



# RENCANA BISNIS PENDIRIAN TOKO CRYSTAL

## “CRYSTAL MAGIC.ID”

Clara Amanda

[77180364@student.kwikkiangie.ac.id](mailto:77180364@student.kwikkiangie.ac.id)

Dr. Tony Sitinjak, M.M.

[tony.sitinjak@kwikkiangie.ac.id](mailto:tony.sitinjak@kwikkiangie.ac.id)

### ABSTRAK

Clara Amanda / 77180364 / 2022 / Rencana Pendirian Usaha Toko Crystal “Crystal Magic.id”, Jakarta Utara / Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M.

Id untuk membuat rencana bisnis toko batu kristal ini adalah karena melihat adanya yang dapat diambil saat masa pandemik covid-19, yang membuat masyarakat lebih memperhatikan kesehatan fisik dan mental. Kesehatan mental masyarakat juga ikut menurun di tengah pandemik ini, seiring dengan adanya banyak perubahan kebiasaan kita sehari - hari. Hal ini yang mendorong pembukaan usaha untuk menjual batu - batu kristal yang merupakan salah satu sarana manusia untuk memelihara kesehatan mental.

Analisis yang dilakukan mencakup tren dan pertumbuhan industri, analisis SWOT, analisis Lima Kekuatan Persaingan Model Porter, Competitive Profile Matr alisis target pasar, rencana pemasaran dan analisis ramalan penjualan dan penjualan.

Kebutuhan jumlah tenaga kerja adalah 3 orang, proses rekrutmen dilakukan sesuai prosedur, uraian kerja sesuai dengan jabatan tenaga kerja, spesifikasi dan kualifikasi yang dibutuhkan untuk setiap jabatan tenaga kerja, struktur organisasi perusahaan dan rencana balas jasa karyawan selama 5 tahun pertama pendirian usaha, dengan memperhatikan peraturan pemerintah tentang balas jasa karyawan



Dari analisis keuangan bisnis ini, diketahui Payback Period dalam waktu 2 tahun, 4 bulan, 4 hari. Jumlah NPV adalah sebesar Rp. 1.131.642.758, 12. Dan nilai PI sebesar 3,527. Menurut hasil analisis tersebut, maka bisnis ini layak dilaksanakan.

## ABSTRACT

Clara Amanda / 77180364 / 2022 / Business Plan to Establish a Crystal Shop Business "Crystal Magic.id" in North Jakarta / Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M.

*The idea for making this crystal stone shop business plan was because of seeing it that can be taken during the covid-19 pandemic, which makes people more take care of physical and mental health. People's mental health is also declining in the midst of this pandemic, along with many changes in our daily habits.*

*This has prompted the opening of businesses to sell crystal stones which are one of the human means to maintain mental health.*

*The analysis carried out includes industry trends and growth, SWOT analysis, analysis Porter's Five Competitive Forces, Competitive Profile Matrix target market analysis, marketing plan and sales forecast analysis and sale.*

*The need for the number of workers is 3 people, the recruitment process is carried out according to procedures,*

*job description in accordance with the position of the workforce, specifications and qualifications required*

*for each employment position, company organizational structure and remuneration plan*

*employees for the first 5 years of business establishment, with due observance of regulations government regarding employee remuneration*

*From this business financial analysis, it is known that the payback period is 2 years, 4 months, 4 day. Total NPV is Rp. 1,131,642,758, 12. And the PI value is 3,527. According to the results of the analysis, then this business is feasible.*



## A. Ringkasan Kegiatan Usaha

### 1. Konsep Bisnis

*Crystal Magic.id* adalah bisnis yang menjual batu – batu alam yang disebut juga dengan batu kristal, yang menyediakan produk berkualitas dengan harga yang terjangkau. Toko kristal ini berbentuk *online shop* yang akan menjual produk lewat media sosial Instagram dan Shopee, dan lebih berfokus pada fitur *live* yang pada jaman sekarang ini sering sekali digunakan toko – toko *online* untuk mengadakan *live sale*. Ide bisnis ini muncul dikarenakan sejak terjadinya pandemic covid-19, masyarakat jadi sangat mementingkan kesehatan secara fisik maupun mental, dan batu – batu Kristal ini merupakan salah satu sarana yang dapat digunakan manusia untuk menjaga kesehatan mental mereka.

Keunikan *Crystal Magic.id* dibandingkan oleh pesaing adalah, kami menyediakan beragam produk yang berkualitas tinggi, dengan harga yang lebih terjangkau dan memiliki rupa dan jenis batu kristal yang berbeda dari toko kristal lainnya, yaitu dengan bentuk hasil ukiran. Kami juga menyediakan batu kristal dengan bentuk ukiran yang beragam, yang juga dapat digunakan sebagai aksesoris dan dekorasi.

### 2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari *Crystal Magic.id* adalah menjadi salah satu penjual kristal paling ternama di Indonesia.

Misi dari *Crystal Magic.id* adalah :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian 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.



- 1) Menyediakan koleksi batu – batu kristal yang menarik, besar dan beragam
- 2) Menjual produk – produk yang berkualitas tinggi
- 3) Melayani pelanggan dengan dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan maupun pemasok
- 4) Memberikan banyak promo dan *giveaway*

### 3. Produk yang Ditawarkan

*Crystal Magic.id* menyediakan bebatuan alam / batu – batu Kristal yang dapat digunakan sebagai sarana manusia untuk menjaga kesehatan mental. Karena batu – batu ini diambil langsung dari alam, maka cenderung memiliki banyak sekali jenis, warna, ukuran, bentuk, dan kegunaannya. *Crystal Magic.id* juga menyediakan batu Kristal yang dibentuk sebagai aksesoris seperti gelang dan bentuk ukir – ukiran untuk pajangan.

### 4. Strategi Pemasaran

*Crystal Magic.id* akan memasarkan produknya lewat akun social media seperti Instagram dan Tiktok, dengan strategi promosi seperti

- a. Advertising yaitu dengan iklan berbayar Instagram Ads
- b. Public Relation dengan sering menggunakan fitur live, sehingga dapat mempresentasikan, menjual produk, dan melayani kosumen secara langsung
- c. Direct Marketing yaitu dengan merekomendasikan produk langsung kepada konsumen lewat fitur live.



## 5. Kelayakan Keuangan



Hak cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

### Analisa Kelayakan Keuangan *Crystal Magic.id*

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Payback Period (PP)	5 tahun	2 tahun 4 bulan 4 hari	Layak
Net Present Value (NPV)	NPV > 0	IDR 1,027,106,424	Layak
Profitability Index (PI)	PI > 1	3.29	Layak
Break Even Point (BEP)	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP 7 tahun	Layak

Sumber : *Crystal Magic.id*

#### a. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Dapat disimpulkan dari keseluruhan perencanaan bisnis dan analisis kelayakan keuangan dan investasi menunjukkan bahwa usaha *Crystal Magic.id* layak untuk dijalankan

## B. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

### 1. Dampak Pemasaran Terhadap Masyarakat

Pemasaran adalah sebuah strategi bisnis yang mengacu pada aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mempromosikan penjualan suatu produk. Agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum.

Dampak pemasaran dari *Crystal Magic.id* terhadap masyarakat adalah *brand knowledge* dari masyarakat mengenai produk *Crystal Magic.id* meningkat. *Brand image* dari *Crystal Magic.id* juga dapat terbentuk, juga timbul keingintahuan pelanggan terhadap produk *Crystal Magic.id*. *Crystal Magic.id* juga dapat menyampaikan pesan

1. Dilarang menyalin 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.



mengenai keunggulan-keunggulan perusahaan melalui pemasaran. Selain itu, rasa ketertarikan masyarakat terhadap barang koleksi juga jadi meningkat.

## 2. Dampak produksi dan teknologi terhadap masyarakat

Karena *Crystal Magic.id* beroperasi secara online, maka teknologi berperan penting bagi perusahaan maupun bagi masyarakat sekitar. Dampak produksi dan teknologi dari *Crystal Magic.id* adalah pelanggan bisa mengakses toko kami lewat social media dan melakukan transaksi dengan berbagai macam alat pembayaran secara *cashless* sehingga mudah untuk dilakukan.

## 3. Dampak Organisasi dan SDM Terhadap Masyarakat

*Crystal Magic.id* menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat, dan memberikan pelatihan dahulu sebelum bekerja langsung menghadapi pelanggan. Pelatihan ini dilakukan agar karyawan dapat melayani dengan baik dan memberikan kepuasan kepada para pelanggan sehingga meningkatkan hubungan yang baik dengan para pelanggan.

## C. Dampak Terhadap Lingkungan

Dalam proses pengiriman barang, produk perlu dibungkus dengan tebal dan rapat dengan plastik *bubble wrap* dan kardus tebal untuk mencegah dan meminimalisir kerusakan produk selama proses pengiriman. Hal ini dapat menyebabkan pencemaran lingkungan dengan sampah plastik. Untuk mengatasi hal ini, maka *Crystal Magic.id* menggunakan *bubble wrap* yang ramah lingkungan ( terbuat dari kertas ), koran atau kertas daur ulang, dan lain-lain yang dapat digunakan untuk maksud yang sama. Dengan demikian kami dapat meminimalisir penggunaan plastic yang dapat merusak lingkungan.



## 6. Analisis Resiko Usaha

Resiko merupakan kondisi yang muncul sebagai akibat dari suatu ketidakpastian yang berkaitan dengan konsekuensi yang ada, yang mana mungkin saja menghasilkan suatu kondisi tidak menguntungkan.. Berikut adalah analisa dampak dan resiko usaha *Crystal Magic.id* :

Merek yang belum dikenal oleh masyarakat luas.

Promosi yang masih kurang dilakukan

Tidak tersedia toko *offline*, maka pelanggan tidak bisa melihat produk secara langsung

## 7. Antisipasi Resiko Usaha

Berikut ialah rencana pengendalian yang akan dilakukan oleh *Crystal Magic.id* untuk mengatasi risiko usaha.

1. Apabila *Crystal Magic.id* belum dikenal banyak orang, maka hal yang harus dilakukan adalah mempromosikan *Crystal Magic.id* kepada masyarakat luas agar banyak orang yang tau akan keberadaan bisnis ini, dengan cara mengundang *influencer*, atau orang – orang spiritual dan mempromosikannya lewat media social.
2. Setelah dikenal banyak orang, maka *Crystal Magic.id* akan mengadakan promo – promo menarik bagi pelanggan untuk meningkatkan pembelian dan ketertarikan pelanggan terhadap produk yang dijual.
3. Karena pelanggan tidak dapat melihat produk secara langsung, maka *Crystal Magic.id* akan menyediakan foto dan video lewat social media kami, yang menunjukkan setiap detail dan keunikan produk, sehingga memudahkan pelanggan untuk memilih jenis / corak setiap batu.



## D. Kesimpulan

Menurut saya, berdasarkan analisis dan perencanaan yang sudah saya buat dan lampirkan di

rangkaiannya, perencanaan bisnis ini, dapat disimpulkan bahwa bisnis ini dapat dilaksanakan.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku Teks

David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage*

*Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Dessler, Gary (2020), *Human Resource Management*, Edisi 16, Global Edition, Pearson Education

Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin, George Dracopoulos, & Frederick A. Starke (2020), *Business*

*Essentials*, Edisi 19, Canadian Edition, Pearson Education

Heizer, Jay, Barry Render, Chuck Munson (2017), *Operations Management Sustainability and*

*Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Pearson Education

Kotler Philip, Gary Armstrong (2017), *Principles of Marketing*. Edisi.17, Global Edition,

Pearson Education

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, Italy:

Pearson Education

Zutter, Chad J., Scott B. Smart (2019), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 15, Global Edition,

Pearson Education





## Sumber Lainnya

- Budi Rahmah Panjaitan (2020), 5 Influencer Indonesia hobi koleksi Crystal Healing, diakses 6 Juli 2022, <https://www.beautynesia.id/life/5-influencer-indonesia-hobi-koleksi-crystal-healing/b-169889>
- Expert Market Research (2022), *Pertumbuhan pasar industry batu Kristal*, diakses pada 6 Juli 2022, <https://www.expertmarketresearch.com/reports/gemstones-market>
- Grace Gavilanes (2019), *Celebs Who Love Crystals*, diakses pada 6 Juli 2022, <https://people.com/celebrity/celebs-who-love-crystals/>
- Hotden Manurung (2020), *Sumber Daya Geologi Indonesia*, diakses pada 6 Juli 2022, <https://ugrg.ft.ugm.ac.id/artikel/sumberdaya-geologi-indonesia/>
- Penghimpunan Dokter Spesialis Kedokteran Jiwa Indonesia (2020), Hasil survey gangguan mental masyarakat, diakses 7 Juli 2022, <http://pdkji.org/home>
- Sofyan (2022), Biaya Admin Tabungan BCA 2022 : Semua Jenis Rekening & ATM, diakses pada Januari 2022, <https://www.biayatarif.com/biaya-admin-tabungan-bca/>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



PERSETUJUAN RESUME  
KARYA AKHIR MAHASISWA

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Clara Annanda


NIM : 77180364

Tanggal Sidang : 22 September 2022

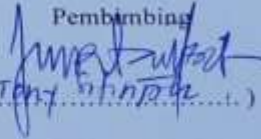
Judul Karya Akhir : Toko Baru Kristal  
" Crystal Magic id "

Jakarta, \_\_\_\_\_ / Sept 20 22

Mahasiswa/I

(  
Clara Annanda)

Pembimbing

(  
Tant. 21/12/22...)

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

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