**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA SALON MOBIL**

***“TIMUR JAYA MOTOR (TJM) CAR SPA”***

**Frans Yogie Suliman**

fransyogie0108@gmail.com

Muhammad Fuad, S.E., M.M.

Program Studi Administrasi Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

**ABSTRAK**

Frans Yogie Suliman / 74140239 / 2019 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Salon Mobil “*Timur Jaya Motor (TJM) Car Spa*” di Mustika Jaya, Tambun, Jawa Barat / Dosen Pembimbing: Muhammad Fuad, S.E., M.M..

TJM Car Spa adalah bisnis yang bergerak di bidang jasa poles mobil yang menyediakan jasa poles mobil. Jasa yang ditawarkan oleh TJM Car Spa adalah perawatan eksterior, interior dan mesin mobil yang mencakup pencucian mobil *plus wax*, salon mobil *specialist,* poles *interior*, poles *eksterior*, poles mesin, dan paket poles dari mesin eksterior dan interior. TJM Car Spa memasarkan produknya dengan cara bekerja sama dengan *influencer,* melalui media sosial *Instagram* dan brosur. TJM Car Spa didirikan di Jalan Raya Mustika Jaya No.53, Jalur Kota Legenda, Mustika Jaya, Tambun, Jawa Barat 17158.

TJM Car Spa memiliki visi “Menjadikan TJM Car Spa dikenali sebagai usaha salon mobil yang tempat pengerjaanya yang fleksibel, nyaman, dan dapat membuka lapangan pekerjaan”. Misi dari TJM Car Spa:

1. Memberikan kepuasan kepada pelanggan TJM Car spa
2. Memberikan pelayanan yang baik dari segi hasil dan kualitas
3. Memberikan pelayanan pelanggan yang ramah
4. Memahami kebutuhan pelanggan TJM Car Spa

Persaingan adalah hal yang wajar dalam suatu bisnis. Dalam hal ini, pesaing TJM Car Spa sangat tinggi karena kategori bisnis yang dijalankan TJM Car Spa sudah cukup banyak didirikan. Untuk mengatasinya, TJM Car Spa menghadirkan diferensiasi dari para pesaingnya. Dimana diferensiasi tersebut berupa kenyaman, fasilitas TJM Car Spa, Bahan baku yang berkualias, serta *layout* yang digunakan oleh TJM Car Spa.

Sumber daya manusia adalah hal yang sangat dibutuhkan untuk jalannya suatu bisnis. TJM Car Spa memiliki 4 bagian dalam bisnisnya yaitu kasir, *manager, supervisor*, dan karyawan, yang total berjumlah 6 orang.

Investasi awal yang dibutuhkan TJM Car Spa sebesar Rp 296.185.000 yang digunakan untuk biaya membeli peralatan, perlengkapan, bahan baku, sewa tempat, dan cadangan kas. Investasi awal ini merupakan hibah dari orang tua.

Kelayakan suatu bisnis adalah hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Perhitungan proforma laba rugi selama 5 tahun yaitu dari tahun 2020 sampai dengan 2024 menunjukan angka yang positif dan selalu meningkat setiap tahunnya begitupun dengan proforma arus kas dan proforma neraca. Hasil analisa kelayakan usaha TJM Car Spa membuktikan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan dilihat dari analisis *break even point* yang menunjukkan bahwa penjualan yang dihasilkan lebih besar dari nilai *BEP*. Nilai NPV lebih besar dari nol yaitu sebesar Rp 302.963.922 dengan menggunakan tingkat suku bunga kredit sebesar 5,25%. Nilai IRR yang diperoleh adalah sebesar 28,62% lebih besar dari *Rate of Return* yang diharapkan sebesar 5,25%. Analisis *Payback Period* yang menunjukkan pengembalian investasi ini selama 3 tahun 7 bulan 7 hari.

**ABSTRACT**

Frans Yogie Suliman / 74140239 / 2019 / Business Plan Establishment “Timur Jaya Motor (TJM) Car Spa” in Mustika Jaya, Tambun, West Java / Supervisor: Muhammad Fuad, S.E., M.M..

TJM Car Spa is a business in car polishing. The services offered by TJM Car Spa are exterior, interior and car engine treatments that include car wash plus wax, car salon specialist, interior polishes, exterior polishes, engine polishes, and polished packages from exterior and interior machines. TJM Car Spa markets its products by collaborating with influencers, through Instagram social media and brochures. TJM Car Spa was established on Jalan Raya Mustika Jaya No.53, Kota Legenda Line, Mustika Jaya, Tambun, West Java 17158.

TJM Car Spa has a vision for "Making TJM Car Spa recognized as a car salon business that has a flexible, comfortable and workable place to work". Mission of TJM Car Spa:

1. Providing customer satisfaction TJM Car Spa
2. Providing good service in terms of result and quality
3. Provide a friendly customer service
4. Understand the customer need from TJM Car Spa

Competition is a natural thing in a business. In this case, competitor of TJM Car Spa is very high because of the business category TJM Car spa its already everywhere. To overcome this, TJM Car Spa presents differentiation from its competitors. Where differentiation is in the form of comfort, TJM Car Spa facilities, high quality raw materials, as well as the layout used by TJM Car Spa.

Human resources are indispensable for a business. TJM Car Spa has 4 sections in cashier manager, supervisor, and employee totaling 6 people.

Initial investment required ke TJM Car Spa amounting to Rp 296.185.000 which is used for the cost of buying equipment, raw materials, shop rental, and cash reserves. This initial investment is a grant from parents.

The feasibility of a business is a matter to consider in order to assess whether the business is viable or not to be invested. Proforma income statement for 5 years from 2020 to 2024 show a positive number and always increase every year as well as proforma cash flow and proforma balance sheet. Result of feasibility analysis of TJM Car Spa proves that the business is feasible to run from the analysis of break even point indicating that the resulting sale is greater than BEP value. The NPV value is greater than zero which is Rp 302.963.922 using the loan interest rate of 5,25%. The IRR value obtained is 33.201% greater than the expected Rate of Return of 28,62% . Payback Period Analysis shows the return of this investment for 3 years 7 month 7 days.

**Pendahuluan**

Nama usaha yang akan didirikan adalah TJM Car Spa yang terletak di Jalan Raya Mustika Jaya No.53, Kota Legenda Line, Mustika Jaya, Tambun, West Java 17158.

Ide ini muncul ketika penulis menyadari meningkatnya jumlah pengguna mobil yang pesat berdampak pada kebutuhan akan perawatannya. Di daerah tempat TJM Car Spa sudah berdiri pesaing yang sudah lama berdiri namun dengan pelayanan yang kurang sesuai dengan harapan *.* Maka dari itu, ide bisnis ini muncul dan pastinya mempunyai diferensiasi yang berbeda dari sajian dan *layout* bisnisnya.

**Rencana Jasa dan Pemasaran**

Jasa yang ditawarkan oleh TJM Car Spa adalah perawatan eksterior, interior dan mesin mobil yang mencakup pencucian mobil plus wax, salon mobil specialist, poles interior, poles eksterior, poles mesin, dan paket poles dari mesin eksterior dan interior.

Salah satu kesuksesan dari sebuah bisnis adalah metode pemasaran yang baik. Untuk itu, TJM Car Spa memeliki 2 metode dalam menjalankan aktivitas pemasaran antara lain yaitu, menggunakan *influencer* untuk promosi di sosial media *Instagram*. Lalu TJM Car Spa juga menggunakan brosur untuk promosi di domisili tempat berdirinya usaha tersebut.

**Rencana Sumber Daya Manusia**

TJM Car Spa memiliki 4 divisi dalam hirarki organisasi yaitu juru *kasir, manager, supervisor, dan karyawan* yang total berjumlah 6 orang. Dimana 12 orang tersebut dibagi menjadi 1 orang kasir, 1 *manager*, 2 orang *supervisor*, dan 2 orang *karyawan*.

**Rencana Keuangan**

Investasi awal yang dilakukan TJM Car Spa berjumlah Rp 296.185.000 yang dialokasikan untuk biaya pembelian peralatan, perlengkapan, bahan baku, sewa tempat di awal, dan cadangan kas.

Rencana penjualan di tahun 2020 sebesar Rp 647.220.000 dan diasumsikan akan meningkat sebesar 10% sampai dengan tahun 2024. Pada tahun 2020 laba bersih yang didapatkan TJM Car Spa sebesar Rp 37.562.356 dan terus meningkat setiap tahunnya. Pada tahun 2024 laba bersih TJM Car Spa mencapai angka Rp 248.439.808.

**Kesimpulan**

TJM Car Spa sudah menghitung proforma laba rugi, proforma arus kas, dan proforma neraca yang menghasilkan angka positif dan meningkat setiap tahunnya. Dimana penjualan TJM Car Spa selalu diatas angka *break even point*. Selain itu analisis NPV yang sudah dilakukan oleh TJM Car Spa membuktikan angka diatas nol yaitu sebesar Rp 302.963.922 dengan suku bunga kredit 5,25%. Analisis IRR menunjukan angka 33.201% lebih besar daripada tingkat suku bunga yang diharapkan sebesar 28,62% . Tingkat pengembalian investasi yang dilakukan yaitu selama 3 tahun 7 bulan 7 hari masih di bawah batas maksimal yaitu 5 tahun. Hal ini membuktikan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.

**Pengendalian Resiko**

Dalam suatu aktivitas bisnis pasti memiliki resikonya masing-masing tergantung dari bisnis apa yang akan dijalankan. TJM Car Spa memiliki beberapa resiko yang akan dihadapi nantinya sebagai berikut:

1. Adanya inovasi produk dari pesaing yang sudah ada

Dalam mengatasi adanya inovasi produk dari pesaing yang sudah ada, TJM Car Spa terus menerus melakukan *feedback* kepada pelanggan untuk menilai produk yang dibuat oleh TJM Car Spa apakah sesuai dengan keinginan konsumen atau tidak.

1. Bahan baku relatif fluktuatif

Dalam mengatasi bahan baku yang fluktuatif adalah dengan cara membeli lebih banyak bahan baku untuk disimpan dalam stok. Hal ini dilakukan untuk menghindari perubahan harga yang tidak menentu. Harga-harga berubah biasanya pada hari raya besar seperti Idul Fitri, untuk menghindari hal itu TJM Car Spa membeli banyak stok bahan baku sebelum mendekati hari raya tersebut.

1. Kualitas sumber daya manusia

Dalam mengatasi kualitas sumber daya manusia adalah dengan cara melakukan pelatihan dengan baik, selain itu bagi karyawan yang tidak konsisten dalam bekerja dapat diberikan sanksi kerja. Hal ini dilakukan agar para karyawan bekerja dengan peraturan yang sudah ditetapkan dan tidak melanggarnya. Hal lain untuk mengatasi hal ini adalah dengan melakukan *briefing* sebelum membuka usaha dan selalu melakukan evaluasi disaat pekerjaan sudah selesai setiap harinya.

**DAFTAR PUSTAKA**

**Sumber Berupa Buku Teks**

Crouhy, Michel, Dan Galai, Robert Mark (2014), *The Essential of Risk Management*, Edisi 2, Mc Graw Hill Education.

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

Keegan, Warren J., 2007, *Manajemen Pemasaran Global*, Buku satu., Jakarta : Indeks

(Keegan, 2007:197)

Kotler, Philip, Gary Amstrong (2014). *Principles of Marketing*. Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Kevin Lane Keller (2012), Marketing Management, Edisi 14 e, Global Edition, Pearson Education.

Leonardus Saiman (2014), Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.

**Sumber Berupa Website (Media Internet)**

Badan Pusat Statistik Kota Bekasi (2016), *Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Menurut Kecamatan di Kota Bekasi 2010, 2014, dan 2015*, diakses pada Oktober 2017. [https://bekasikota.bps.go.id/statictable/2016/12/20/47/jumlah-](https://bekasikota.bps.go.id/statictable/2016/12/20/47/jumlah-penduduk-dan-laju-pertumbuhan-penduduk-menurut-kecamatan-di-kota-bekasi-2010-2014-dan-2015-.html) [penduduk-dan-laju-pertumbuhan-penduduk-menurut-kecamatan-di-kota-bekasi-](https://bekasikota.bps.go.id/statictable/2016/12/20/47/jumlah-penduduk-dan-laju-pertumbuhan-penduduk-menurut-kecamatan-di-kota-bekasi-2010-2014-dan-2015-.html) [2010-2014-dan-2015-.html](https://bekasikota.bps.go.id/statictable/2016/12/20/47/jumlah-penduduk-dan-laju-pertumbuhan-penduduk-menurut-kecamatan-di-kota-bekasi-2010-2014-dan-2015-.html)

Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (2018), *Persyaratan Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan dan Tanda Daftar Perusahaan,* diakses pada Desember 2017.

[http://dpmptsp.bekasikota.go.id/images/Formulir\_dan\_Persyaratan/persyaratan/siup](http://dpmptsp.bekasikota.go.id/images/Formulir_dan_Persyaratan/persyaratan/siup_dan_tdp.pdf)

[\_dan\_tdp.pdf](http://dpmptsp.bekasikota.go.id/images/Formulir_dan_Persyaratan/persyaratan/siup_dan_tdp.pdf)

Online-pajak.com (2017), *Persyaratan Pembuatan NPWP,* diakses pada Desember.

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

Pieter Gunawan Widjaya (2017) *Analisis Segmenting, Targeting, Positioning dan Marketing Mix pada PT. Murni Jaya*. Juni 2017

Republik Indonesia (2016). *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia Nomor*

*6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan bagi Pekerja di Perusahaan*, Berita Negara RI Tahun 2016, Nomor 375. Jakarta.

<https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx>

<https://media.neliti.com/media/publications/54479-ID-analisis-segmenting-targeting-positionin.pdf>

(<https://m.antaranews.com/berita/613214/harga-air-curah-pdam-bhagasasi-bekasi-naik-rp1000kubik>)

Kompas.com (2017), *Rata-rata Suku Bunga Kredit,* diakses pada Januari 2018. <http://ekonomi.kompas.com/read/2017/07/04/220309126/mei.2017.rata-rata.suku.bunga.kredit.11.83.persen>

Kontan.co.id (2017), *Bisnis Makanan Tumbuh 8.5% di Tahun 2017,* diakses pada Desember 2017. <http://industri.kontan.co.id/news/bisnis-makanan-tumbuh-85-di-tahun-2017>

Listrik.org (2018), *Tarif Dasar Listrik PLN,* diakses pada Januari 2018. <http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/>

Okezone.com (2017), *Rata-rata Pertumbuhan Ekonomi 2017*, diakses pada Desember 2017. <https://economy.okezone.com/read/2017/12/28/20/1837067/bi-rata-rata-pertumbuhan-ekonomi-2017-sebesar-5-05>

Online-pajak.com (2017), *Persyaratan Pembuatan NPWP,* diakses pada Desember. <https://www.online-pajak.com/id/daftar-npwp-online-wajib-pajak-orang-pribadi>

Republik Indonesia (2004). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2004 Tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional*, diakses pada Desember 2017. [www.hukumonline.com](http://www.hukumonline.com)

Republik Indonesia (2016). *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan bagi Pekerja di Perusahaan*, Berita Negara RI Tahun 2016, Nomor 375. Jakarta.

Republik Indonesia (2008). *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Lembaran Negara RI Tahun 2008, Nomor 93. Sekretariat Negara. Jakarta.

Tribunnews.com (2017), *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2017,* diakses pada Desembe 2017. <http://www.tribunnews.com/bisnis/2017/12/28/bi-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-2017-di-angka-505-persen>