



RENCANA BISNIS USAHA PERLENGKAPAN MODIFIKASI “ EIGHTY EIGHT GARAGE ”

DI KELAPA GADING, JAKARTA UTARA

Briant Brasali

Dibimbing oleh Drs. Wiwin Prastio, M.M
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971
74180406@student.kwikkiangie.ac.id

ABSTRAK

Briant Brasali/ 74180406/ 2022/ Rencana Pendirian Usaha *Eighty Eight Garage*, Jakarta Utara/ Pembimbing Drs. Wiwin Prastio, M.M.

Rencana bisnis *Eighty Eight Garage* bermula dari hobi di bidang otomotif, sangat kental di kehidupan penulis dari sering memodifikasi mobil pribadi, ke bengkel dan berteman dengan pemilik bengkel kemudian bertemu dengan orang yang memiliki hobi yang sama. penulis berkeinginan membuka usaha dibidang otomotif dengan menjual parts modifikasi via social media, dan online shop lalu menjadikan mobil pribadi menjadi demo car, karena saat ini pasar otomotif khususnya modifikasi paling diminati. Penulis juga sudah mendapatkan koneksi untuk mendapatkan semua parts modifikasi yang di inginkan oleh para peminat.

Eighty Eight Garage memiliki visi yakni “ Mewujudkan dan Menyediakan jasa dan barang bagi konsumen yang ingin modifikasi kendaraannya dengan harga yang terjangkau dan barang yang berkualitas”. Misi dari *Eighty Eight Garage* ialah Menjadikan usaha ini di percaya oleh konsumen. Memberikan solusi untuk konsumen membeli barang modifikasi. Memberikan pelayanan terbaik untuk konsumen dengan baik. Memberikan harga yang terjangkau dengan barang yang bagus

Analisis Pesaing yang digunakan yakni Analisis PESTLE, Lima Kekuatan Persaingan Model Porter, Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses, dan Analisis Eksternal & Internal dengan Analisis SWOT. Perencanaan bisnis ini dibuat untuk mengetahui proyeksi persaingan dalam industri otomotif, *Eighty Eight Garage* percaya dengan segmentasi pasar, strategi pemasaran, strategi promosi dan diferensiasi yang dimiliki maka dapat bersaing dengan para pesaing yang ada.

Selain itu, perencanaan bisnis ini dibuat untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman, segmentasi, dan menghitung nilai kelayakan bisnis *Eighty Eight Garage*. Dengan nilai Investasi awal sebesar 283.425.000. Berdasarkan dari studi kelayakan, didapatkan payback period dapat dicapai dalam kurun waktu 2 tahun 13 hari, NPV juga lebih besar dari 0, yang berarti NPV positif. Hasil PI *Eighty Eight Garage* sebesar 4.057 lebih besar dari 1,0 , yang berarti PI positif dan usaha layak untuk dijalankan. Penjualan *Eighty Eight Garage* setiap tahunnya lebih besar dari nilai BEP. Untuk itu dapat dikatakan bisnis layak untuk dijalani. Serta dituliskan juga analisis dampak dan resiko usaha *Eighty Eight Garage*

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



Kata Kunci : Rencana Pendirian Usaha, *Eighty Eight Garage*

ABSTRACT

Briant Brasali/ 74180406/2022/ Plan for Business Establishment of Eighty Eight Garage, North Jakarta/ Supervisor Drs. Wiwin Prastio, M.M.

Eighty Eight Garage's business plan started from a hobby in the automotive field, very thick in the life of the author from frequently modifying private cars, to workshops and making friends with workshop owners then meeting people who have similar hobbies. The author wants to open a business in the automotive sector by selling modified parts via social media, and online shop, and then making private cars into demo cars, because currently the automotive market, especially modifications, is most in demand. The author has also got the connection to get all the modified parts that the enthusiasts want.

Eighty Eight Garage has a vision of "Realizing and Providing services and goods for consumers who want to modify their vehicles at affordable prices and quality goods". The mission of Eighty Eight Garage is to make this business trusted by consumers. Providing solutions for consumers to buy modified goods. Providing the best service for consumers well. Provide affordable prices with good goods

Competitor Analysis used is PESTLE Analysis, The Five Competitive Strengths of Porter's Model, Analysis of Key Success Factors, and External & Internal Analysis with SWOT Analysis. This business planning was made to know the projection of competition in the automotive industry, Eighty Eight Garage believes that with market segmentation, marketing strategies, promotional strategies and differentiation owned, it can compete with existing competitors.

The production plan can be known from the market survey to the opening of the Eighty Eight Garage service. As well as the product flow plan can find out from the customer coming until the product is completed. The author also makes organizational and human resource plans according to the need for the workforce of Eighty Eight Garage.

In addition, this business plan is made to find out the strengths, weaknesses, opportunities, threats, segmentation, and calculate the business feasibility value of Eighty Eight Garage. With an initial investment of IDR 283,425,000. Based on the feasibility study, it is found that the payback period can be achieved within 2 year 13 days, the NPV is also greater than 0, which means the NPV is positive. Eighty Eight Garage's PI result of 4,057 is greater than 1.0, which means the PI is positive and the business is feasible to run. Eighty Eight Garage's annual sales are greater than the BEP value. For this reason, it can be said that the business is feasible to run. And also written an analysis of the impact and risk of Eighty Eight Garage's business

Keywords: Business Establishment Plan, Eighty Eight Garage

I. Pendahuluan

1. Dilarang menyalin atau menjiplak isi buku ini untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
a. Pengutipan harus untuk kepentingan pendidikan, penelitian, 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.

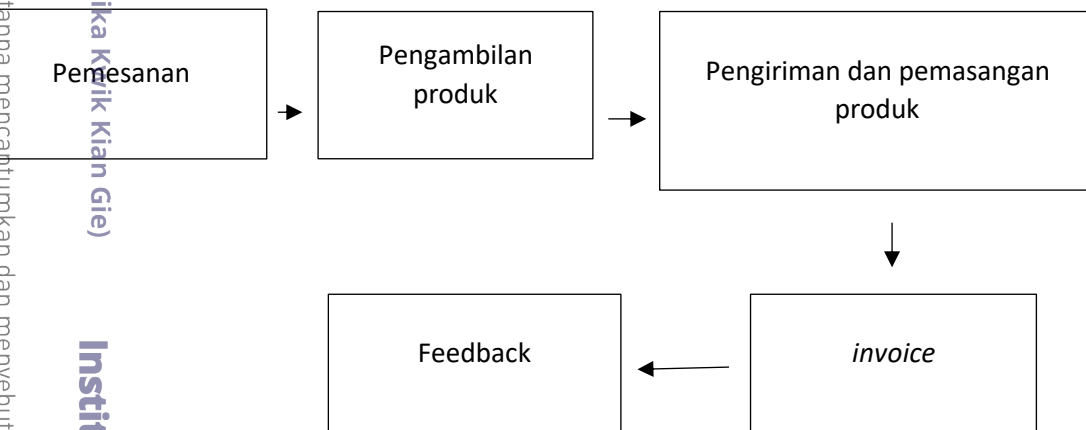
membuat harga mobil menjadi lebih murah membuat masyarakat menggunakan kesempatan ini untuk membeli mobil.

D. Kebutuhan Dana

Dalam menjalankan suatu bisnis, diperlukan investasi awal untuk membangun usaha tersebut. Sumber pendanaan *Eighty Eight Garage* berasal dari penulis sendiri yang di dapat dari orang tua penulis dan tabungan yang dimiliki penulis. Kebutuhan dana / investasi untuk usaha *Eighty Eight Garage* diperlukan untuk membayar biaya – biaya kebutuhan yang diperlukan oleh *Eighty Eight Garage* sebesar Rp. 283.425.000

II. Rencana Produk/Jasa, Kebutuhan Oprasional, Dan Manajemen

A. Rencana Alur Produk

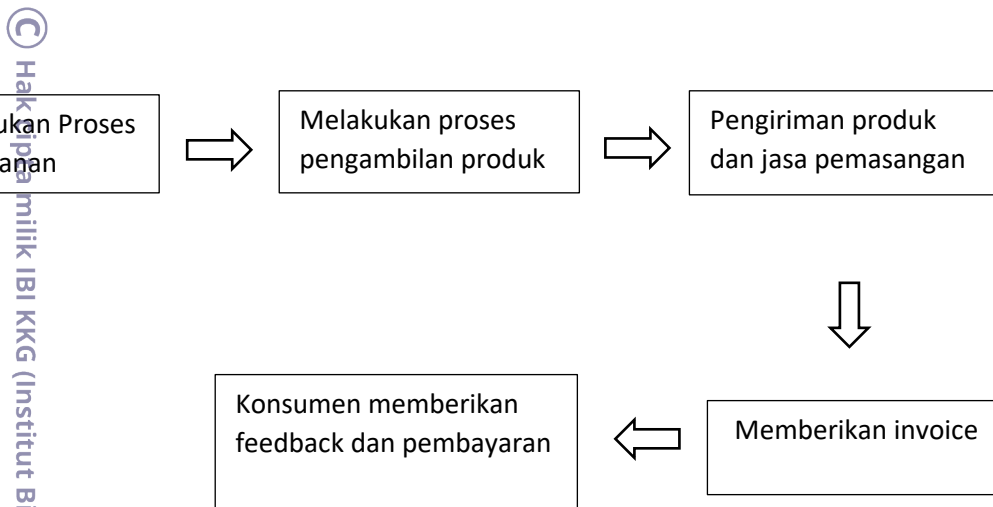


Sumber (*Eighty Eight Garage*, 2022)





B. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan



Sumber : (Eighty Eight Garage, 2022)

C. Rencana Peralatan Dan perlengkapan

Peralatan adalah salah satu bentuk aktiva dalam perusahaan yang biasanya bernilai cukup besar yang digunakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Berikut adalah rencana penggunaan peralatan di Eighty Eight Garage

Biaya Peralatan

(Dalam Rupiah)

No	Peralatan	Unit	Harga	Total
1	Air Conditioner	3	5.000.000	15.000.000
2	Laptop	1	20.000.000	20.000.000
3	kulkas	2	2.500.000	5.000.000
4	Rak barang	4	2.000.000	8.000.000
5	Kursi	15	450.000	6.750.000
6	Meja	3	1.500.000	4.500.000
7	speaker	1	4.000.000	4.000.000
8	TV	2	3.000.000	6.000.000
Total				69.250.000

Sumber : (Eighty Eight Garage, 2022)

Perlengkapan merupakan alat pendukung untuk melakukan kegiatan bisnis.

Perlengkapan bersifat jangka pendek, harus diganti dengan yang baru, dan tidak

memiliki umur ekonomis. Alat perlengkapan diperoleh dari berbagai tempat yang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya 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.



berbeda-beda sama seperti halnya perlengkapan. Berikut merupakan perlengkapan yang dibutuhkan Eighty Eight Garage

**Biaya Perlengkapan
(Dalam Rupiah)**

No	Perlengkapan	Unit	Harga	Total
1	Lampu	8	200.000	1.600.000
2	lakban	5	15.000	75.000
3	kardus	10	100.000	1.000.000
4	Plastic packing	10	150.000	1.500.000
Total				4.175.000

Sumber : (Eighty Eight Garage, 2022)

**Biaya Perlengkapan Habis Pakai
(Dalam Rupiah)**

No	Perlengkapan	Unit	Harga	Total
1	Minuman	4	100.000	400.000
2	Tissue	2	20.000	40.000
3	Pewangi ruangan	2	100.000	200.000
4	Cemilan	3	200.000	600.000
Total				1.240.000

Sumber : (Eighty Eight Garage, 2022)

**Biaya Perlengkapan Habis Pakai 5 Tahun Mendatang
(Dalam Rupiah)**

Tahun	Total
2022	1.240.000
2023	1.364.000
2023	1.500.400
2024	1.650.440
2025	1.815.484

Sumber : (Eighty Eight Garage, 2022)

III. Strategi Pemasaran

a) Segmentasi Demografis



Dalam segmentasi demografis, pasar terdiri dari kelompok berdasarkan variabel seperti gender, pekerjaan, pendapatan, usia, agama, dan kelas sosial. Hal ini bertujuan bagi pemasar untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen serta dari variable-variable ini mudah diukur. Eighty Eight Garage yakni lebih menasar ke para pengepul ataupun konsumen langsung dengan usia 30 – 45 tahun.

b) Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis membutuhkan pembagian pasar ke dalam berbagai unit geografis seperti negara, provinsi, kabupaten, dan kecamatan. Suatu bisnis sebaiknya dapat berjalan di satu ataupun beberapa daerah. Eighty Eight Garage memilih lokasi di Kelapa Gading karena lokasi usaha yang sangat strategis dengan banyaknya mobil melintas di lokasi usaha.

c) Segmentasi Psikografis

Psikografis adalah ilmu untuk menggunakan psikologi dan demografi yang bertujuan untuk lebih memahami konsumen. Segmentasi psikografis berarti mengategorikan konsumen ke dalam kelompok tertentu berdasarkan status sosial, kelas sosial, gaya hidup dan karakteristik pribadi. Berdasarkan segmentasi psikografis Eighty Eight Garage menasar pelanggan yang menginginkan produk berkualitas, harga yang kompetitif dan orignalitas produk.

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.



IV. Strategi Promosi

Media Sosial

Pada era industri saat ini dengan serba digital maka, sebuah bisnis yang sebelumnya konvensional perlu adanya digitalisasi dimana yang kebanyakan digunakan oleh masyarakat Indonesia yakni media sosial. Media sosial dinilai cukup efektif dan efisien untuk digunakan sebagai alat pemasar hal ini karena, mudah dijangkau hanya menggunakan gadget masing-masing. Hal ini pun harus dimanfaatkan oleh Eighty Eight Garage dalam melakukan branding ataupun edukasi produk di media sosial. Media sosial yang akan difokuskan yakni Online shop, Instagram, dan tiktok. Ketiga media sosial ini dipilih cukup baik karena, jumlah pengguna nya cukup banyak dan hal ini yang membuat cara ini menjadi lebih efektif serta efisien.

V. Keuangan

Dengan nilai Investasi awal sebesar 283.425.000. Berdasarkan dari studi kelayakan, didapatkan payback period dapat dicapai dalam kurun waktu 2 tahun 13 hari, NPV juga lebih besar dari 0, yang berarti NPV positif. Hasil PI Eighty Eight Garage sebesar 4.057 lebih besar dari 1,0 yang berarti PI positif dan usaha layak untuk dijalankan. Penjualan *Eighty Eight Garage* setiap tahunnya lebih besar dari nilai BEP. Untuk itu dapat dikatakan bisnis layak untuk dijalani. Serta dituliskan juga analisis dampak dan resiko usaha *Eighty Eight Garage*

VI. Pengendalian Resiko

- a. Atisipasi yang dapat dilakukan pada resiko bencana alam ialah membuat sumber pakan manual seperti menaruh pepaya, nanas, dan lain sebagainya serta menambahkan lampu pada lubang masuk bangunan (LMB) agar memudahkan burung walet untuk mencari titik lubang bangunan.



- b. Antisipasi pada barang yang dipesan oleh konsumen tidak sesuai / salah barang, Melakukan pengecekan terlebih dahulu sebelum di kirim ke kosnumen apakah barang sudah sesuai atau tidak.
- c. Antisipasi kerusakan pada saat pemasangan barang ke mobil konsumen, Melakukan pengawasan lebih agar hal ini tidak terulang Kembali. Pihak Eighty Eight Garage memberikan tanggungan ganti rugi pada kerusakan di mobil konsumen dan melakukan rapat ulang untuk karyawan agar lebih berhati – hati.

VII. Daftar Pustaka

David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.*

Dessler, G. (2018). *Human Resource Management (16th ed.)*. Pearson Education. <https://id1lib.org/ireader/5663874>

Hisrich, R. ., dan Peters, M. . (2017). *Entrepreneurship (10th ed.)*. Mc-Graw Hill Education. <https://en.id1lib.org/ireader/2760118>

Kotler, P. dan Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing (17th ed.)*. Pearson Education. <https://id1lib.org/ireader/3334349>

Kotler, P., dan Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15th ed.)*. Pearson Education. <https://id1lib.org/ireader/3357739>

Rangku, F. (2001). *Analisis SWOT Teknik Membedah kasus bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.

Robbins, S. ., dan Coulter, M. (2016). *Management (13th ed.)*. Pearson Education.

Zutter, C. J., dan Smart, S. B. (2022). *Principles Managerial of Finance (16th ed.)*. Pearson Education. <https://id1lib.org/book/18074587/723c46>

[Juli 2021. Angka dan Analisis Penjualan Mobil di Indonesia \(zigwheels.co.id\)](https://www.zigwheels.co.id)

[Industri modifikasi otomotif punya potensi untuk bertumbuh \(antaranews.com\)](https://antaranews.com)

<https://www.online-pajak.com/id/daftar-npwp-online-wajib-pajakorang-pribadi>

(diakses April 2019)



http://dpmpstsp.bekasikota.go.id/images/Formulir_dan_Persyaratan/persyaratan/siup_dan_tdp.pdf

(diakses April 2019)

[Daftar UMR 2022 Tertinggi dan Terendah di Jabodetabek Halaman all - Kompas.com](#))

<https://www.bca.co.id/id/Individu/produk/simpanan/Tahapan-Gold>

<https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Default.aspx>

<https://lifepal.co.id/media/daftar-tarif-listrik-terbaru/>

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin, mengutip, 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.


**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah terima dari

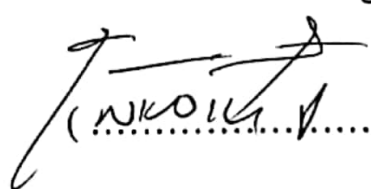
© Nama Mahasiswa / I : Briant Brasali
NIM : 74180406 Tanggal Sidang : 28-09-2022
Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Usaha Perlengkapan Modifikasi
"Eighty Eight Garage"

Jakarta, 11 / 10 20 22

Mahasiswa/I


..... (BRIANT.....)

Pembimbing

 12/10/22
..... (WIKO.....)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© 2018 IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis

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.