



## RENCANA PENDIRIAN BISNIS “Billy Toys”

Di Cirebon

**Billy Christian**  
**Dr. Brastoro, M.M.**

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie,  
Jalan Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara 14350

### ABSTRAK

Billy Christian/ 72170112 / 2021 / Rencana Toko Mainan “BILLY TOYS” / Dosen Pembimbing  
Drs Brastoro, M.M.

BILLY TOYS merupakan suatu bisnis yang bergerak di bidang retail. Billy Toys menawarkan berbagai produk Mainan anak-anak. BILLY TOYS akan membuka usahanya di Dr. Cipto Mangunkusumo, Cirebon Jawa Barat. BILLY TOYS memiliki visi yaitu, “menjadi Toko Mainan yang berkualitas produknya serta terbaik dalam pelayanannya dengan harga yang bersahabat dalam toko offline”. Misi BILLY TOYS adalah sebagai berikut : menyediakan mainan yang berkualitas untuk dibeli masyarakat, Memberikan pelayanan yang berkualitas dan berkesinambungan pada masyarakat yang membutuhkan mainan, Menjadikan konsumen sebagai sahabat. Produk yang ditawarkan oleh BILLY TOYS adalah mainan anak-anak *puzzle*, boneka, mobil *remote*, mobil *hotwheels* dan sebagainya. Strategi pemasaran sangat diperlukan untuk suatu usaha agar usaha tersebut dapat diketahui oleh masyarakat. Strategi pemasaran yang dilakukan BILLY TOYS adalah dengan menggunakan sosial media seperti instagram membuat stiker serta spanduk. Dalam menunjang kegiatan operasional BILLY TOYS, diperlukan sumber daya manusia. Sumber daya manusia yang dibutuhkan BILLY TOYS terdiri dari satu orang Manajer, satu orang bagian Finance, dua orang bagian Pelayan, dan satu orang bagian kasir. Investasi awal yang dibutuhkan BILLY TOYS sebesar Rp 500.288.000 yang digunakan untuk kas, biaya peralatan, biaya perlengkapan, biaya sewa gedung, biaya renovasi, biaya pemasangan internet dan wi-fi, dan biaya operasional. Perkiraan laba rugi selama lima tahun kedepan dimulai dari tahun 2022 sampai dengan tahun 2026, BILLY TOYS mengalami kenaikan laba yang cukup signifikan pada tahun 2023 sampai dengan tahun 2026.

Hasil analisis kelayakan usaha BILLY TOYS menunjukkan bahwa penjualan yang diperoleh BILLY TOYS lebih tinggi dibandingkan perhitungan BEP BILLY TOYS. Untuk NPV, BILLY TOYS memperoleh nilai sebesar Rp72,806,185, untuk IRR sendiri diperoleh nilai sebesar 17% lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 11,36%, sedangkan untuk *Payback Period* diperoleh 2 tahun. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis *Billy Toys* layak untuk dijalankan.



## ABSTRACT

Billy Christian/ 72170112 / 2021 / "BILLY TOYS" Toy Store Plan / Supervisor : Drs Brastoro,

M.M.

BILLY TOYS is a business engaged in the retail sector. Billy Toys offers a wide range of children's Toys products. BILLY TOYS will open his business in Dr. Cipto Mangunkusumo, Cirebon, West Java. BILLY TOYS has a vision, namely, "to be a Toy Store with quality products and the best in service at friendly prices in offline stores". BILLY TOYS's mission is as follows: Providing quality toys for the public to buy, Providing quality and sustainable services to people who need toys, Making consumers as friends. The products offered by BILLY TOYS are children's puzzle toys, dolls, remote cars, hotwheels cars 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 BILLY TOYS is to use social media such as Instagram, make stickers and banners. In supporting the operational activities of BILLY TOYS, human resources are needed. The human resources needed by BILLY TOYS consist of one manager, one finance department, two waiters, and one cashier. The initial investment required by BILLY TOYS is Rp 500,288,000 which is used for cash, equipment costs, equipment costs, building rental costs, renovation costs, internet and wi-fi installation costs, and operational costs. Estimated profit and loss for the next five years starting from 2022 to 2026, BILLY TOYS experienced a significant increase in profit in 2023 to 2026.

The results of the business feasibility analysis of BILLY TOYS show that the sales obtained by BILLY TOYS are higher than the BEP BILLY TOYS calculation. For NPV, BILLY TOYS earned a value of Rp.72,806.185, for IRR itself, a value of 17% was obtained, which was higher than the predetermined interest rate of 11.36%, while for the Payback Period, it was 2 years. The conclusion from this financial feasibility analysis is that the Billy Toys business is feasible to run.

Dilarang menyalin sebagian atau seluruh isi karya tulis ini untuk tujuan komersial atau untuk dipublikasikan. Penyalinan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

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

Hak Milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



## Pendahuluan

Billy Toys merupakan terobosan bisnis baru yang merupakan usaha toko dibidang retail. Produk Billy Toys ialah mainan seperti *puzzle*, boneka, *mobile remote*, dan sebagainya, produk mainan ini diambil dari supplier mainan.. Lokasi dari toko mainan ini berada di pertokoan atau ruko. Adapun Visi dan Misi dari Billy Toys adalah :

Visi Billy Toys adalah “Menjadi Toko Mainan yang berkualitas produknya serta terbaik dalam pelayanannya dengan harga yang bersahabat dalam toko offline”

Misi Billy Toys adalah “ Menyediakan mainan yang berkualitas, menyediakan mainan yang berkualitas dan berkesinambungan pada masyarakat yang membutuhkan mainan, menjadikan konsumen sebagai sahabat. ”

Berikut ini daftar kebutuhan dana yang digunakan untuk Billy Toys :

1. Kas Awal	: Rp. 150.000.000
2. Sewa Ruko Per Tahun	: Rp. 35.000.000
3. Perlengkapan	: Rp. 688.000
4. Peralatan	: Rp. 25.600.000
5. Gaji Karyawan	: Rp. 169.000.000
6. Kendaraan	: Rp. 120.000.000

## Rencana Produk, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen

*Billy Toys* merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang retail yang spesialisasinya melayani *mainan anak-anak*. Proses pembelian produk dilakukan dengan cara konsumen mendatangi langsung lokasi toko. Dalam hal produk, *input* dalam proses operasi ialah produk dari produsen yang akan mendapatkan proses pengecekan oleh Billy Toys, penyimpanan dan *display* di toko sehingga *output* dari operasi ini ialah produk yang didistribusikan kepada konsumen.

Rencana Alur produk Billy Toys :

- Memesan barang kepada *supplier*.
- Menyiapkan pesanan.
- Mengirim pesanan yang berupa *mainan*
- Menerima barang dan melakukan proses pengecekan barang
- Melakukan *display mainan*.

Rencana alur dan penggunaan bahan persediaan sebagai berikut :

- Billy Toys* memeriksa ketersediaan bahan baku dan melaporkan kepada pemilik bila bahan baku sudah menipis
- Manajer ke pemasok untuk membeli bahan baku yang akan digunakan.  
Pemasok mengirim barang ke toko dan dicek oleh *staff operasional*
- Kebutuhan teknologi dan peralatan usaha
  - Wi-Fi  
Jaringan *Wi-Fi* disediakan oleh pihak toko mainan untuk semua pelanggan yang datang agar dapat menikmati waktunya selama berkunjung ke toko mainan.



- b. Komputer atau PC  
Komputer atau PC diperlukan untuk design logo/gambar serta promo-promo
- c. Etalase  
Etalase digunakan untuk menyimpan barang-barang mainan agar konsumen dapat memilih mainan yang diinginkan
- d. Meja Kasir  
Meja kasir digunakan untuk konsumen yang ingin membayar mainan
- e. Mesin Kasir  
Mesin kasir digunakan untuk menghitung dan menghimpun transaksi penjualan
- f. Printer  
Printer digunakan untuk mencetak seperti brosur, dokumen usaha, dan lain-lain.
- g. Jam dinding  
Jam dinding diperlukan untuk melihat waktu yang dapat digunakan saat berjalannya usaha dan ingin membuka sampai menutup toko.
- h. Kursi Pengunjung  
Kursi pengunjung diperlukan untuk menunggu para konsumen dalam antrian pembayaran maupun saat ingin beristirahat.
- i. Kursi Kerja  
Kursi kerja diperlukan untuk para karyawan ketika mengerjakan pekerjaan, sehingga karyawan nyaman dalam bekerja.

### Strategi Bisnis

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

##### 1. Segmentasi

###### a. Segmentasi Geografis

pembagian pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, wilayah, propinsi, kota atau lingkungan rumah tangga. Perusahaan dapat memutuskan untuk beroperasi dalam satu atau sedikit wilayah geografis atau beroperasi dalam seluruh wilayah, tetapi memberikan perhatian pada perbedaan lokal.

###### b. Segmentasi Demografis

dibagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variabel usia, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, jenis kelamin, penghasilan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, kewarganegaraan, dan kelas sosial. Variabel-variabel yang ada dalam demografis merupakan dasar yang paling populer untuk membedakan kelompok-kelompok pelanggan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- c. Segmentasi Psikografis  
dibagi menjadi kelompok yang berbeda berdasarkan gaya hidup atau kepribadian atau nilai. Orang-orang dalam kelompok demografis yang sama dapat menunjukkan gambaran psikografis yang sangat berbeda.
- d. Segmentasi Perilaku  
dibagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, pemakaian, atau tanggapan terhadap produk atau jasa tertentu.

2. Targeting  
Target pasar yang ditetapkan adalah sebagai berikut :
  - a. Berlokasi di Cirebon
  - b. Memiliki pendapatan minimal Rp. 2.400.000,-
  - c. Memiliki keinginan untuk bekerja sama.

3. Positioning  
Positioning pada “Billy Toys” mempunyai slogan “*complete toys and friendly*”, yang artinya mainan yang komplit untuk dipilih serta bersahabat dengan sikap ramah serta baik dalam pelayanan. Ini merupakan bentuk seruan yang diucapkan kepada pelanggan saat ingin membeli mainan, dan melakukan komunikasi kecil bersama pelanggan.

4. Penerapan Harga  
Penerapan harga yang digunakan berdasarkan basis *Cost Based Pricing*, dimana manajemen “Billy Toys” akan menetapkan harga di atas para pesaing

**B. Rencana Organisasi**

Billy Toys memerlukan lima tenaga kerja untuk menjalankan roda operasional yang terdiri dari Manajer, juru masak, staff dapur, waiters, dan kasir. Rincian gaji pokok perbulan adalah sebagai berikut :

1. Manajer : Rp. 3.200.000,-
2. Pramuniaga : Rp. 2.400.000,-
3. Kasir : Rp. 2.500.000,-
4. Finance : Rp. 2.500.000,-

**C. Rencana Keuangan**

Sumber dana berasal dari tabungan pribadi pemilik dan tabungan keluarga pemilik sebesar Rp. 500.288.000. proyeksi penjualan pada tahun 2022 adalah sebesar Rp. 500.000.000 dengan laba kotor sebesar Rp. 165.359.800. berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diperkirakan bahwa laba bersih (EAT) yang dihasilkan tahun 2022 sebesar Rp. 172.271.076.

Pada tahun 2022, total alur kas bersih sebesar Rp. 155.359.800. proyeksi neraca tahun 2022 adalah Rp. 645.600.000.

Nilai Break Even Point pada tahun 2022 sebesar Rp. 243.113.067 yang mana lebih kecil dari penjualan. Nilai *Net Present Value* sebesar Rp. 72.806.105, dengan *Internal Rate of Return* sebesar 16,82% serta *Payback Period* pada 2 tahun.

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.

D. Antisipasi Risiko

Rencana pengendalian risiko yang akan dilakukan oleh “Billy Toys” adalah sebagai berikut :

**C**

- Hak cipta milik IBJ KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**
1. Dalam mengatasi pesaing dan pendatang baru maka *Billy Toys* akan mengutamakan sisi keunggulan secara kompetitif yang sudah dibahas pada bab sebelumnya. Keunggulan kompetitif yang dipertahankan ialah seperti inovasi-inovasi yang menjadi keunikan *Billy Toys*. Misalny: produk mainan, pelayanan, harga bersaing, lokasi strategis, kelengkapan, variasi produk, dan pemasaran. Dengan demikian, para pesaing akan lebih sulit bersaing karena *Billy Toys* akan selalu menjalankan inovasi-inovasi tersebut.
  2. Dalam mengatasi regulasi pemerintah, maka *Billy Toys* memasukan dan menjual barang sesuai peraturan dan standar yang ditetapkan oleh pemerintah seperti produk harus punya SNI (Standard Nasional Indonesia).
  3. Dalam mengatasi peraturan distributor dalam jumlah banyak, *Billy Toys* akan melakukan diskon pada bulan-bulan tertentu untuk *produk mainan yang overstock*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian**

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.





DAFTAR PUSTAKA

Sumber E-Book :

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

Fred R. David (2017:236) , “The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm’s major competitors and its particular strengths and weaknesses in relation to a sample firm’s strategic position

Fred R. David (2017:251) “SWOT Matrix”

(Argenti, 1996 : 74) dalam Anggraeni (2006:18)

Kotler dan Armstrong (2016:233), “ Target market consist of a set of buyers who share common needs or characteristics that the company decides to serve”.

Kotler, K.(2009). *Manajemen Pemasaran 1.Edisi Ke-13*

Kotler dan Armstrong (2016:223), “Positioning consists of arranging for a market offering to occupy a clear, distinctive, and desirable place relative to competing product in the minds of target consumers”

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

Gitman and Zutter (2015:113), “The statement of cash flows is a summary of the cash flows over the period of concern. The statement provides insight into the firm’s operating, investment and financing cash flows and reconciles them with changes in its cash and marketable securities during the period.”

Tyoso, Jaluanto S. P. (2016), *Sistem Informasi Manajemen, Edisi Ke-1, Indonesia: Deepublish*

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

B. Mesra (2016), *Penerapan Ilmu Matematika dalam Ekonomi dan Bisnis, Edisi Ke-1. Indonesia: Deepublish*

Syarif, Nasrul Faqih (2016), *Technopreneurship Membentuk Karakter Entrepreneur Muda yang Sukses, Edisi Ke-1, Indonesia: Deepublish*

Samryn, LM (2015), *Akuntansi Manajemen Edisi Revisi: Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi, Edisi Revisi, Indonesia: Prenada Media*

Hak cipta ini milik IBIK (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) dan dilindungi Undang-Undang. Penyalinan atau sebagian penyalinan tanpa izin IBIKKG. Dilarang mengutip atau sebagian penyalinan karya tulis ini tanpa mengutipkan dan menyebutkan sumber. Penyalinan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah. Pengujiannya tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG. Dilarang mengutipkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Hopkin, Paul (2017), *Fundamentals of Risk Management: Understanding, evaluating and implementing effective risk management, Edisi Ke-4, Global Edition, Kogan Page Publisher.*



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Sumber Internet :

(sumber : <https://data.cirebonkota.go.id/dataset/>)

okezone.com

(<https://data.cirebonkota.go.id/dataset/>)

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