



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA TOKO BANGUNAN “ PELITA JAYA “ DI KOTA BOGOR

Clarissa Vedora Ayu Putri

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara

75180540@student.kwikkiangie.ac.id , vedoralee29@gmail.com

Brastoro, Drs.,M.M.

Pembimbing

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

ABSTRAK

Clarissa Vedora Ayu Putri / 75180540 / 2022 / Rencana Bisnis Bahan Bangunan Toko Bangunan Pelita Jaya Di Kota Bogor / Pembimbing: Dr. Brastoro, M.M

Permintaan terhadap perumahan dan rumah akhir-akhir ini sangat tinggi seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk di Indonesia, tak aneh jika diberbagai kota besar hingga pelosok Indonesia tumbuh subur pembangunan kompleks perumahan dengan sistem KPR atau tunai. Fenomena ini membuat permintaan terhadap bahan bangunan sangat tinggi di masyarakat, sehingga peluang bisnis toko bahan bangunan sangat menjanjikan untuk dijalankan di perkotaan maupun pelosok desa. Toko Bangunan Pelita Jaya merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang bahan bangunan.

Usaha ini didirikan oleh pemilik yaitu Clarissa Vedora Ayu Putri yang berlokasi di Kota Bogor, Jawa Barat. Toko digunakan sebagai tempat transaksi jual beli antara penjual dan pembeli secara langsung serta untuk kegiatan administrasi seperti menerima pesanan dan pengiriman produk yang dijual serta dilakukannya pencatatan keuangan toko.

Jenis bahan bangunan yang dijual oleh Toko Bangunan Pelita Jaya diantaranya adalah, semen, casting, cat, peralatan tukang, cat, peralatan listrik. Produk yang dijual memiliki keunggulan dalam kualitas yang lebih baik dibandingkan dengan produk yang dijual oleh pesaing dan harga yang ditawarkan pun relatif lebih murah.

Target pasar dari Toko Bangunan Pelita Jaya adalah pelanggan suami istri baru yang memiliki minat untuk membangun rumah. TB. Pelita Jaya memilih lokasi Kota Bogor dengan pertimbangan memiliki lokasi yang strategis karena banyak rencana pembangunan perumahan yang akan dilakukan.

Toko Bangunan Pelita Jaya memiliki rencana untuk memiliki 4 orang tenaga kerja yang terbagi menjadi 1 orang sebagai supir, 1 orang sebagai *Helper*, dan 2 orang sebagai kenek. Sedangkan pemilik memiliki andil dalam pengawasan dan pengambilan keputusan.

© 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.



Usahan Toko Bangunan Pelita Jaya membutuhkan investasi awal sebesar Rp955.935.600,00 yang dialokasikan kedalam sewa bangunan, kas, persediaan bahan produksi, serta peralatan dan perlengkapan usaha.

Toko Bangunan Pelita Jaya dinilai layak untuk dijalankan, hal ini terlihat dari analisa kelayakan keuangan dimana Toko Bangunan Pelita Jaya memiliki Net Present Value sebesar Rp127.958.091, Profitability Index sebesar 1,13, serta Payback Period 3 tahun 0 bulan 3 hari.

Kata Kunci : Rencana Bisnis, TB. Pelita Jaya, Toko Bahan Bangunan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi IBI KKG (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.

ABSTRAK

Clarissa Vedora Ayu Putri / 75180540 / 2022 / TB. Pelita Jaya *Business Plan* in Bogor City / Supervisor Brastoro., Drs.M.M.

The demand for housing and housing lately is very high along with the increasing population in Indonesia, it is not strange if in various big cities to remote parts of Indonesia the development of housing complexes with a mortgage or cash system thrives. This phenomenon makes the demand for building material very promising to run in urban and remote villages. Pelita Jaya Building Shop is a business engaged in the field of building materials.

This business was founded by the owner, Clarissa Vedora Ayu Putri, located in Bogor City, West Java. The store is used as a place for direct buying and selling transactions between seller and buyers as well as for administrative activities such as receiving orders and shipping product sold as well as carrying out store financial record.

The types of building materials sold by the TB. Pelita Jaya include cement, casting, paint, handyman equipment, electrical equipment. The product sold has the advantage of being better quality compared to the product sold by competitors and the prices offered are relatively cheaper.

The target market of TB. Pelita is new husband and wife customers who have an interest in building a house. TB. Pelita Jaya chose the location of Bogor City with the consideration that it has a strategic location because many housing development plans will be carried out.

Pelita Jaya Building Shop has a plan to have 4 workers divided into 1 person as a driver, 1 person as a Helper, and 2 people as an assistant. While the owner has a stake in the supervision and decision making.

TB. Pelita Jaya business requires an initial investment of IDR. 955.935.600,- which is allocated to building rent, cash, production material inventory, and business equipment and supplies.

TB. Pelita Jaya is considered feasible to run, this can be seen from the financial feasibility analysis where TB. Pelita Jaya has a Net Present Value of IDR. 127.958.091,-, Profitability Index of 1,13 and a Payback Period of 3 years 0 month and 3 day.

Keywords : *Business Plan, TB. Pelita Jaya, Building Materuak Store*





PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Berdirinya toko bangunan Pelita Jaya mempunyai tujuan yang positif, yaitu membantu masyarakat untuk mendapatkan material bahan bangunan yang dibutuhkan secara mudah dan harga terjangkau untuk menciptakan pembangunan yang lebih maju dan mampu bersaing dengan kompetitor lainnya. Toko Bangunan Pelita Jaya juga menggunakan konsep *Online* dan *Offline* dimana toko akan memiliki *Platform* sendiri khusus penjualan bahan bangunan TB. Pelita Jaya dan juga berupa bentuk fisik bangunan yang melakukan penjualan secara langsung. Dengan menggunakan konsep ini tentunya akan sangat menguntungkan melihat bagaimana banyak masyarakat yang saat ini lebih memilih berbelanja secara *Online* daripada secara langsung.

Visi Dan Misi Perusahaan

- a) Toko bangunan Pelita Jaya memiliki visi “Menjadi toko bahan bangunan terbaik dan dikenal oleh banyak masyarakat”.
- b) Berikut beberapa misi toko bangunan Pelita Jaya:
 1. Melakukan inovasi dalam hal kualitas
 2. Meningkatkan penguasaan pasar produk bahan bangunan yang lebih modern
 3. Selalu memberikan solusi dan pelayanan yang baik kepada masyarakat
 4. Memberikan kualitas tinggi pada produk bahan bangunan

Peluang Bisnis

Pada kuartal 1/2019, pertumbuhan properti tahunan (year on year) naik dibandingkan dengan tahun lalu. Menurut Soelaeman Soemawinata diperkirakan pada tahun 2018 dan 2019 pertumbuhan penjualan mencapai 20 persen, dan kenaikan harga 0,4 persen. Dengan kenaikan harga di pasar 0,4 persen dan realisasi penjualan yang meningkat 20 persen dalam sektor perumahan mengindikasikan bahwa penyerapan pasar cukup baik karena kenaikan pertumbuhan properti secara tahunan terus mengalami kenaikan (Bisnis.com).

Pada tahun 2020 terjadi penurunan yang terbilang merata di berbagai jenis properti, Sejak awal tahun, indeks saham sektor properti, real estate, dan konstruksi bangunan mencatatkan penurunan terdalam, yakni 19,69% *year to date* (Kontan.co.id, Jakarta). Menurut M Gali Ade Noyran walau sempat menurun pada awal hingga pertengahan tahun 2020, tren penjualan rumah untuk tipe kecil, menengah dan besar di Indonesia meningkat pada akhir 2020., tren positif ini bahkan terus berlanjut hingga tahun 2021. Menurut Ade, produk Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) masih menjadi unggulan pilihan konsumen dalam mendapatkan rumah idaman. Fleksibilitas masa tenor dan pembayaran uang muka 10%, menjadikan produk ini banyak diminati konsumen. Sedangkan menurut Heintje F Mogi penjualan properti memang mengalami tekanan di awal pandemi covid-19. Namun, setelah itu tren penjualan properti cenderung mengalami peningkatan. Beliau sangat optimistis dengan kondisi sekarang ini karena tahun 2020 kemarin CIMB sendiri untuk KPR tetap tumbuh sampai dengan 6,7% hingga akhir tahun. Bisnis properti di tahun depan tentu akan semakin membaik (Jakarta, Beritasatu.com).

Pemulihan tahap awal sektor properti baru terjadi pada 2021 lalu. Sepanjang 2021, sektor real estate dan konstruksi tumbuh masing-masing 2,78% dan 2,81% secara tahunan (year-on-year/yoy). Rendahnya tingkat pertumbuhan ini seiring masih lemahnya tingkat konsumsi masyarakat. BPS mencatat, sepanjang 2021 pengeluaran konsumsi rumah tangga masyarakat Indonesia hanya tumbuh 2,02%. Meski rendah, pertumbuhan properti yang terlihat dari sektor konstruksi dan real estate sepanjang 2021 sudah lebih baik dibanding kondisi 2020. Dua tahun lalu, pertumbuhan sektor konstruksi berkontraksi 3,26%, sementara pertumbuhan sektor real estate hanya menyentuh angka 2,32% (Jakarta, CNBC Indonesia).

Copyright © 2021 Kwik Kian Gie School of Business. All rights reserved.

1. Diteliti dan Dilingkungi Undang-Undang Hak Cipta
 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Memasuki 2022, Sektor residensial, industri dan logistik, serta ritel diperkirakan menjadi sektor prospektif di industri properti. Head of Logistics and Industrial JLL Indonesia Farazia Basarah menambahkan beberapa proyek industri dan logistik masih dalam proses konstruksi dan direncanakan akan mulai beroperasi di pertengahan tahun 2022 (Bisnis.com, Jakarta). Keseluruhan pertumbuhan ekonomi Indonesia akan berada di kisaran 3,75% hingga 4,75% dengan asumsi tren pandemi Covid-19 terus menurun hingga akhir tahun (Jakarta, Beritasatu.com).

Kebutuhan Dana

Sumber pendanaan TB. Pelita Jaya berasal dari modal sendiri dengan tambahan dana dari orang tua. Kebutuhan dana yang diperlukan untuk membangun TB. Pelita Jaya, penulis memperkirakan bahwa dana yang diperlukan sekitar Rp. 955.935.600.



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.



RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk

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

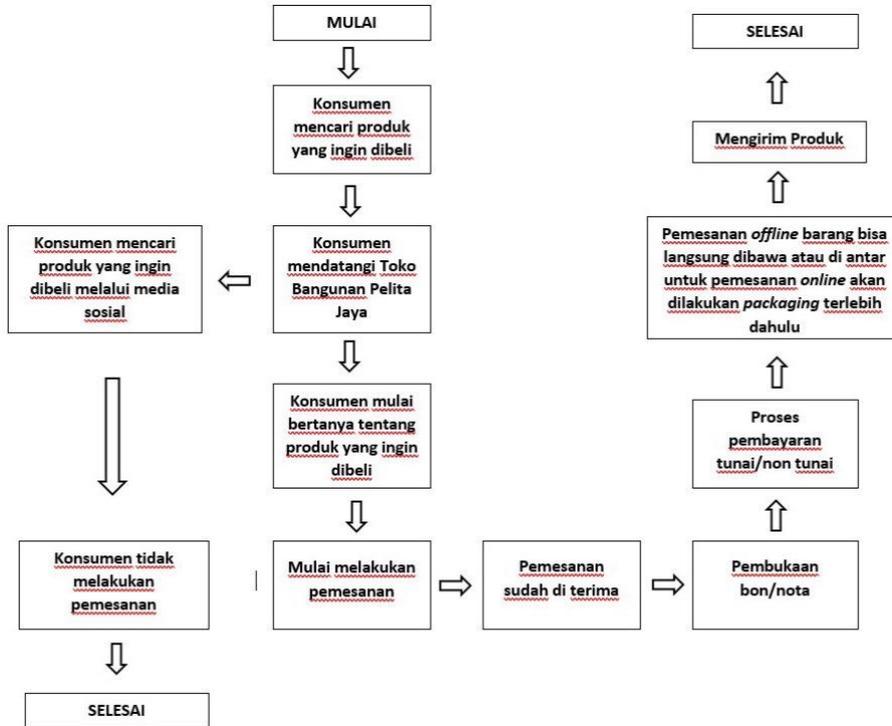
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Gambar 1

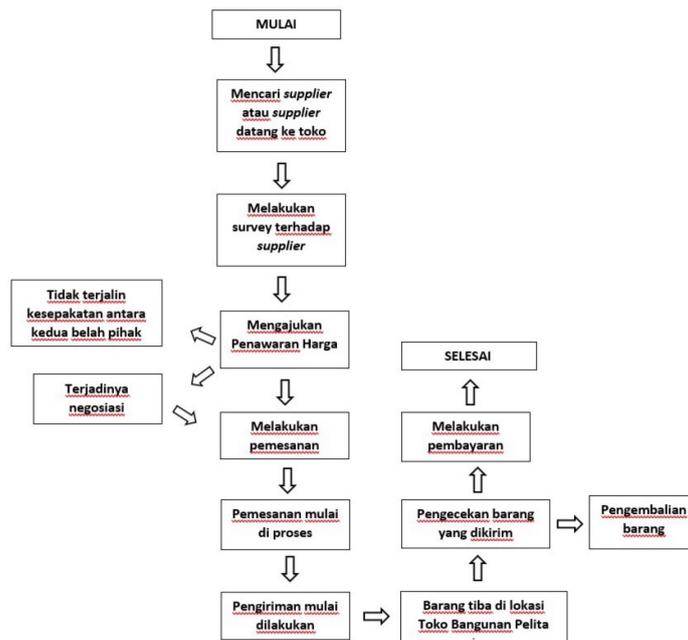
Alur Produk TB. Pelita Jaya



Sumber : TB. Pelita Jaya

Gambar 2

Rencana Alur Pembelian



Sumber : TB. Pelita Jaya



Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Dalam jaman yang terus berkembang ini teknologi merupakan salah faktor pendukung dalam suatu usaha, terutama mendukung dalam kegiatan operasional dan juga efisinesi suatu usaha.

Untuk mendukung kinerja, Toko Bangunan Pelita Jaya menggunakan teknologi seperti penggunaan mesin cat yang saat ini masih belum banyak digunakan toko bangunan lain di daerah Kota Bogor. Mesin cat ini dapat mencetak warna-warna yang jarang ditemui atau bahkan hanya ada menggunakan mesin ini saja karena harus menggunakan campuran warna *base* yang terdiri dari *tint*, *accent*, *pastel*, *deep* agar bisa muncul warna yang diinginkan. Setelah itu cari warna yang di pesan dari komputer maka mesin akan langsung bekerja sesuai dengan campuran warna yang ada dan cat pun langsung jadi tidak membutuhkan waktu yang lama. Mesin ini juga sudah menyediakan sekaligus dengan *katalog* warna-warna yang bisa dihasilkan dan juga sebuah komputer agar mempermudah dalam mencari warna dan harga sehingga lebih cepat dan efisien. Jenis catnya pun bisa berbagai macam, namun Toko Bangunan Pelita Jaya hanya menyediakan cat tembok biasa saja.

Namun kekurangan dari menggunakan mesin ini adalah produk yang dihasilkan harganya yang cukup mahal, karena harganya sudah ditentukan langsung dari pabrik dengan harga yang tinggi sehingga labanya hanya sedikit harga mesinnya masih terhitung murah karena mendapat banyak bonus seperti cat *base*, katalog warna, komputer, dan pembuka tutup cat. Mesin cat ini juga tidak membutuhkan *space* tempat yang terlalu besar, karena ukuran mesinnya yang bisa dibilang tidak besar sehingga sangat menghemat tempat, namun membutuhkan tempat lebih untuk menyimpan cat-catnya yang memiliki 4 macam *base* berukuran 1 liter dan juga cat lainnya dari kaleng hingga galon.

Toko Bangunan Pelita Jaya juga sudah menggunakan *software* untuk mempermudah dalam hal pembukuan dan juga efisiensi lainnya, seperti mencari barang akan langsung muncul tempat dan harga lalu bisa langsung di cetak menggunakan printer termal sehingga tidak menggunakan cara manual lagi seperti ditulis dengan tangan. Untuk pembukuan sendiri dengan menggunakan *software* bisa langsung di rekap setiap bulannya sehingga bisa terlihat barang yang keluar dan masuknya. Menggunakan *software* mendapat gratis alat *scan barcode* dimana setiap produk bisa ditempel *barcode* dan saat ada pelanggan yang ingin membeli bisa tinggal *scan* maka nama dan harga produk akan langsung muncul di komputer dalam jumlah dan total yang diinginkan dan bisa langsung mencetak bon. Dalam pembayaran Toko Bangunan Pelita Jaya juga sudah bisa menggunakan *scan barcode* bisa melalui aplikasi pembayaran apapun.

Dengan adanya teknologi ini membuat pelanggan lebih nyaman dalam berbelanja di Toko Bangunan Pelita Jaya sehingga dapat membangun loyalitas dan kepercayaan pelanggan karena nyaman dan efisien.

STRATEGI BISNIS

Pemasaran

a. Diferensiasi

Kotler dan Keller (2016) mendefinisikan diferensiasi sebagai upaya untuk memberikan identitas tertentu kepada usaha untuk memberikan perbedaan dibandingkan pesaing baik dari segi bentuk, fitur, kinerja produk, kesesuaian produk, desain dan gaya dari produk itu sendiri. Toko Bangunan Pelita Jaya memiliki standar kualitas produk yang baik. Seperti bekerjasama dengan brand ternama dan juga kelengkapan dalam menyediakan produk sehingga memiliki berbagai macam pilihan untuk konsumen. Produk yang dijual juga memiliki garansi, seperti pada setiap pembelian yang mendapat barang cacat, rusak, atau jumlahnya tidak sesuai maka akan ada kompensasinya seperti digantikan dengan barang baru.

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



b. Positioning

Menurut Kotler dan Keller (2016) Positioning merupakan strategi perusahaan dalam merancang penawaran serta pembentukan citra perusahaan untuk memperoleh tempat khusus di benak konsumen. Toko Bangunan Pelita Jaya menempatkan diri sebagai sebuah bisnis yang menyediakan beragam variasi bahan bangunan dengan kualitas dan pelayanan terbaik serta memiliki keunggulan dengan memberikan konsultasi kepada konsumen tentang bangunan. *Tagline* “Terbaik dibuat terjangkau, Bangun rumah impianmu” yang menggambarkan komitmen bahwa Toko Bangunan Pelita Jaya menyediakan barang berkualitas tinggi namun memiliki harga yang terjangkau sehingga dapat membangun rumah impian pelanggan dan pelanggan pun akan merasa puas.

c. Penetapan Harga

Strategi penetapan harga sendiri bertujuan untuk menjaga daya saing serta memaksimalkan dalam hal keuntungan atau laba, target pasar, pangsa pasar, serta menjaga kualitas produk. Sehingga strategi penetapan harga yang digunakan oleh Toko Bangunan Pelita Jaya adalah dengan menggunakan metode *mark-up pricing*. Metode ini dilakukan oleh Toko Bangunan Pelita Jaya yang bertujuan memudahkan pada saat melakukan promosi seperti mendapatkan potongan harga, namun harga sudah di *mark-up* terlebih dahulu sehingga Toko Bangunan Pelita Jaya tidak mengalami kerugian malah mendapat keuntungan lebih. Strategi penetapan harga yang digunakan Toko Bangunan Pelita Jaya bertujuan untuk menjaga daya saing dibandingkan dengan pesaing, memaksimalkan keuntungan atau laba, memaksimalkan target pasar, memaksimalkan pangsa pasar secara maksimal, dan menjaga kepemimpinan kualitas produk (Kotler, Phillip; Keller, 2016).

d. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan organisasi yang saling bergantung dan saling membantu dalam membuat produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh pelanggan atau pengguna bisnis (Kotler, Phillip, Keller, 2016). Toko Bangunan Pelita Jaya menggunakan strategi distribusi langsung yang sederhana dan pendek karena produk tidak diperantarakan, dari produsen langsung ke konsumen. Toko Bangunan Pelita Jaya hanya mengambil produk dari supplier setelah itu produk akan langsung dijual ke konsumen.

Promosi

a. Advertising

Untuk meningkatkan pangsa pasar serta *awareness* masyarakat akan toko, maka Toko Bangunan Pelita Jaya menggunakan metode *advertising* atau iklan sebagai salah satu strategi untuk mempromosikan produk yang dijual. Zaman sudah semakin modern dan canggih, banyak teknologi dan media sosial yang bisa digunakan untuk mempromosikan produk secara *online*. Contoh beberapa *platform online* yang digunakan Toko Bangunan Pelita Jaya seperti *Tokopedia* dan *Instagram* merupakan *platform* yang sedang ramai digunakan oleh masyarakat. Dengan adanya peluang yang besar untuk mempromosikan toko dengan melakukan promosi secara *online*, bertujuan untuk lebih menjangkau konsumen sehingga bisa mencapai wilayah Jabodetabek hingga seluruh Indonesia.

b. Sales Promotion

Toko Bangunan Pelita Jaya menggunakan promosi penjualan sebagai salah satu strategi yang digunakan, sebagai upaya untuk meningkatkan penjualan dalam jangka pendek. Promosi penjualan yang diberikan oleh Toko Bangunan Pelita Jaya adalah dengan memberikan potongan harga kepada konsumen atau memberikan bonus jika membeli barang dalam jumlah yang banyak



seperti membeli 50 sak semen maka akan mendapatkan bonus 1 sak semen, bisa juga dengan tidak memberikan ongkos kirim di daerah Kota Bogor karena memang masih bisa diantar secara langsung dan biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar.

c. *Personal Selling*

Berinteraksi dengan pelanggan tentunya akan menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan. Namun di era yang sudah modern ini untuk berinteraksi dengan pelanggan tidak harus bertemu tatap muka langsung dengan pelanggan atau secara *direct marketing*, karena sekarang sudah bisa dilakukannya dengan menggunakan *platform online* untuk bisa berkomunikasi dengan pelanggan seperti penggunaan aplikasi *whatsapp*, dengan menggunakan aplikasi ini Toko Bangunan Pelita Jaya dapat menyampaikan informasi-informasi serta menjawab pertanyaan-pertanyaan konsumen sehingga bisa memperbaiki jika ada kekurangan. Disaat masa pandemi seperti ini sangatlah bagus menggunakan strategi ini karena sangat membantu dalam peningkatan penjualan karena pelanggan yang kurang mau untuk keluar rumah.

d. *Direct Marketing*

Toko Bangunan Pelita Jaya tidak hanya melakukan pemasaran secara *online*, namun juga dengan cara berkomunikasi secara langsung kepada pelanggan, dengan berkomunikasi secara langsung akan membantu dalam menyampaikan pesan secara langsung dan lebih enak dalam bertanya jawab soal produk yang ingin dibeli kepada konsumen yang datang langsung ke toko. Metode ini sangat mempengaruhi loyalitas pelanggan karena adanya rasa percaya dan kepuasan tersendiri terhadap Toko Bangunan Pelita Jaya.

Rencana Organisasi

Kebutuhan jumlah tenaga kerja pada Toko Bangunan Pelita Jaya berjumlah 4 orang yang terbagi menjadi 1 sebagai *Helper*, 1 orang supir, dan 2 orang kenek.

Keuangan

Hasil analisis *payback periode* menunjukkan bahwa TB. Pelita Jaya diproyeksikan mencapai titik balik dari modal dalam kurun waktu 3 tahun 0 bulan 3 hari. Hal ini menunjukkan secara *break even*, TB. Pelita Jaya layak untuk dijalankan dengan periode kurang dari 5 tahun.

Hasil analisis *nett present value* menunjukkan bahwa TB. Pelita Jaya diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar Rp 127.958.091. Hasil NPV dengan nilai lebih besar dari 0 menunjukkan bahwa Usaha TB. Pelita Jaya layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan arus kas positif secara nilai waktu.

Hasil analisis *profitability indeks* menunjukkan bahwa TB. Pelita Jaya diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar 1,13. Hasil analisis menunjukkan bahwa TB. Pelita Jaya layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan profit dengan indeks melebihi 1.

Hasil analisis Break Event Point menunjukkan bahwa TB. Pelita Jaya diproyeksikan mampu mendapatkan nilai BEP pertahun yang berbeda di bawah nilai penjualan. Hasil BEP menunjukkan bahwa TB. Pelita Jaya layak untuk dijalankan karena penjualan mampu melebihi biaya-biaya yang ada dengan nilai $BEP < \text{nilai penjualan}$.

Pengendalian Risiko Usaha

Menurut Salim (2008), resiko merupakan keadaan atau kondisi yang tidak pasti yang dan dapat menimbulkan kemungkinan lahirnya peristiwa yang merugikan. Berikut resiko usaha yang terjadi dalam usaha TB. Pelita Jaya:

1. Munculnya pesaing di sekitar lokasi toko.
2. Harga barang material naik turun.



3. Teknologi yang semakin berkembang.
4. Kurangnya inovasi dalam usaha.
5. Pelayanan yang kurang yang berdampak pada penilaian konsumen terhadap TB. Pelita Jaya.
6. Stok barang yang terbatas.
7. Pemasaran relatif sulit karena banyak pesaing.

Daftar Pustaka

Sumber Buku

Diana, & Setiawati, L. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit Andi

Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials*. Edisi.10, Global Edition, Pearson Education

Fred R. D. (2013). *Strategic Management* (14th ed.). United State: Global Edition, Pearson Education.

Kotler, P., Armstrong, G., & Opresnik, M. O. (2020). *Principle of marketing* (18th ed.). New York: Pearson Education.

Punjawan, I. (2017). *Supply chain Management* (1st ed.). Jakarta: Andi.

Rangkuti, F. (2019). *SWOT Balanced Scorecard; Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif Plus Cara Mengelola Kinerja dan Resiko* (14th ed.). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. .

Robbins, P. ., & M, C. (2017). *Management* (14th ed.). Pearson Education.

Wijaya, A. (2020). *Manajemen Operasi Produksi* (1st ed.). Medan: Yayasan Kita menulis.

SUMBER INTERNET

<https://ekbis.sindonews.com/read/305836/39/industri-properti-bangkit-dorong-industri-bangunan-bertumbuh-1610982064>. (Diakses Pada Tanggal 20 Juli 2022)

<https://www.cnbcindonesia.com/opini/20211220113050-14-300546/outlook-properti-2022-dan-prasyarat-pertumbuhannya>. (Diakses Pada Tanggal 22 Juli 2022)

<https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/3753/pemerintah-dukung-pengembangan-sektor-properti-untuk-penyediaan-hunian-yang-layak-bagi-masyarakat>. (Diakses Pada Tanggal 23 Juli 2022)

<https://www.liputan6.com/bisnis/read/5004924/pentingnya-sektor-properti-dongkrak-pertumbuhan-ekonomi-nasional>. (Diakses Pada Tanggal 25 Juli 2022)

<https://investasi.kontan.co.id/news/indeks-properti-turun-paling-dalam-pada-2020-simak-prospeknya>. (Diakses Pada Tanggal 27 Juli 2022)

<https://www.beritasatu.com/ekonomi/863853/tahun-2022-sektor-properti-diprediksi-terus-tumbuh>. (Diakses Pada Tanggal 29 Juli 2022)

<https://m.bisnis.com/ekonomi-bisnis/read/20190526/47/927582/setelah-pemilu-rei-optimistis-pasar-properti-2019-tumbuh>. (Diakses Pada Tanggal 3 Agustus 2022)

<https://www.cnbcindonesia.com/news/20201227164720-4-211772/babak-belur-di-2020-industri-properti-cuan-tahun-depan>

<https://www.tribunnews.com/regional/2022/06/24/umk-bogor-2022-jauh-lebih-rendah-dibandingkan-> (Diakses Pada Tanggal 8 Agustus 2022)

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



Hak terima dari

Nama Mahasiswa / I : Clarissa Vedora Ayu Putri

NIM : 75180540

Tanggal Sidang : 30 September 2022

Judul Karya Akhir : Business Plan Toko Bangunan Pelta Jaya

Jakarta, 12 / 10 20 22

Mahasiswa/I

(Clarissa)

Pembimbing

(Braha)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta 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.