



RENCANA PENDIRIAN USAHA PRODUK DAN JASA INSTALASI JARINGAN FIBER OPTIC

“PT. UNICOM MUDA UTAMA”

DI JAKARTA BARAT

WAHYU ANTONIUS

antoniusway5@gmail.com

Drs. Wiwin Prastio, M.M

Program Studi Administrasi Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

ABSTRAK

Wahyu Antonius / 70180242 / 2021/ Rencana Bisnis Pengembangan Bisnis PT. Unicom Muda Utama di Jakarta Barat / Pembimbing : Drs. Wiwin Prastio M.M.

PT. Unicom Muda utama adalah usaha yang bergerak di bidang teknologi yaitu perkabelan serta menyediakan jasa pemasangan. PT.Unicom Muda Utama menyediakan penjualan barang fisik maupun pemasangan dengan barang yang disediakan di PT. Unicom Muda Utama, dalam usahanya, PT. Unicom Muda Utama memakai beberapa platform yang digunakan untuk pemasaran atau memasarkan jasa serta produk yang ingin ditampilkan dalam usahanya.

Visi dan Misi dalam PT. Unicom Muda Utama adalah menjadi perusahaan yang memiliki kemampuan serta kompetisi dalam memenuhi serta menjaga standart kualitas yang tinggi, konsisten, progresif serta siap bersaing di pasar Indonesia

Penulisan Business Plan yang dilatarbelakangi oleh latar belakang masyarakat yang semakin banyak dalam membuat usaha atau mengembangkan usaha yang dimilikinya. Tujuan dari Penulisan Business Plan ini adalah sebagai motivasi bagi penulis untuk melakukan pengembangan dalam mencapai tujuan dengan melakukan analisa terhadap para pesaing, mengembangkan rencana untuk memenangkan persaingan, serta mengetahui dampak-dampak yang diberikan oleh bisnis yang dibangun kepada masyarakat dan lokasi sekitar tempat usaha.

Penelitian tentang bisnis sendiri dan para pesaing ini menggunakan metode kuantitatif yang datanya dikumpulkan dengan teknik kuesioner serta review dari para pengguna, sehingga dapat

© 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.



dihasilkan kesimpulan bahwa PT.Unicom Muda Utama merupakan perusahaan yang kuat no 2 setelah Fiber Optic Jakarta, dan Fiber Star merupakan perusahaan yang tidak terlalu kuat.

Dan untuk dana pertama yang dikeluarkan untuk membangun usaha PT. Unicom Muda Utama adalah sebesar Rp 2.500.000.000, yang dari biaya tersebut sudah diperhitungkan pengeluarannya secara matang oleh tim keuangan PT. Unicom Muda Utama serta pemilik

Kata Kunci : Pengembangan, Motivasi, Persaingan

ABSTRACT

Wahyu Antonius / 70180242 / 2021/ *Business Plan for the Development of PT.Unicom Muda Utama Business in West Jakarta / Advisor : Drs. Wiwin Prastio M.M.*

PT. Unicom Muda Utama is a business engaged in technology, namely cabling and provides installation services. PT. Unicom Muda Utama provides physical goods as well as installation with goods provided at PT. Unicom Muda Utama, in the center, PT. Unicom uses several platforms that are used for marketing or marketing services and products that you want to develop in sales.

The vision and mission of PT. Unicom Muda Utama is to become a company that has the ability and competition to meet and maintain high quality standards, is consistent, advanced, and is ready to compete in the Indonesian market.

Writing a Business Plan against the background of people who are increasingly competing in starting a business or developing their own business. The purpose of writing this business plan is as a motivation for the writer to develop the business with the objectives to be achieved by analyzing competitors, developing plans for competition. , as well as knowing the impacts that the business that the writer have built has on the community and the location around the place of business.

This research on its own business and its competitors uses quantitative methods whose data is collected using questionnaire techniques and reviews from users, so it can be concluded that PT. Unicom Muda Utama is a strong company no. 2 after Fiber Optic Jakarta, and Fiber Star is a company that does not really strong.

And for the first fund spent to build the PT.Unicom Muda Utama business, it was 2,5 billion, of which the cost had been carefully calculated by the finance team of PT.Unicom Muda Utama and the owner.

Keywords: *Development, Motivation, Competition*



Pendahuluan

Pada masa sekarang, mendirikan Perseroan Terbatas ialah hal yang memiliki peluang bisnis begitu baik untuk menjalankan usaha dengan aturan yang jelas, berbadan hukum jelas, serta dengan pembagian modal usaha berupa saham. Oleh sebab itu Perseroan Terbatas berkemampuan mengikuti perkembangan jaman yang memiliki kemajuan pesat, dalam berbagai ruang lingkup bisnis disegala segmen serta variasi usaha termasuk salah satunya pada kemajuan ilmu pengetahuan serta teknologi baik lingkup nasional maupun internasional. Perusahaan Terbatas sudah diakui sebagai badan hukum serta eksistensinya di lingkungan masyarakat sudah berkembang dengan pesat. Peranan dari Perseroan Terbatas sebagai pelaku usaha saat terkait sudah begitu dibutuhkan oleh lingkungan masyarakat dikarenakan mampu membuka peluang lapangan pekerjaan yang lebih luas. Perseroan Terbatas mampu bergerak pada bidang barang atau jasa.

Semua perusahaan wajib mengutamakan pelayanan pada pelanggan sebagai pengguna produk atau jasa dari perusahaan. Banyak dan ketatnya persaingan dalam dunia bisnis, membuat pelanggan begitu banyak memiliki alternatif produk, harga, serta pula kualitas yang kompetitif / bersaing serta bervariasi. Sebab itu, perusahaan mesti memperhatikan nilai jasa atau produk agar mendapat reputasi yang baik bagi para pengguna produk barang/jasa di mata pelanggan. Selain itu, kualitas dari pelayanan begitu berhubungan dengan kepuasan pelanggan dalam usahanya, maka dari itu menjalin hubungan yang kuat dengan pelanggan berkemampuan membantu perusahaan dalam mendapatkan loyalitas perusahaan. Perusahaan mesti terus melakukan inovasi untuk mampu bertahan dari para pesaing serta dengan kualitas yang baik bakal begitu menumbuhkan loyalitas pelanggan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik BI Gie (Institus 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Negara Indonesia ialah areal berdaulat yang disertai banyaknya kepulauan yang diayali Sabang sampai Merauke. Seiring bersamaan kemajuan jaman pada saat sekarang terkait untuk mempersatukan berbagai kepulauan Indonesia segala sesuatunya sudah mesti ditunjang oleh infrastruktur yang merata serta untuk mampu tersebar secara cepat, tepat serta efisien. Saat terkait perkembangan teknologi telekomunikasi serta internet terus mengalami peningkatan yang pesat seiring berjalannya waktu. Oleh sebab itu PT. Unicom Muda Utama (sebagai anak perusahaan dari PT. Sumber Cemerlang Kencana Permai (SCKP) bergerak dalam bidang jasa penanaman kabel *Fiber Optic* didirikan untuk menjawab segala kebutuhan tersebut. PT. Sumber Cemerlang Kencana Permai telah lama bergerak dalam bidang jasa telekomunikasi sejak 1989. Pada saat itu telekomunikasi masih menggunakan kabel tembaga, namun seiring berjalannya waktu bersamaan dengan adanya teknologi yang berkembang serta kebutuhan yang meningkat jaringan telekomunikasi saat terkait mulai menggunakan kabel serat optik (*fiber optic*). Untuk itu anak perusahaan dari PT. Sumber Cemerlang Kencana Permai yakni PT. Unicom Muda Utama memperluas jaringan bisnisnya menjadi provider *independent* dengan menyediakan jaringan untuk dipergunakan oleh para provider lainnya. Pengembangan yang dilakukan PT. Unicom Muda Utama yakni membuat Jaringan Tetap Tertutup Berbasis Kabel (JARTUP). Sebelumnya, perusahaan utama yakni PT. Sumber Cemerlang Kencana Permai sekadar bergerak sebagai *vendor* saja.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI IKKG (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.



Rencana Sumber Daya Manusia

Salah satu aspek yang menentukan apakah usaha yang dijalani bakal berhasil atau tidak. PT. Unicom Media Utama memiliki 15 tenaga kerja yang terdiri dari 1 Direktur, 1 Manager, 2 Staff Keuangan, 2 Admin Project, 1 Staff Logistik, 1 Drafter / Recording, dan 7 Team Lapangan.

Rencana Keuangan

Dana awal yang dibutuhkan PT. Unicom Media Utama diperkirakan sebesar Rp 2.500.000.000. Dana tersebut ditotalkan dari biaya sewa kantor, kas awal, biaya peralatan, biaya perlengkapan, biaya pemasaran, biaya utilitas, biaya gaji, dan biaya pemeliharaan. PT. Unicom Media Utama sudah menyiapkan dana sebesar Rp 200.000.000 untuk biaya sewa kantor selama setahun, Rp 150.000.000 untuk simpanan kas awal, Rp 615.000.000 untuk biaya peralatan, Rp. 301.850.723 untuk biaya perlengkapan, Rp 8.640.000 untuk biaya pemasaran, Rp 31.449.610 untuk biaya utilitas, Rp 1.171.666.667 untuk biaya gaji, dan 17.000.000 untuk biaya pemeliharaan.

Kesimpulan

Penulis melakukan berbagai macam analisis keuangan untuk menentukan apakah usaha PT. Unicom Media Utama layak untuk dijalankan. Analisis keuangan yang dipakai yaitu nilai

1. Dilengkapi dengan penulisan kritis dan tinjauan suatu masalah.
a. Pengumpulan 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.



Net Present Value (NPV), Break Even Point (BEP), Profitability Index (PI), dan Payback Period (PP).

Tabel 7.22

Analisis Kelayakan Usaha PT. Unicom Muda Utama

Instrumen Analisis	Batasan Minimal	Hasil Analisis	Keterangan
Payback Period	PP < 5 tahun	10 Bulan 1 Hari	Memenuhi Syarat
Net Present Value (NPV)	NPV > 0	Rp 1.472.627.981	Memenuhi Syarat
Profitability Index (PI)	PI > 1	1,59	Memenuhi Syarat
Break Event Point (BEP)	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan pertahun > BEP pertahun	Memenuhi Syarat

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

Daulay, M. T., & Sanny, A. (2021). *Kewirausahaan Dari Industry 4.0 Menuju Society 5.0*. Cattleya Darmaya Fortuna.

Dessler, G. (2020). *Human resource management-Pearson* (16th ed.). Pearson Education Limited.

Halim, F., Zukhruf Kurniullah, A., Butarbutar Efendi, M., Sudarso, A., Purba, B., Lie Sisca, D., Mangiring Parulian Simarmata Lalu Adi Permadi, H., Novela Editor, V., Wathanthos Desain Sampul, R., Kreatif Kita Menulis, T., & Yayasan Kita Menulis, P. (2021). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Yayasan Kita Menulis.

Kambolong, M., Nurjannah, & Lia Ambarwati. (2022). *Metode Riset dan Analisis Saluran Distribusi*. Penerbit Qiara Media.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing 17th Global Edition*. In *Pearson Education Limited*.

Musfar, T. F. (2020). *Buku Ajar Manajemen Pemasaran : Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam...* - Google Books. In *Media Sains Indonesia*.

Padapi, A., Fitriani, Wulandary, A., Haryono, I., & Mursalat, A. (2021). *Pengembangan Produk Agribisnis*. Media Sains Indonesia.

Pietersz, J. J., Picauly, B. C., Widaryanti, Katili, A. Y., & Ririhena, M. Y. (2021). *Perpajakan (Teori dan Praktik)* (1st ed.). Widina Media Utama.

Rangkuti, F. (2016). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT : Cara Perhitungan*

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) dan dilindungi Undang-Undang Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang. 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau 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.



Bobot, Rating dan OCAI. Gramedia Pustaka Utama.

Saleh, M. Y., & Said, M. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran: Marketing Concepts and Strategies*. SAH MEDIA.

Sebana, D. H. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis* (1st ed.). CV Pustaka Setia.

Supriadi. (2018). *Konsep Harga dalam Ekonomi Islam*. Guepedia.

Teniwut, W. (2021). *Strategi dan Kebijakan Bisnis Perikanan Konsep dan Aplikasi*. Deepublish.

Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2022). *Principles Managerial Finance* (14th ed.). Pearson Education Limited.

Sumber Jurnal:

Aslin, Yuliana, & Didip Diandra. (2017). Analisis Strategi Bisnis Busana Muslimah Merek Qanita Pada Cv.Xyz. *Ekonomika Dan Manajemen*, 7(2), 161–173.

Devi, P. emy S., Herawati, N. T., & Sulindawati, N. L. G. E. (2017). Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pemahaman Akuntansi, dan Ukuran Usaha Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pada UMKM (Studi Empiris pada UMKM di Kecamatan Buleleng). *E-Journal Universitas Pendidikan Ganesha*, 8(2), 10.
<https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/S1ak/article/view/14566>

Fajri, C. Susanto, Suworo, Sairin, T. (2021). Pelatihan Perencanaan Kewirausahaan Hidroponik Dan Penguatan Kelembagaan Santripreneur Di Pesantren Al Wafi Islamic Boarding School Pengasinan Depok. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2, 154–160. <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAL/article/view/8788/5618>

Helvandari, J. H., Ariyetti, & Kasim, A. (2022). *Jurnal Hasi Penelitian Dan Pengkajian Ilmiah Eksakta*. 01(01), 8–11.

Hidayah, I., Ariefiantoro, T., Nugroho, D. W. P. S., & Suryawardana, E. (2021). Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Pudeanis Di Kaliwungu). *Solusi*, 19(1), 76–82. <https://doi.org/10.26623/slsi.v19i1.3001>

Mubarok, N. (2017). Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista. *I-ECONOMICS: A Research Journal on Islamic Economics*, 3(1), 73–92.

Mulyanti, D. (2017). Manajemen Keuangan Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 8(1), 62–71.

Nurrokhman, A. (2018). Analisis Pengambilan Keputusan Pemasaran Produk Ayam Rempah Dengan Metode Analisis Competitive Profile Matriks Di Kawasan Kuliner Tmp Kalibata. *JITMI (Jurnal Ilmiah Teknik Dan Manajemen Industri)*, 1(2), 171–179.
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JITM/article/view/3131>

Putri, G. A. M., Maharani, S. P., & Nisrina, G. (2022). *Literature View Pengorganisasian : Sdm, Tujuan dan Struktur Organisasi*. 3(3), 286–299.

Rahma, A. N., & Pradhanawati, A. (2018). Strategi Bersaing Produk Ukm Lunpia dengan



Menggunakan Analisis Five Forces Porter dan SWOT (Kasus pada UKM Lunpia Kings Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 7(2), 171–185.

Sumber Website:

BCA (2021). *Tahapan Gold*. Diambil 4 Januari 2022, dari <https://www.bca.co.id/en/Individu/produk/simpanan/Tahapan-Gold>

Bi.go.id (2022), *target inflasi*, diakses pada 19 Januari 2022 <https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/target-inflasi.aspx>

Ekonomi.bunghatta.ac.id (2020), *Pengertian Perusahaan, Jenis kriteria dan Indikator*, diakses pada 7 November 2022 <https://ekonomi.bunghatta.ac.id/index.php/id/artikel/811-ukuran-perusahaan-pengertian-jenis-kriteria-dan-indikator>

FiberStarID (2020), diakses pada 25 Januari 2022 <https://www.google.com/search?q=fiber+optic+jakarta&oq=fiber+optic+jakarta&aqs=chrome69i57j46i175i199i512j0i22i30i8.2375j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8#lr=0x2e698db1c7a3b055:0x8ce58de2ead7863,1,,>

Fiberstar.co.id (2022), diakses pada 11 Januari 2022 <https://www.fiberstar.co.id>

Fiber Optic Jakarta (2022), diakses pada 15 Januari 2022 <https://www.fiberopticjakarta.com/>

Haryono,E. (2021), *BI Proyeksikan Pertumbuhan Ekonomi 4,7-5,5% Tahun 2022*, diakses 19 Januari 2022, https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2331221.aspx

Jembo.co.id (2022), *Cable Company*, diakses pada 2 Januari 2022 <https://jembo.co.id/id>

Jdih.esdm.go.id (2022), *Perhitungan biaya utilitas air dan listrik*, diakses pada 12 Januari 2022 <http://jdih.esdm.go.id/peraturan/Permen%20ESDM%20No.%2028%20Th%202016.pdf>

Kabellistrik.com (2022), *Distributor kabel listrik*, diakses pada 2 Februari 2022 <https://www.kabellistrik.com/>

Litech.web.id (2022), diakses pada 7 Februari 2022 <http://www.litech.web.id/>

Ojk.go.id (2008), *Batasan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Besar menurut Undang-Undang No.20/2008*, diakses pada 10 Desember 2021 <https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-Usaha-Mikro,-Kecil,-dan->

© Halcipita malki IBIKKS (Institute of Business and Sustainable Finance) Kwik Kian Gie

1. Diarung mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya.
 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 IBIKKS.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKS.



[Menengah.aspx](#)

Prawiro, M. (2020). *Badan Usaha: Memahami Pengertian, Jenis, dan Bentuk Badan Usaha*.

Diakses pada 10 Januari 2022 <https://www.maxmanroe.com/vid/bisnis/pengertian-badan-usaha.html>

PAM Jaya. (2021). *Tarif Air Minum*. Diambil 5 Februari 2022, dari

<http://pamjaya.co.id/id/customer-info/bill-simulation>

Pendirianptcv (2022), diakses pada 5 Januari 2022

<https://pendirianptcv.com/biaya-cara-siup-surat-izin-usaha-perdagangan/urus-siup-surat-izin-usaha-perdagangan/>

Ptssb.co.id (2022), diakses 7 Februari 2022

<https://www.ptssb.co.id/>

Sinarmonas.co.id (2022), diakses pada 6 Januari 2022

<https://sinarmonas.co.id/>

Trends (2022), diakses pada 7 Januari 2022

<https://trends.google.com/trends/explore?geo=ID&q=fiber%20optic>

Trends Google (2022), diakses pada 7 Januari 2022

<https://trends.google.com/trends/explore?date=2016-01-01%202016-12-31&geo=ID&q=fiber%20optic>

Sumber Undang-Undang:

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Lembaran Negara RI Tahun 2008, No. 93. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2016. *Undang-Undang No. 6 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja / Buruh di Perusahaan*, Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2016, No 375.

Republik Indonesia. 2016. *Undang-Undang NO. 28 Tahun 2016 Tentang Tenaga Listrik Yang Disediakan oleh PT Perusahaan Listrik Negara (PERSERO)*, Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2016, No 1566.