



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA *REHARM LESSON* DI GROGOL, JAKARTA BARAT

Bernadi Dickyto
78170150

Brastoro, SE., MM.

**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Gie, Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350**

Abstract

REHARM LESSON is a business that provides Music Course services. *REHARM LESSON* office will be located on Jl. Makaliwe 1 Grogol, West Jakarta. Like any other business, a marketing strategy is needed to increase public awareness of the brands and services offered. In this case *REHARM LESSON* plans to use social media, Youtube, and provide free courses and discounts for “Cold Customers”. Estimated profit and loss performance for the next five years, from 2022 to 2026, *REHARM LESSON* generates profits that increase every year. Judging from the performance of the cash flow statement, the final cash flow in the first year was positive and was followed by a constant increase in the following year. *REHARM LESSON* has a PI of $14.81 > 1$. In addition, it is known that the investment return period is 1 year 2 months 2 days with a maximum limit of 5 years. From the results of the calculations above, it can be concluded that the business plan for establishing a *REHARM LESSON* business is feasible.

Keywords: Music Course, Music Course in West Jakarta

Abstrak

REHARM LESSON adalah bisnis yang menyediakan jasa Kursus Musik. Kantor *REHARM LESSON* akan berlokasi di Jl. Makaliwe 1 Grogol, Jakarta Barat. Seperti halnya bisnis lainnya, diperlukan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap merek dan layanan yang ditawarkan. Dalam hal ini *REHARM LESSON* berencana menggunakan media sosial, Youtube, dan memberikan kursus dan diskon gratis untuk “Pelanggan Dingin”. Estimasi kinerja laba rugi untuk lima tahun ke depan, dari tahun 2022 hingga 2026, *REHARM LESSON* menghasilkan laba yang meningkat setiap tahunnya. Dilihat dari kinerja laporan arus kas, arus kas akhir pada tahun pertama adalah positif dan diikuti dengan peningkatan yang konstan pada tahun berikutnya. *PELAJARAN REHARM* memiliki PI $14,81 > 1$. Selain itu diketahui bahwa jangka waktu pengembalian investasi adalah 1 tahun 2 bulan 2 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Dari hasil perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis pendirian usaha *REHARM LESSON* adalah layak.

Kata Kunci : Kursus Musik, Kursus Musik di Jakarta Barat

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Musik saat ini telah menjadi kebutuhan semua orang, saat stress, senang, sedih, mereka membutuhkan music untuk menenangkannya. Begitupun juga banyaknya orang ingin bisa bermain music untuk kesenangan / kebutuhan tersendiri.

Musik sejatinya bukan hanya bisa jadi hiburan semata. Musik juga bisa jadi sumber penghasilan bagi banyak orang. Di *REHARM LESSON*, usaha ini bergerak dibidang jasa mengajar musik online dengan video dan PDF tutorial.

Berdirinya usaha ini bermula dari mulai naiknya pamor band kami yaitu ICM. Kami bermain music jazz dan melakukan banyak cover di youtube, banyak dipanggil di acara-acara, kami telah mendapat nama yang lumayan baik dimata para musisi, job banyak, lalu dari sana mulai banyak demand untuk minta kursus via offline, saya dan partner saya berencana untuk membuat bisnis ini via online bersama-sama, dari sanalah terbentuk “Reharm”

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang. Dilarang menyalin, menduplikasi, atau menyalin sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

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.



Visi

Visi dari REHARM LESSON adalah “Menjadi berkat untuk banyak musisi dan menjadi Music Lesson Online Terbesar pertama di Indonesia”

Misi

Misi REHARM LESSON adalah :

1. Menjadi pilihan pertama pelanggan dalam memilih lesson musik.
2. Menciptakan kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan dan performa mengajar terbaik.
3. Memberikan kualitas kursus musik terbaik bagi pelanggan.

Besarnya Peluang Bisnis

Peluang pasar yang ada terlihat dimana sekarang banyak sekali masyarakat yang mendengarkan / bermain musik, menurut pencatatan bahwa setiap tahunnya tingkat konsumsi masyarakat terhadap musik terus meningkat.

Sejak pandemi melanda, seluruh aktivitas tatap muka dilakukan secara online, sehingga bisnis seperti ini akan sangat efektif dan berpeluang besar untuk berhasil. Sebelum pandemic, sebenarnya sudah terdapat kelas/pengajaran online pada youtube dan platform digital lainnya.

Berikut daftar platform pembelajaran online dailysocial.id (<https://dailysocial.id/post/daftar-startup-indonesia-di-bidang-pendidikan>) dan niagahoster.co.id (<https://www.niagahoster.co.id/blog/situs-belajar-online/>) :

TABEL 1.1
Platform Pembelajaran Online

Nama Platform	Tahun Berdiri
PesonaEDU	2000
HomeworkHero / Course Hero	2006
Zenius	2007
Kelas Pintar	2007
Alison	2007
Brainly	2009
Udemy	2010
Rumah Belajar	2011
Codecademy	2011
Duolingo	2011
edX	2012
TEDEd	2012
Coursera	2012
KelasKita	2012

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



HarukaEdu	2013
CodeSaya	2013
RuangGuru	2014
Kelase	2014
Squline	2014
UtakAtikOtak	2014
Canva Design	2014
Facebook Blueprint	2015
Indonesia Montessori	2015
QuipperSchool	2015
Sukawu	2015
Bulletin Board	2015
Sekolah Coding	2015
AsDos	2016
HubSpot Academy	2016
MejaKita	2016
SemuaGuru	2016
7Pagi	2017
Niagahoster Course	2019

SUMBER : dailysocial.id (<https://dailysocial.id/post/daftar-startup-indonesia-di-bidang-pendidikan>) dan niagahoster.co.id (<https://www.niagahoster.co.id/blog/situs-belajar-online/>)

- 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.



© 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.

Tabel 1.2

Rincian Platform Kelas Online

TAHUN	JUMLAH KELAS ONLINE
2000	1
2006	1
2007	3
2009	1
2010	1
2011	3
2012	4
2013	2
2014	5
2015	6
2016	4
2017	1
2019	1

SUMBER : Tabel 1.1

Hal ini memperlihatkan kebutuhan konsumen akan pembelajaran online ditahun 2020 meningkat drastik dan data di tahun 2020 sangat banyak sekali sampai tidak terdata.

Dari data yang terlihat, terbukti bahwa pengajaran secara online mempunyai pasarnya sendiri dan telah menjadi sumber kebutuhan masyarakat. Sehingga banyak sekali orang yang membutuhkan pembelajaran online salah satunya dibidang musik.

Sumber Pendanaan REHARM ini berasal dari pendanaan pribadi dan teman sebagai sumber dana. Total kebutuhan dana yang diperlukan REHARM pada tahun pertama adalah sebesar **Rp. 275.000.000,-**. Pendanaan usaha dapat dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 1.3

Rincian Modal REHARM LESSON

KETERANGAN	JUMLAH (Rp)
Kas Awal	Rp. 20.000.000
Biaya Peralatan	Rp. 194.000.000
Biaya Karyawan	Rp. 50.000.000
Biaya Pemasaran	Rp. 11.000.000
Total	Rp. 275.000.000

Sumber : REHARM LESSON 2021

Dilihat pada **Tabel 1.3**, dapat disimpulkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha REHARM LESSON adalah sebesar **Rp 275.000.000,-**.

Rencana Produk

Setiap kegiatan usaha yang dijalankan seseorang atau kelompok tidak akan pernah lepas dari sebuah proses operasi. Menurut Jay Heizer dan Barry Render (2014:40) manajemen operasi merupakan serangkaian aktivitas yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa di semua organisasi. Dimana sebuah proses operasi berperan penting dalam berjalannya kegiatan operasional dalam menghasilkan produk maupun jasa. Proses operasi merupakan proses mengubah input menjadi output yang kemudian didistribusikan kepada konsumen.

REHARM LESSON merupakan sebuah bisnis usaha music lesson. REHARM LESSON memiliki proses operasi dalam menjalankan usahanya, mulai dari proses recording, hingga sampai promosi kepada konsumen. Proses pembuatannya akan memakan waktu banyak pada pembuatan



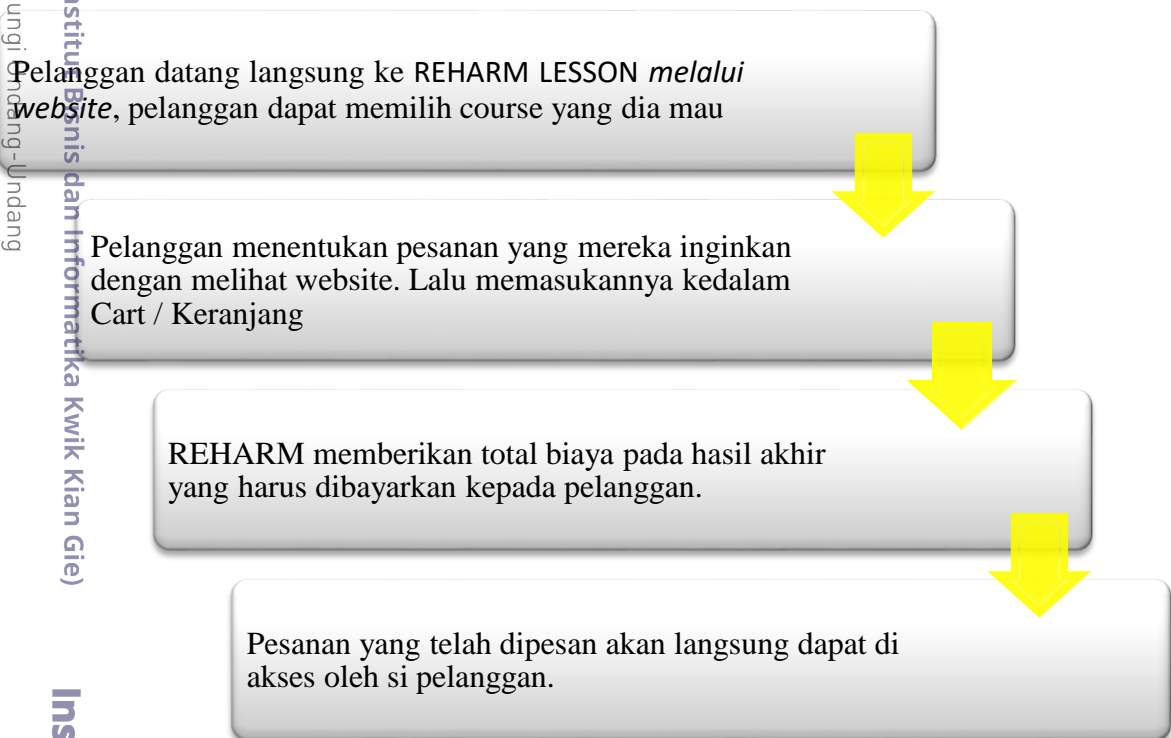
materi, membagi nya menjadi beberapa bagian. REHARM LESSON akan menfollow up setiap customer yang membeli, memasukkannya kedalam grup khusus sehingga bisa sama sama bertumbuh dengan komunitas.

Proses penjualannya, Konsumen akan order seperti membeli barang dari marketplace biasa, dengan memilih course yang dia mau, lalu tekan order dan payment.

Rencana Alur Produk

Rencana alur produk adalah rangkaian kegiatan untuk menghasilkan produk tersebut. Dalam hal ini REHARM LESSON tidak melakukan produksi bahan baku sendiri melainkan bekerjasama dengan supplier dalam pemenuhan kebutuhan bahan produksi. Alur proses penjualan produk akan digambarkan pada Gambar 5.1

Gambar 1.1
Alur Proses Produk REHARM LESSON



Sumber : REHARM LESSON

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Teknologi adalah segala sesuatu yang memiliki peranan penting untuk mendukung aktivitas bisnis terutama dalam music lesson, mulai dari proses produksi, proses pendataan, dan yang lainnya. Berikut adalah daftar teknologi dan peralatan usaha yang digunakan oleh perusahaan REHARM LESSON dalam mendukung aktivitas bisnisnya.

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.



Tabel 1.4

Daftar Peralatan REHARM LESSON

No	Nama Peralatan	Unit	Harga Satuan	Harga Total
1	Camera Recording	4	Rp 8,000,000	Rp 32,000,000
2	AT Voice Recording Clip-on	2	Rp 120,000	Rp 240,000
3	Lightning	4	Rp 340,000	Rp 1,360,000
4	Keyboard MODX8	1	Rp 24,000,000	Rp 24,000,000
5	Gitar Electric Fender	1	Rp 35,000,000	Rp 35,000,000
6	Bass Electric Fender	1	Rp 12,000,000	Rp 12,000,000
7	Drum DW	1	Rp 50,000,000	Rp 50,000,000
8	Speaker Yamaha HS8	1	Rp 3,000,000	Rp 3,000,000
9	Behringer Mic Condencer	2	Rp 1,500,000	Rp 3,000,000
10	Laptop STRIX III G531GT Stand Keyboard	1	Rp 15,000,000	Rp 15,000,000
11	Stand Keyboard	2	Rp 200,000	Rp 400,000
12	Scarlett 8i8	1	Rp 8,000,000	Rp 8,000,000
13	Kabel Jack AKAI 3m	10	Rp 120,000	Rp 1,200,000
14	Meja Tamu	1	Rp 800,000	Rp 800,000
15	Meja Rekording	1	Rp 2,000,000	Rp 2,000,000
16	Kursi Tamu dan Rekording	5	Rp 200,000	Rp 1,000,000
17	AC Sharp AH-A5UCY ½ PK	2	Rp 2,500,000	Rp 5,000,000
Total				Rp 194,000,000

STRATEGI BISNIS

Strategi Pemasaran

- a. Public Relation, Press releases, event

REHARM LESSON merupakan music lesson baru yang masih belum dikenal oleh masyarakat khususnya para penggemar musik. Oleh karena itu REHARM LESSON bekerjasama dengan beberapa media online seperti artis musik dan website untuk memberikan review mengenai produk REHARM LESSON. REHARM LESSON juga akan melakukan sebuah event workshop untuk meningkatkan daya tarik konsumen.

- b. Direct Marketing

Promosi sangatlah penting dalam upaya untuk meningkatkan brand image dari REHARM LESSON, media promosi yang sangat efektif adalah melalui sosial media karena promosi yang disampaikan akan langsung diterima oleh masyarakat. Oleh karena itu, peran pemasar pada direct marketing sangat penting.

- c. Sales Promotion

Membuat promo-promo potongan harga ketika melakukan pembayaran discount yang unik seperti Discount setengah harga untuk lesson baru. REHARM LESSON juga memberikan promo Giveaway pada waktu tertentu saja.

Strategi Promosi

- 1. Periklanan (advertising)

Bentuk presentasi dan promosi tentang ide, barang, dan jasa melalui surat kabar, radio, majalah, bioskop, televisi, ataupun dalam bentuk poster (bentuk promosi berbayar) yang dipasang di tempat-tempat strategis.

- 2. Penjualan perseorangan (personal selling)

Presentasi lisan dalam percakapan dengan satu calon pembeli atau lebih yang ditujukan untuk menciptakan penjualan dan membangun hubungan baik.

- 3. Promosi penjualan (sales promotion)

Menjual atau memasarkan produk atau jasa dengan cara memajang di tempat-tempat khusus, yang menarik perhatian dalam jangka waktu singkat, sehingga konsumen mudah untuk melihatnya.

- 4. Hubungan masyarakat (public relation)

Membangun hubungan yang baik dengan publik dengan menciptakan citra perusahaan yang baik. Alat promosi ini memberikan informasi mengenai perusahaan atau produk atau jasa dan juga menangani isu-isu, rumor, dan acara yang disampaikan melalui media massa.



5. Pemasaran langsung (direct marketing)

Hubungan langsung dengan konsumen untuk memperoleh respon langsung dan membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen dengan menggunakan surat, telepon, e-mail, televisi, radio, dan alat penghubung non personal lainnya untuk berkomunikasi secara langsung dengan pelanggan.

Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja

REHARM LESSON mempekerjakan tenaga kerja yang sesuai dengan tugas dan keahliannya dalam menjalankan usaha music ini. REHARM LESSON memerlukan sebanyak tujuh orang karyawan, berikut adalah rencana kebutuhan tenaga kerja dari REHARM LESSON :

Tabel 1.5
Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja REHARM

No	Jabatan	Jumlah
1	Editor	1
2	IT Website	1
3	Instruktur	5
	Total	7

Sumber: REHARM LESSON

Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan

REHARM LESSON tidak menetapkan minimal gaji pekerjanya sesuai dengan Upah Minimum Provinsi (UMP) DKI Jakarta yang ditetapkan oleh pemerintah setiap tahunnya. Kompensasi yang akan diberikan oleh REHARM LESSON kepada para pekerjanya adalah gaji pokok per bulan dan tunjangan hari raya sebesar gaji pokok selama satu bulan.

REHARM LESSON menetapkan kebijakan yang berhak mendapatkan tunjangan hari raya adalah pekerja yang telah bekerja selama satu tahun, hal ini bertujuan untuk melihat loyalitas dari pekerja, hal ini juga untuk melihat standar dan kualitas dari pekerja, sehingga dapat menentukan besaran bonus dan besar THR yang layak untuk karyawan, berikut adalah rincian tabel gaji karyawan :

Tabel 1.6
Tabel Gaji Karyawan REHARM LESSON

No	Jabatan	Jumlah	Jumlah Gaji/Orang	Jumlah Gaji/Bulan
1	Instruktur	5	Rp.980.000	Rp.4.900.000
2	Editor	1	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000
3	IT WEBSITE	1	Rp. 2.900.000	Rp. 2.900.000
	TOTAL	7		Rp. 9.800.000 ++

Sumber : REHARM Tahun 2021

Dilihat dari Tabel 1.6 di atas, Setiap satu lesson di REHARM dijual sekitar Rp.450.000- Rp.600.000. Instruktur di REHARM LESSON akan mendapatkan 70% dari hasil penjualan yang berarti jika disimulasikan :

Lesson pengajar A (@Rp450.000) terjual ke 3 konsumen.

$$450.000 \times 3 = 1.350.000 - 30\% \text{ (Potongan Fee)} = \text{Rp.945.000}$$

1. Ditaring 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.



Tabel 1.7

Tabel Gaji Karyawan dalam 5 tahun

Gaji per 5 tahun	Instruktur	Editor	IT Website	TOTAL
2022	Rp.64.430.000	Rp.25.800.000	Rp.24.800.000	Rp.115.030.000
2023	Rp.70.873.000	Rp.28.380.000	Rp.27.280.000	Rp.126.533.000
2024	Rp.77.960.300	Rp.31.218.000	Rp.38.008.000	Rp.139.186.300
2025	Rp.85.756.330	Rp.34.339.800	Rp.33.008.800	Rp.153.104.930
2026	Rp.94.331.963	Rp.37.773.780	Rp.36.309.680	Rp.168.415.423

Dapat dilihat dari Tabel 1.7 , disimpulkan bahwa Kenaikan pertahunnya sebesar 10%, hal ini dikarenakan adanya kenaikan gaji / upah bagi para karyawan REHARM, hal ini juga menjelaskan bahwa REHARM LESSON semakin berkembang sehingga dipatokan sebesar 10% sebagai kenaikan pesimis.

DAFTAR PUSTAKA

Buku Teks

Aaker, David A. 2013. Manajemen Pemasaran Strategi. Edisi kedelapan. Salemba Empat. Jakarta.

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

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

Gitman, Lawrence J., Zutter, Chad J. (2015), Principle of Managerial Finance, Edisi Ke-14, Global Edition, United States: Pearson Education

Heizer, J., Render B. (2016), Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management, Edisi Ke-12, Global Edition, United States: Pearson Education

Hisrich, R.D., Peters, M.P., PD & Shepherd, D.A. (2010), Entrepreneurship: Eighth Edition, Singapore: McGraw-Hill

Kotler, dan Keller. (2012). Manajemen Pemasaran. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip & Armstrong. (2016). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.

Robbins, Stephen P. (2015), Organizational Behaviour, Edisi Ke-7, Global Edition, United States: Pearson Education.

Undang-Undang

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013 tentang penerbitan surat izin usaha perdagangan dan tanda daftar perusahaan secara silmutan bagi perusahaan perdagangan

Undang-Undang Republik Indonesia No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan Bab I pasal 1 ayat 30

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bab I pasal 1

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bab IV pasal 6

Undang-Undang Republik Indonesia No. 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional

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

Cipta Dilindungi Undang-Undang
 Hak Cipta Milik IBI KKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
 Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan sumber.