



# RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA TOKO ELEKTRONIK “BINTANG ELEKTRONIK” DI BENGKULU, SUMATERA SELATAN

Henlius  
Dibimbing oleh Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara  
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971  
Henlius.sadara@gmail.com

## ABSTRAK

Henlius 77170465 /2021/ Rencana Pendirian Usaha Toko Elektronik “Bintang Elektronik” di Bengkulu, Sumatera Selatan / Pembimbing : Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.

“*Bintang Elektronik*” merupakan sebuah toko yang berkonsep menawarkan barang kebutuhan elektronik serta melayani konsumen secara langsung dengan memberikan solusi untuk barang elektronik yang mengalami kendala serta secara tidak langsung yaitu dengan *Online order* yang terletak di Jl. Kz abidin, Pasar Minggu.

“Visi *Bintang*” yakni menjadikan “*Bintang Elektronik*” sebagai pusat perbelanjaan dan grosir peralatan elektronik yang berkualitas dan terpercaya bagi masyarakat lokal dan Indonesia. Misi *Bintang* adalah memberikan kualitas produk yang baik dan pelayanan yang nyaman kepada konsumen.

Produk yang ditawarkan *Bintang Elektronik* yaitu kebutuhan barang elektronik seperti blender, kabel listrik, bola lampu, dan lain-lain, mulai dari harga Rp. 10.500 hingga Rp. 405.000.

Agar penjualan produk elektronik dapat bersaing dengan *competitor* lain maka *Bintang Elektronik* memanfaatkan fitur layanan *online promotion* melalui aplikasi Instagram Ads, Facebook Ads, dll.

Sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk operasional *Bintang Elektronik* membutuhkan pekerja sebanyak 2 orang yang terdiri dari *Manager*, dan *Sales*.

Nilai investasi yang dibutuhkan *Bintang Elektronik* sebesar Rp. 750.699.000 yang diketahui *Payback Period* dapat tercapai dalam 2 tahun 3 bulan 27 hari serta NPV pada tahun pertama bernilai positif.

Kata Kunci : toko Elektronik, “*Bintang Elektronik*”

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagai karya sendiri atau selanjutnya tanpa mengutip sumbernya.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan atau bahan ajar.
  - 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.

## ABSTRACT

Henlius / 77170465 /2021/ Plan for Establishing “Bintang Elektronik” Electronic Store Business in Bengkulu, South Sumatra / Advisor : Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.

*Bintang Elektronik is a shop with the concept of offer electronic goods and serving consumers directly with give the solution of electronic goods problem and indirectly by online order located on Abidin street, Pasar Minggu.*

*Bintang elektronik vision is make "Bintang Elektronik" as a shopping center and wholesaler of quality and trusted electronic equipment for local and Indonesian people. Bintang's mission is to provide good quality products and convenient service to consumers.*

*The products offered by Bintang Elektronik are the needs of electronic goods such as blenders, electric cables, light, and others, starting from Rp. 10,500 to Rp. 405,000.*

*In order for the sale of electronic products to compete with other competitors, Bintang Elektronik utilizes online promotion service features through the Instagram Ads application, Facebook Ads, etc.*

*The human resources needed for Bintang Elektronik operations require 2 workers consisting of Managers and Sales.*

*The investment value required by Bintang Elektronik is Rp. 750,699,000 known Payback Period can be reached in 2 years 3 months 27 days and the NPV in the first year is positive.*

**Key words :** Electronic store, “Bintang Elektronik”.





## I. Pendahuluan

### Konsep Bisnis

Bintang Elektronik merupakan usaha yang menawarkan barang elektronik yang dibutuhkan masyarakat. Bintang Elektronik berfokus pada penjualan barang elektronik kecil, seperti lampu, sakelar, kabel listrik, fitting lampu, speaker, blender, dan lain sebagainya, hal ini dipilih karena berdasarkan pengalaman penulis dalam melakukan observasi dalam menthoship, masyarakat yang mencari barang elektronik kecil tersebut cenderung banyak, dan ditambah lagi bisa dijual secara grosir, hal lain yang mendukung penulis dalam memilih usaha ini adalah karena penulis memiliki bisnis keluarga dengan usaha yang sama, yaitu menjual barang elektronik.

### Visi dan Misi Usaha

Visi Bintang Elektronik adalah “Menjadikan *Bintang Elektronik* sebagai pusat perbelanjaan dan grosir peralatan elektronik yang berkualitas dan terpercaya bagi masyarakat lokal dan Indonesia”.

Misi Bintang Elektronik adalah :

- a) Memberikan Kualitas produk yang terbaik, dengan menjual produk yang berkualitas dari supplier yang terpercaya.
- b) Menggunakan kreativitas, inovasi, dan mengikuti perkembangan trend teknologi untuk mengembangkan strategi penjualan produk.
- c) Mengutamakan kepuasan dan kenyamanan pelanggan dalam proses penjualan.

### Peluang Bisnis

Bisnis peralatan elektronik merupakan bisnis yang bagus untuk kita jalankan, hal ini dikarenakan nilai impor produk elektronik selama Januari-September 2020 mencapai USD 15,63 miliar. Angka tersebut menunjukkan kebutuhan produk elektronik di Indonesia cukup tinggi, khususnya untuk produk pesawat telepon, penerima dan transmisi, bagian dari sirkuit elektronik, mesin pengolah data otomatis, dan perangkat komunikasi. Beberapa waktu lalu, Kementerian Perdagangan (Kemdag) menggelar Trade Expo Indonesia Virtual Exhibition (TEI-VE) 2020. Selain pameran produk, TEI-VE juga menggelar forum bisnis yang membahas peluang bisnis elektronik serta sepeda.. Menurut Kasan selaku Direktur Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (PEN) Kemdag, sektor elektronik memiliki peluang bisnis dan terbuka untuk digarap. Produk elektronik juga menjadi sektor utama yang menjadi prioritas dalam peta jalan Making Indonesia 4.0. Adapun strategi Making Indonesia 4.0 antara lain mendorong masuknya investor global, meningkatkan kemampuan sumber daya manusia (SDM) yang kompeten, serta mendorong inovasi dan penggunaan teknologi.

### Kebutuhan Dana

Dana yang diperlukan untuk membangun usaha BINTANG sebesar Rp 750.699.000. Dana ini akan dialokasikan untuk kas, peralatan, perlengkapan, sewa bangunan, dan bahan baku. Dana akan diperoleh dari dana pribadi penulis.



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

**Rencana Operasi Pendirian BINTANG ELEKTRONIK**

Pendirian usaha BINTANG ELEKTRONIK dimulai dari perencanaan bisnis hingga memulai operasi usaha memerlukan waktu 6 bulan.

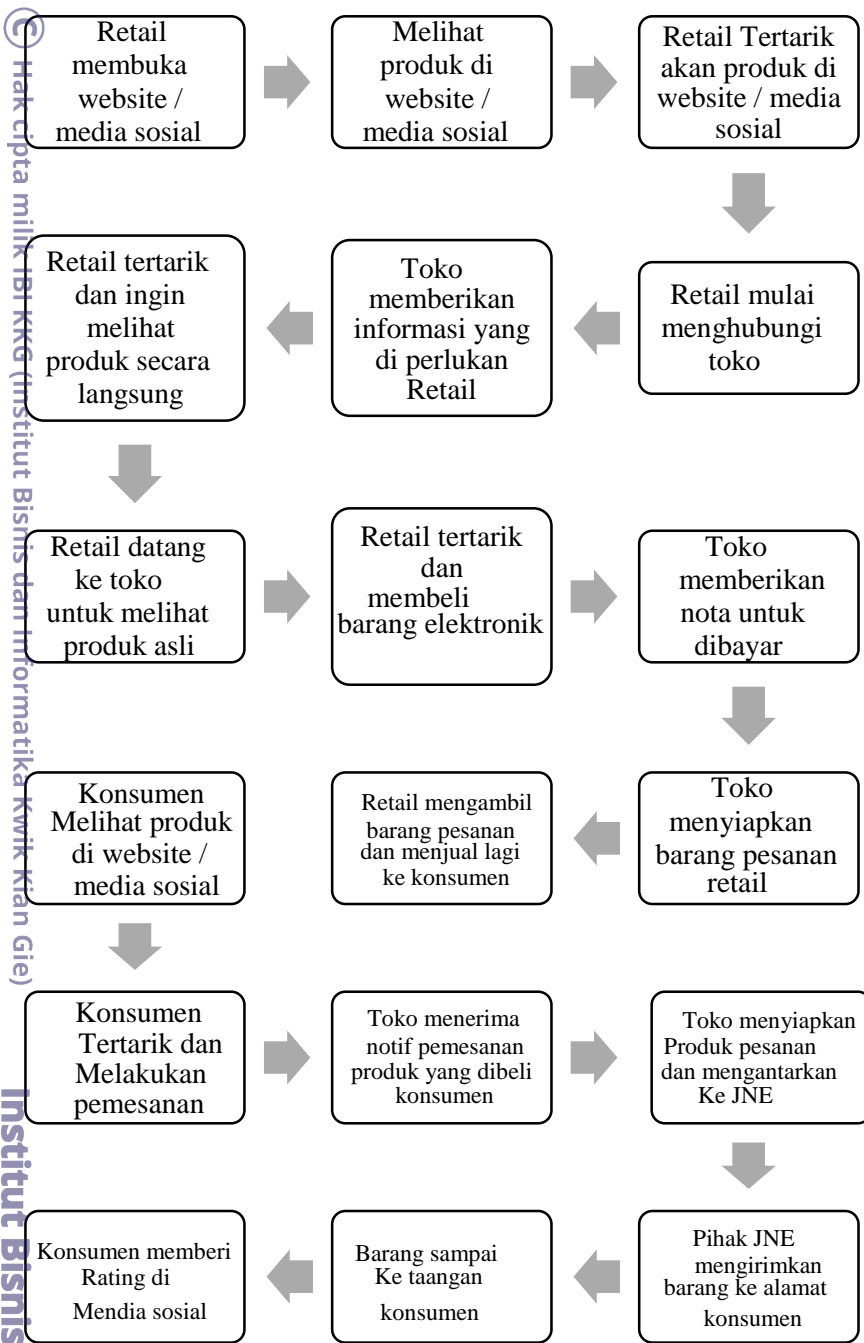
Keterangan	2021																2022							
	Sept				Okt				Nov				Des				Jan				Feb			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Survei pasar	■																							
Survei Pesaing		■																						
Survei Lokasi			■																					
Implementasi Rencana Bisnis				■	■	■	■	■	■	■	■	■												
Membuat SOP dan Job Description				■																				
Menghubungi Supplier					■	■																		
Pembuatan NPWP					■	■																		
Pembuatan SIUP							■	■	■	■														
Pembelian Peralatan dan Perlengkapan										■	■	■												
Pembelian Barang elektronik										■	■	■	■											
Melakukan promosi													■	■	■	■	■							
Membuka usaha																	■	■	■	■	■	■	■	■
Membuka <i>online store</i>																	■	■	■	■	■	■	■	■

Sumber : Bintang elektronik

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



**Alur Proses Pembelian pada BINTANG ELEKTRONIK.**



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber : Bintang elektronik

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.

## Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Menjalankan usaha BINTANG ELEKTRONIK tentu tidak lepas dari penggunaan teknologi yang mendukung operasional usaha. Peralatan dengan teknologi yang baik sangat diperlukan toko terutama pada bagian pemasaran. Beberapa peralatan inti untuk menjalankan usaha BINTANG ELEKTRONIK sebagai berikut :

Peralatan	Keterangan
Mesin kasir	Mesin kasir diperlukan untuk menghitung transaksi penjualan..
Gawai	Proses pemasaran dan penerimaan pesanan akan menggunakan gawai.

Sumber : Bintang elektronik

## Rencana Kebutuhan Peralatan dan Perlengkapan

Peralatan dinilai sebagai penunjang operasional perusahaan yang memiliki nilai penyusutan. Peralatan memiliki nilai penyusutan selama 5 tahun dengan metode yang digunakan yaitu metode penyusutan garis lurus dengan nilai sisa sebesar Rp. 3.000.000. Berikut keperluan peralatan usaha BINTANG ELEKTRONIK :

Daftar Peralatan	Harga	Qty	Jumlah harga
Sapu	Rp 20.000	1	Rp 20.000
Pel	Rp 30.000	1	Rp 30.000
Meja	Rp 500.000	1	Rp 500.000
Obeng bunga	Rp 10.000	3	Rp 30.000
Obeng minus	Rp 12.000	3	Rp 36.000
Tang potong	Rp 25.000	1	Rp 25.000
Tang Jepit	Rp 20.000	1	Rp 20.000
Kalkulator	Rp 30.000	2	Rp 60.000
Kursi	Rp 27.800	2	Rp 55.600
Multimeter	Rp 30.000	2	Rp 60.000
Fitting lampu	Rp 3.000	2	Rp 6.000
Solder	Rp 10.000	1	Rp 10.000
Timah	Rp 3.000	5	Rp 15.000
Etalase 200cm	Rp 1.500.000	3	Rp 4.500.000
Rak Kayu	Rp 2.000.000	1	Rp 2.000.000
Mesin Kasir	Rp 4.900.000	1	Rp 4.900.000
Total	Rp 9.120.800	30	Rp 12.267.600

Sumber : Shopee

Perlengkapan merupakan pendukung jalannya usaha. Perlengkapan memiliki jangka waktu pemakaian yang relatif lebih pendek dibandingkan dengan peralatan. Berikut perlengkapan yang diperlukan BINTANG ELEKTRONIK :

Daftar Perlengkapan	Harga	Qty	Jumlah Harga per bulan	Harga Pertahun
Nota Kontan	Rp 1.100	10	Rp 11.000	Rp 132.000
Wipol 780ml	Rp 28.200	2	Rp 56.400	Rp 676.800
Bolpoin	Rp 785	5	Rp 3.925	Rp 47.100
Sabun cuci tangan 1L	Rp 20.000	1	Rp 20.000	Rp 240.000
Total	Rp 50.085		Rp 71.325	Rp 1.095.900

Sumber : Shopee



## Rencana Kebutuhan Bahan Baku

Bahan baku yang diperlukan usaha BINTANG ELEKTRONIK berupa barang jadi yang akan dijual kembali seperti kipas angin, bola lampu, dan lainnya. Barang modal ini akan di beli melalui pemasok yang telah di tentukan. Berikut kebutuhan barang modal BINTANG ELEKTRONIK :

Jenis Barang	Harga	Jumlah Barang	Jumlah Biaya
Bola Lampu	Rp 3.500	7929	Rp 27.751.500
Kipas angin	Rp 110.000	887	Rp 97.570.000
Blender	Rp 230.000	622	Rp 143.060.000
Kabel listrik	Rp 37.000	1442	Rp 53.354.000
Speaker	Rp 300.000	1186	Rp 355.800.000
Total	Rp 680.500	12066	Rp 677.535.500

Sumber : Bintang elektronik

## III. Strategi Bisnis

### Target Pasar

#### 1. Segmentasi Geografis

Segmentasi pasar berdasarkan letak geografis berada di Sumatera selatan yaitu di Bengkulu merupakan daerah berkembang di Indonesia dengan kepadatan penduduk yang meningkat setiap tahunnya menjadikan Bengkulu sebagai lokasi usaha yang ideal.

#### 2. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografi membahas mengenai ciri masyarakat dari segi sosial. Demografi yang cocok untuk usaha BINTANG ELEKTRONIK adalah laki-laki dan perempuan dengan jangkauan usia 12-55 tahun dan ekonomi bawah hingga menengah keatas.

#### 3. Segmentasi Psikografis

Menentukan segmentasi psikografis dapat menggunakan analisis kelas sosial, gaya hidup, Berdasarkan analisis tersebut, target pasar yang baik untuk BINTANG ELEKTRONIK adalah masyarakat dengan kelas sosial bawah hingga menengah keatas, dan gaya hidup yang estetik. Maksud dari kedua poin ini adalah konsumen yang ingin mengekspresikan diri dan mendapat pengalaman baru ketika membeli sebuah produk.

#### 4. Segmentasi Perilaku

Dilihat dari perilakunya, target konsumen yang baik adalah konsumen dengan kebutuhan dan ketertarikan dengan produk yang unik.

### Strategi Pemasaran

#### 1. Diferensiasi

Diferensiasi merupakan suatu pembeda usaha dengan usaha lainnya. Letak diferensiasi BINTANG ELEKTRONIK terletak pada warna produk yang banyak dan harga produk yang terjangkau

#### 2. Positioning

BINTANG ELEKTRONIK akan memposisikan diri dalam masyarakat sebagai toko yang bisa memberikan solusi dan pelayanan baik dalam masyarakat.



### 3. Penetapan Harga

BINTANG ELEKTRONIK menetapkan harga produknya dengan strategi harga yang sama dengan pesaing karena perusahaan dengan spesifikasi produk yang sama dengan BINTANG ELEKTRONIK sudah banyak, sehingga harga yang ditentukan harus bersaing dengan pesaing lainnya.

### 4. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan media yang digunakan perusahaan untuk mencapai target pasarnya. BINTANG ELEKTRONIK menjalankan usahanya secara *offline* dan *online*, maka saluran distribusi BINTANG ELEKTRONIK adalah platform seperti Shopee, Tokopedia, dan juga melalui toko..

### Strategi Promosi

*Advertising* atau periklanan yang dilakukan BINTANG ELEKTRONIK menggunakan media sosial seperti Instagram Ads dan Facebook ads.

*Personal selling* merupakan strategi promosi yang dilakukan langsung dari pihak perusahaan kepada konsumen yang dilakukan dengan interaksi langsung. *Personal selling* dilakukan perusahaan pada saat konsumen mendatangi perusahaan yang kemudian akan dilayani oleh pihak pemasaran secara langsung.

*Sales promotion* menjadi salah satu strategi promosi yang dinilai cukup efektif untuk menarik konsumen terutama dikarenakan harga produk yang ditawarkan perusahaan cukup tinggi. Strategi potongan harga ini akan dilakukan perusahaan melalui platform Shopee, Tokopedia, dan juga akan memberikan potongan jika konsumen mengambil produk secara grosir

### Manajemen Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha BINTANG ELEKTRONIK adalah 2 orang dengan 1 orang sebagai manajer, 1 orang sebagai sales,. Jadwal kerja yang ditetapkan untuk seluruh tenaga kerja yaitu pada hari Senin-Jumat dari pukul 09.00-17.00. Pukul 11.00-12.00 digunakan untuk waktu istirahat dan dilanjutkan dari pukul 12.00-17.00. Total jam kerja perminggu adalah 40 jam.

### Kompensasi dan Balas Jasa Sumber Daya Manusia

Kompensasi dari perusahaan ke karyawan berupa gaji yang diberikan setiap bulan kepada karyawan beserta tunjangan hari raya yang diberikan sebesar satu kali gaji pokok. Gaji yang diberikan kepada manajer adalah sebesar Rp 3.500.000 dan tunjangan hari raya sebesar Rp 3.5000.000. Gaji yang diberikan untuk bagian produksi dan sales sebesar Rp 2.500.000 dan tunjangan hari raya yang diberikan sebesar Rp 2.500.000

### Analisis Keuangan

Analisa keuangan yang dilakukan Bintang Elektronik adalah *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Break Even Point* (BEP). Untuk analisis *Payback Period* (PP) diperkirakan akan balik modal pada 2 tahun 3 Bulan 26 hari, *Net Present Value* (NPV) memiliki nilai lebih dari 0 yaitu sebesar Rp. 2.094.081.967, *Profitability Index* (PI) yang memiliki nilai lebih dari satu, yaitu sebesar 3,68 dan BEP Bintang Elektronik pada tahun 2025 sebesar Rp. 571.888.947, dan pada tahun 2026 sebesar Rp. 646.464.959.

### Pengendalian Risiko

Untuk mengatasi risiko yang berhubungan dengan produk yang dijual, perusahaan perlu terus menghitung persediaan produk dan menghitung jumlah produk yang tersisa agar tidak terjadi kekosongan barang. Perusahaan juga perlu menentukan pemasok alternatif agar bila sewaktu-waktu pemasok utama mengalami permasalahan, perusahaan dapat membeli kebutuhan produk ke pemasok alternatif.

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.



Risiko ketenagakerjaan dapat di atasi dengan pengawasan secara menyeluruh terhadap pengoperasian usaha. Perusahaan juga perlu memiliki tenaga kerja yang baik pada saat proses seleksi karyawan serta memberikan pelatihan agar karyawan dapat bekerja dengan baik.

Regulasi yang dikeluarkan pemerintah dapat memberikan dampak negatif terhadap jalannya usaha. Untuk meminimalisir risiko akibat regulasi pemerintah, perusahaan perlu selalu sigap terhadap peraturan yang dikeluarkan pemerintah sehingga perusahaan dapat menyesuaikan diri dengan regulasi yang dikeluarkan pemerintah.

Pesaing memberikan berbagai risiko terhadap jalannya perusahaan. Untuk menanggulangi risiko pesaing, perusahaan harus dapat menempatkan dirinya dalam pasar dengan mengedepankan keunggulan dan diferensiasi perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

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





## DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R., dan Forest R. David (2015), *Strategic Management Concepts and Cases*, Edisi 15, *Global Edition, United States: Pearson Education.*
- Dessler, Gary (2017), *Human Resource Management*, Edisi 15, *Global Edition, England: Pearson Education.*
- Heizer, Jay, Barry Render, & Chuck Munson (2017), *Operations Management*, Edisi 12, *Global Edition, England: Pearson Education.*
- Husnan, Suad dan Suwarsono Muhammad (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2016), *Principles of Marketing*, Edisi 15, *Global Edition, Italy: Pearson Education.*
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, *Global Edition, England: Pearson Education.*
- Mitchell Franklin (2019) , *Principles of Accounting*, Volume 1: *Financial Accounting , Global Edition , United States: Pearson Education.*
- Prof. Dr. H. Musthafa, S.E., M.M. (2017) , *Manajemen Keuangan* , Edisi 1 , Yogyakarta : Unit Penerbit dan Pencetan CV. Andi Offset.
- Robbins, Stephen P. dan Mary Coulter (2016), *Management*, Edisi 13. *Global Edition, England: Pearson Education.*
- Siciliano, G. (2015). *Finance for nonfinancial managers* (p. 28). *New York: McGraw-Hill Education.*

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.

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