis

A. STP (Segmentation, Targeting, Positioning) dan Marketing Mix

1 Segmentation

a. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis adalah pembagian pasar berdasarkan letak geografi seperti negara, wilayah, kota, dan desa. Usaha dapat beroperasi di daerah manapun namun tetap harus memperhatikan kondisi geografis yang ada. Kebutuhan dan keinginan di suatu wilayah tertentu berbeda dari wilayah geografis lainnya.

b. Segmentasi Demografis

Segmen ini mengelompokkan pasar menjadi beberapa variabel seperti usia, pendidikan, jenis kelamin, dan pendapatan. Variabel segmentasi demografis yang menjadi acuan untuk usaha TOKO ERIC adalah :

- Usia
  Segmentasi usia mencakup anak-anak mulai dari balita hingga dewasa.
- Jenis kelamin
  Variabel jenis kelaminmya adalah laki-laki dan perempuan.
- Pendapatan
  Pangsa pasar dari TOKO ERIC adalah masyarakat kalangan menengah ke bawah.

c. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis menggunakan basis gaya hidup yang mencakup aktivitas sehari-hari serta ketertarikan seseorang untuk membedakan kelompoknya. Segmentasi tipe ini juga biasanya melihat aspek psikologis dari pelanggan, seperti apa dampak dari gaya hidup dan status sosialnya. Berdasarkan segmentasi psikografis, TOKO ERIC menawarkan untuk kalangan menengah ke bawah. TOKO ERIC juga sangat memperhatikan kualitas sandalnya agar mempunyai daya tahan yang kuat, tidak cepat rusak, dan nyaman digunakan, karena sebagian besar pembeli menggunakan sandal untuk kegiatan sehari-hari dan bertujuan untuk memperoleh manfaat kenyamanan.

2 Targeting

Target pasar yang TOKO ERIC tetapkan adalah sebagai berikut :

a. Seluruh wilayah Jakarta Timur dan Sekitarnya
b. Pria dan wanita dari usia anak-anak hingga dewasa (Namun mayoritas pembeli adalah pedagang kaki lima)
c. Masyarakat menengah ke bawah

3 Diferensiasi

Yang membedakan usaha TOKO ERIC dengan toko sandal lainnya adalah kami menyediakan model yang lengkap dan selalu mengikuti tren. Selain itu, dengan memberikan pelayanan yang ramah membuat para pelanggan merasa nyaman berbelanja di tempat kami

4 Positioning

TOKO ERIC memposisikan usahanya sebagai suatu toko grosir yang menjual produk sandal baik pria, wanita, dewasa maupun anak-anak dengan harga yang murah. Selain itu TOKO ERIC menjual produk sandal baik laki-laki maupun perempuan yang bervariatif, berkualitas dan tahan lama serta harga yang kompetitif dan pelayanan yang ramah.

5 Penetapan Harga

Penetapan harga yang diterapkan TOKO ERIC pun disesuaikan sehingga dapat menjangkau semua lapisan masyarakat.

6 Saluran Distribusi

Jenis saluran distribusi yang sesuai dengan usaha yang kami jalankan adalah distribusi saluran langsung dengan pelanggan tanpa melalui perantara lain sehingga pelanggan dapat merasakan kepuasan pelayanan dan produk yang kami berikan. Selain itu, kami juga dapat mengetahui respon dari palanggan tersebut secara langsung.

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

B. Rencana Organisasi

TOKO ERIC memiliki struktur organisasi yang sederhana, dimana pemilik sekaligus manajer dan memiliki tiga bagian divisi yaitu Pemasaran, Operasional, dan Kasir. Pada divisi Pemasaran dan Kasir masing – masing terdiri dari satu orang karyawan dan divisi operasional terdiri dari dua orang karyawan. Berikut adalah rincian gaji pokok perbulan :

1 Manajer : Rp 6.000.000
2 Pemasaran : Rp 4.450.000
3 Operasional : Rp 4.450.000
4 Kasir : Rp 4.450.000

C. Rencana Keuangan

berdasarkan hasil analisis kelayakan keuangan yang dilakukan TOKO ERIC :

1 *Payback Period* (PP) selama 5 tahun, TOKO ERIC memperoleh *payback period* (PP) selama 2 tahun 3 bulan 1 hari.
2 *Net Present Value* (NPV) yang diperoleh TOKO ERIC dapat dikatakan layak dikarenakan nilai *Net Present Value* (NPV) yang didapatkan TOKO ERIC lebih besar dari 0 (nol), yaitu sebesar Rp 292.952.173.
3 *Profitability Index* (PI) yang diperoleh TOKO ERIC dapat dikatakan layak dikarenakan Nilai PI yang diperoleh TOKO ERIC lebih besar dari 1 (satu), yaitu sebesar 2,25.
4 *Internal Rate of Return* (IRR) yang diperoleh TOKO ERIC sebesar 41.55% sehingga TOKO ERIC dapat dikatakan layak dijalankan.
5 *Break Even Point* (BEP) selama 5 tahun, Penjualan yang diperoleh TOKO ERIC melebihi perhitungan BEP TOKO ERIC setiap tahunnya, hal tersebut menunjukan TOKO ERIC layak untuk dijalankan.

D. Pengendalian Resiko

Antisipasi risiko yang dilakukan TOKO ERIC sebagai berikut :

1 Melakukan pelatihan karyawan
Semua karyawan harus dilatih agar dapat mengetahui kegiatan apa saja yang akan dilakukan selama kegiatan operasional. Pelatihan diberikan berupa cara melayani pelanggan dengan baik dan sopan agar si pelanggan merasa nyaman.
2 Memperhatikan produk yang ditawarkan
Suatu produk mungkin saja akan terjadi kerusakan. Maka dari itu pengelola harus memperhatikan produk tersebut sebelum dijual ke pelanggan agar para pelanggan tidak merasa kecewa dengan produk yang ditawarkan.
3 Menjaga peralatan pendukung
Berbagai alat pendukung seperti kalkulator, pulpen, dan lainnya sangatlah penting dalam kegiatan operasional TOKO ERIC, maka dari itu kami harus menjaga dan merawat alat-alat tersebut agar tidak terjadi kerusakan saat akan digunakan.

IV. Daftar Pustaka

Sumber E-Book :

David, Fred R. Dan Forest R David (2015), *Strategic Management: Concepts and Cases*, Edisi 15, Global Edition, London: Pearson.

Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United States: Pearson

Kotler, Philip, dan Gary Armstrong (2016), *Principles of Marketing*, Edisi 16, Global Edition, United States: Pearson

Heizer, Jay, Barry Render, & Chuck Munson (2017), *Operation Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, London: Pearson

Dessler, Gary (2017), *Human Resource Management*, Edisi 15, Boston: Pearson

Sumber Internet :

gudangssl.id (2020), Perkembangan Bisnis Online di Indonesia Saat Ini, Diakses pada Desember 2020.

https://gudangssl.id/perkembangan-bisnis-online-di-indonesia/

harmony.co.id (2020), Bagaimana Fashion Dapat Menjadi Bisnis Yang Menjanjikan?, Diakses pada Desember 2020.

https://www.harmony.co.id/blog/bagaimana-fashion-dapat-menjadi-bisnis-yang-menjanjikan

medium.com (2019), Perkembangan Fashion Di Indonesia Yang Semakin Melesat, Diakses pada Desember (2020)

https://medium.com/@rmardiyah1/perkembangan-fashion-di-indonesia-yang-semakin-melesat-9f118966099b

ekonomi.bisnis.com (2019), Indonesia Produksi 1,41 Miliar Pasang Sepatu Setahun, Diakses pada Desember 2020

https://ekonomi.bisnis.com/read/20190503/257/918391/indonesia-produksi-141-miliar-pasang-sepatu-setahun

ekonomi.bisnis.com (2020), Permintaan Pasar Global Muncul, Industri Alas Kaki Lihat Titik Cerah, Diakses pada Desember 2020

https://ekonomi.bisnis.com/read/20200915/257/1291926/permintaan-pasar-global-muncul-industri-alas-kaki-lihat-titik-cerah

accurate.id (2020), Pengertian Badan Usaha dan Jenis Badan usaha yang Ada Di Indonesia, Diakases pada Desember 2020

https://accurate.id/bisnis-ukm/pengertian-badan-usaha-dan-jenisnya/

cilacapklik.com, Macam-macam Bidang Usaha dan Contohnya, Diakses pada Desember 2020

https://cilacapklik.com/2020/10/macam-macam-bidang-usaha.html

lifestyle.kompas.com (2018), Saat Sandal Jepit Pun Jadi Tren Fesyen Millenial, Diakses pada Desember 2020

https://amp.kompas.com/lifestyle/read/2018/01/24/191735220/saat-sandal-jepit-pun-jadi-tren-fesyen-millenial

liputan6.com (2019), Perbedaan Visi dan Misi yang Perlu Kamu ketahui, Diakses pada Desember 2020

https://www.liputan6.com/lifestyle/read/3865740/perbedaan-visi-dan-misi-yang-perlu-kamu-ketahui-biar-nggak-keliru-jika-ditanya

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 Gie

kumparan.com (2020), 3 Ide Bisnis yang Biasa Menguntungkan saat Ramadhan, Diakses pada Desember 2020

https://kumparan.com/peluang-bisnis/3-ide-bisnis-yang-biasa-menguntungkan-saat-ramadhan-1tHmMrceH8o/full

trends.google.com (2021), Pencarian Sandal di Google Trends, Diakses pada Oktober 2021

https://trends.google.com/trends/explore?geo=ID&q=sandal%20terbaru%202021

smartinsights.com (2020), *Using the PESTLE analysis model*, Diakses pada Juli 2021

https://www.smartinsights.com/marketing-planning/marketing-models/pestle-analysis-model/

samahitawirotama.com, Analisis PESTEL Sebagai Alat Kesuksesan Bisnis, Diakses pada Juli 2021

https://samahitawirotama.com/analisis-pestel-sebagai-alat-kesuksesan-bisnis/

wisklik.com (2018), 5 Cara Melayani Pembeli Di Toko Dengan Baik, Diakses pada Agustus 2021

https://www.wisklik.com/2018/06/melayani-pembeli-toko.html?m=1

online-pajak.com (2016), Daftar NPWP Online, Diakses pada Agustus 2021

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

pelayanan.jakarta.go.id (2020), Detail Perizinan: Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Kecil Perorangan Baru, Diakses pada Agustus 2021

https://pelayanan.jakarta.go.id/site/detailperizinan/571

money.kompas.com (2021), Rincian UMR Jakarta 2021 dan Daerah Sekitarnya, Diakses pada agustus 2021

https://money.kompas.com/read/2021/03/29/164702726/rincian-umr-jakarta-2021-dan-daerah-sekitarnya

lifepal.co.id (2021), Daftar Tarif Listrik Terbaru 2021 Kementerian ESDM [Harga kWh], Diakses pada Agustus 2021

https://lifepal.co.id/media/daftar-tarif-listrik-terbaru/

ojk.go.id (2021), Suku Bunga Dasar Kredit, Diakses Agustus 2021

https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/pages/suku-bunga-dasar.aspx

Sumber Undang-Undang :

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Pengertian Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Lembaga Negara RI Tahun 2008, Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2003. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan. Lembaga Negara RI tahun 2003, Sekretariat Negara. Jakarta.

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 Gie

Republik Indonesia. 1994. Peraturan Menteri Tenaga Kerja Nomor 16 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja Diperusahaan. Lembaga Negara RI Tahun 1994, Sekretariat Negara. Jakarta.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

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

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.