**“RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA**

**ALLEDION AUTOCARS DI SUNTER JAKARTA UTARA”**

**Leonard Budiman**

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Leonardbudimann@gmail.com

**Drs. Akromul Ibad MM**

Pembimbing

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

**ABSTRAK**

Leonard Budiman/ 75150308 / 2019/ Rencana Bisnis Pendirian Alledion Autocars di

Sunter,Jakarta / Pembimbing : Drs Akromul Ibad MM

Bisnis Jual Beli Mobil Bekas Premium Alledion Autocars adalah sebuah usaha yang

bergerak dibidang jual beli mobil kelas premium dimana Alledion Autocars menyediakan

mobil bekas untuk di perjual belikan baik dengan sistem pembayaran cash,kredit maupun

proses tukar tambah dari konsumen,mobil sendiri berguna untuk menunjang mobilitas sehari

hari ataupun untuk ajang menunjukan jati diri dan prestige dari konsumen tersebut.

Usaha Jual beli mobil bekas Alledion Autocars didirikan di Bursa Otomotif Sunter Blok C1

no 1 Sunter jakarta Utara dan juga dapat dihubungi melalui nomor telepon 087888999240 dan

juga email di alledionautocars@gmail.com

Visi dari Alledion Autocars adalah menjadi Market Leader showroom mobil bekas di

regional Jakarta dan mampu menjaga kepuasaan konsumen dengan baik.

Target pasar yang dipilih Alledion Autocars adalah konsumen menengah keatas dengan

penghasilan &gt;20 juta per bulannya dan juga konsumen yang hobi dengan mobil.

Strategi marketing Alledion Autocars adalah melalui media sosial seperti Instagram dan juga

memasang iklan mobil bekas yang dijual di marketplace seperti olx.co.id dan mobil123.com .

Dalam menjalankan bisnis perlu memperhatikan kelayakan bisnis tersebut.

Setelah melakukan perhitungan maka dapat disimpulkan antara lain: penerimaan Alledion

Autocars setiap tahun selalu melebihi nilai penerimaan target Break Event Pointnya ; hasil

perhitungan Net Present Value bernilai positif, yaitu Rp 4.943.241.747,29

Index bernilai Rp2.264.728.671 Payback Period adalah;1 Tahun 22 Bulan 73 Hari

Berdasarkan kesimpulan perencanaan keuangan ini Alledion Autocars dapat dikatakan sebagai

usaha yang layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : jual beli mobil bekas, mobil bekas premium

***ABSTRACT***

*Leonard Budiman / 75150308/2019 / Business Plan for the Establishment of &quot;Alledion*

*Autocars&quot; in Sunter, Jakarta / Supervisor: Drs Akromul Ibad MM*

*Business Sale and Purchase of Used Cars Premium Alledion Autocars is a business engaged*

*in buying and selling premium class cars where Alledion Autocars provide used cars for sale*

*both with cash payment systems, credit and trade-in processes from consumers, the car itself*

*is useful to support day-to-day mobility days or for the event to show the identity and prestige*

*of these consumers.*

*Business of buying and selling used cars Alledion Autocars was established at Sunter Blok*

*C1 No. 1 Sunter North Jakarta Automotive Exchange and can also be contacted via telephone*

*number 087888999240 and also email at alledionautocars@gmail.com*

*The vision of Alledion Autocars is to become the Market Leader of used car showrooms in the*

*Jakarta region and be able to maintain consumer satisfaction well.*

*The target market chosen by Alledion Autocars is middle to upper class consumers with*

*income&gt; 20 million per month and also consumers who like cars.*

*Alledion Autocars marketing strategy is through social media such as Instagram and also*

*adverts of used cars sold in marketplaces such as olx.co.id and mobil123.com.*

*In running a business it is necessary to pay attention to the feasibility of the business.*

*After calculating, it can be concluded that: the revenue of the Alledion Autocars every year*

*always exceeds the value of its Break Event Point target; the calculation result of Net Present*

*Value is positive, that is Rp 4,943,241,747.29 Rp; 0.; Profitability Index is worth*

*Rp2,264,728,671Payback Period is: 1 Year 22 Months 73 Days Based on the conclusion*

*of this financial planning Alledion Autocars can be said as a business that is feasible to run.*

*Keywords: buying and selling used cars, premium used car*

**Pendahuluan**

**Konsep Bisnis**

Mobil merupakan suatu hal penting yang dianggap mampu membantu mempermudah hidup manusia. Sejak ditemukannya alat transportasi tersebut, gerak hidup manusia berubah menjadi lebih mudah dan dinamis. Semakin berkembangnya zaman semakin banyak pula pilihan mobil yang ditawarkan oleh produsen. Dengan banyaknya keluaran mobil terbaru ditambah dengan semakin gencarnya iklan tentang mobil- mobil terbaru, membuat sebagian konsumen tertarik dan terdorong untuk dapat menukar (menjual) mobilnya dan menggantinya dengan mobil keluaran terbaru, sehingga hal ini menciptakan mobil bekas yang masih layak pakai untuk kembali diperjualbelikan kepada konsumen lainnya. Selain dari banyaknya keluaran mobil terbaru, ada beberapa halyang mendorong bisnis penjualan mobil bekas di Indonesia terus meningkat, yaitu harga mobil baru yang semakin tinggi. Selain itu salah satu factor yang menentukan harga Jual kendaraan baru adalah nilai tukar rupiah terhadap USDollar atau Yen Jepang. Jika nilai tukar rupiah melemah, maka produsen mobil di Indonesia terpaksa menaikkan harga jual kendaraannya. Hal ini membuat harga mobil baru terus meningkat. Sehingga calon pembeli yang kemampuan daya belinya tidak terlalu kuat, dapat membeli mobil bekas merupakan salah satu pilihannya.

**Visi dan Misi Perusahaan**

* Visi : Menjadi showroom mobil bekas yang dapat memberikan kenyamanan dan kepuasan lebih terhadap pelanggan.”.
* Misi :
* Menjadi market leader showroom mobil bekas di Seluruh Indonesia
* Menyediakan lapangan pekerjaan
* Menjaga hubungan baik dengan para konsumen

**Peluang Bisnis**

Adanya kebijakan perluasan ganjil genap di daerah Jakarta menambah niat konsumen untuk membeli mobil lagi sebagai kendaraan sehari harinya , oleh karena itu salah satu pilihan nya adalah mobil bekas . Dan juga prestige dari mobil premium serta nilai depresiasi mobil premium yang cukup besar membuat masyarakat memilih mobil bekas sebagai alternatif pilihan untuk dibeli .

**Kebutuhan Dana**

Untuk merealisasikan sebuah bisnis maka diperlukan rincian kebutuhan dana bagi para pendiri usaha. Modal usaha sangat diperlukan untuk menjalankan bisnis agar tetap berjalan dengan efektif dan efisien. Modal terbagi menjadi 3 jenis, yaitu: modal sendiri, modal pinjaman, dan hibah. Kebutuhan dana yang diperlukan oleh Showroom Alledion Autocars adalah Rp 1.265.000.000 (satu milyar seratus juta rupiah) yang berasal dari modal keluarga pemilik .

**RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN**

**Alur Pembelian Bahan Baku**

**Bagan 1**

Gambar 4.1

FLOW PEMBELIAN MOBIL BEKAS

Konsumen tidak tertarik dengan mobil yang dijual dan meninggalkan showroom

Konsumen datang ke showroom secara langsung

Konsumen dan pihak penjual menyepakati harga yang telah ditentukan bersama di proses negosiasi dan menyetujui kondisi mobil

Konsumen datang janjiandengan sales setelah melihat iklan mobil di marketplace

Konsumen tertarik dengan mobil yang dijual dan melakukan negosiasi harga

Konsumen melakukan pelunasan mobil dan membawa mobil yang sudah dibeli dari showroom kami dan meroleh kepuasan dari mobil yang dibeli dan pelayanan kami

Konsumen melakukan pembayaran tanda jadi (dp)

Pihak showroom mempersiapkan segala kelengkapan mobil yang sudah di bayar tanda jadinya dan melakukan perbaikan apabila ada di dalam kesepakatan dengan pembeli

Sumber : *Alledion Autocars* 2019

**Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha**

Teknologi adalah segala sesuatu yang dapat memudahkan manusia dalam melaksanakan kegiatan. Teknologi dapat berupa banyak hal, mulai dari alat elektronik, koneksi internet, alat komunikasi, dll. Berikut adalah teknologi yang digunakan oleh *alledion autocars :*

1. Telepon dan Internet

Teknologi dalam pemesanan barang kepada pemasok dan juga apabila ada pelanggan yang ingin menanyakan informasi mengenai *laundry* dapat dilakukan melalui telepon, *e-mail*, dan website. Pemasaran juga menggunakan media sosial seperti *facebook*, *instagram*, dan *twitter.*

**STRATEGI BISNIS**

**Pemasaran**

*Segmentation*, *targeting*, dan *Positioning*

1. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis membagi pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda-beda, seperti negara, negara bagian, wilayah, provinsi, kota, atau lingkungan masyarakat. Perusahaan dapat beroperasi pada satu atau beberapa wilayah, ataupun beroperasi di berbagai tempat, akan tetapi perusahaan harus memperhatikan variasi dari penduduk setempat.Berdasarkan segmentasi geografis, segmen yang dituju oleh *Alledion Autocars* wilayah Indonesia khususnya Jakarta dengan mencangkup semua kalangan menengah keatas.

2. Segmentasi Demografis

Dalam segmentasi demografis, pasar dibagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variabel seperti usia, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, jenis kelamin, penghasilan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, kebangsaan, dan kelas sosial. Variabel-variabel tersebut sering terkait erat dengan kebutuhan dan keinginan konsumen, mudah diukur, dan untuk memperkirakan ukuran pasar dan media yang harus digunakan untuk mencapainya secara efisien.

Berdasarkan faktor demografis ini *Alledion Autocars*membagi pasar berdasarkan variabel jenis kelamin, agama, usia dan pendapatan. Berdasarkan jenis kelamin yaitu untuk pria wanita. Berdasarkan usia *Alledion Autocars* ditujukan untuk usia berkisar antara 17-70 tahun ke atas. Berdasarkan pendapatan *Alledion Autocars*berfokus kepada kepala keluarga yang memiliki minimum penghasilan Rp. 10.000.000,-/bulan ke atas, karena harga produk yang ditawarkan dapat dijangkau oleh kalangan masyarakat menengah ke atas.

3. Segmentasi Psikografis

Psikografis adalah ilmu untuk menggunakan psikologi dan demografi guna lebih memahami konsumen. Dalam segmentasi psikografis, pembeli dibagi menjadi berbagai kelompok berdasarkan sifat psikologi/kepribadian, gaya hidup, atau nilai. Orang-orang di dalam kelompok demografi yang sama bisa memiliki profil psikografis yang sangat berbeda.

Dari segi psikografis, sasaran pasar *Alledion Aurtocars* adalah pria dan wanita yang memiliki kesadaran akan perlunya mobil dalam menemani aktivitas sehari-hari dan juga memiliki gengsi yang tinggi dalam gaya hidupnya

**Organisasi**

Struktur organisasi yang dipakai oleh *Clean ‘N Tidy Laundry* adalah struktur sederhana, dikarenakan *Clean ‘N Tidy Laundry* termasuk usaha kecil dengan pemilik bertindak sebagai manajer yang memiliki posisi tertinggi dalam perusahaan.

Berikut adalah rincian kompensasi yang diberikan pemilik *Clean ‘N Tidy Laundry* untuk para karyawannya:

1. Penetapan Gaji

Ketentuan mengenai peraturan penggajian, kompensasi dan apresiasi karyawan *Clean ‘N Tidy Laundry* akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Management menetapkan system dan peraturan penggajian yang berlaku diperusahaan dan diatur dalam ketentuan tersendiri
2. Besar kenaikan gaji merujuk pada laju inflasi, prestasi & konduite karyawan serta kemampuan perusahaan
3. Komponen Gaji

Komponen gaji karyawan terdiri atas :

1. Gaji Pokok
2. Pembayaran Gaji
3. Pembayaran akan diberikan setiap tanggal 30
4. Pembayaran dilakukan melalui perantara pihak ketiga yaitu bank yang digunakan oleh karyawan tersebut
5. Tunjangan Hari Raya Keagamaan

Sesuai ketentuan dan peraturan yang ditetapkan, yang berhak mendapat Tunjangan Hari Raya Keagamaan (THR) adalah karyawan dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Bagi karyawan yang pada saat tanggal Hari Raya telah bekerja selama 1 (satu) tahun berturut-turut diberikan THR sebesar 1 kali gaji pokok
2. Bagi karyawan yang pada saat tanggal hari raya telah bekerja sebagai karyawan tetap di bawah 1 tahun, jumlah THR yang diberikan dihitung proporsional, yang 1/12 dari THR untuk tiap bulan masa kerja yang genap
3. Karyawan yang mendapat THR adalah karyawan dengan masa kerja minimal 3 bulan sebelum Hari Raya
4. Karyawan yang 1 tahun atau lebih sebelum saat tanggal Hari Raya telah berhenti bekerja dari Perusahaan tidak berhak atas THR
5. Waktu Kerja dan Jam Kerja, Hari Kerja, dan Hari Libur
6. Khusus bagi karyawan yang karena sifat kerjanya terlibat dalam kerja shift, hari kerja bagi tiap kelompok shift kerja diatur menurut kebutuhan,
7. Hari dan jam kerja bersifat khusus ditentukan tersendiri oleh atasan yang berwenang.
8. Karyawan diharuskan tetap masuk kerja sesuai dengan jadwal yang telah diatur walaupun dihari libur yang ditetapkan oleh pemerintah
9. Pada saat istirahat karyawan tidak diperkenankan untuk meninggalkan tempat kerja kecuali adanya ijin.
10. Tidak Hadir Karena Sakit

Apabila karyawan tidak hadir kerja pada hari kerjanya karena sakit maka secepatnya yang bersangkutan/ keluarganya wajib memberitahu atasan langsung.

1. Tidak Hadir Tanpa Ijin/mangkir
2. Karyawan yang tidak hadir pada hari kerjanya tanpa ijin atau tanpa memberitahukan atasannya, dianggap tidak hadir tanpa ijin/ mangkir dan dapat diberi surat peringatan pertama. Jumlah hari ketidakhadiran karena mangkir akan digantikan dengan hari libur karyawan
3. Karyawan yang mangkir selama 5 hari kerja atau lebih berturut-turut tanpa keterangan secara tertulis akan dianggap mengundurkan diri dan tidak berhak atas pemberian pesangon dan penggantian apapun
4. Cuti Tahunan
5. Yang dimaksud dengan cuti ialah istirahat kerja yang diberikan kepada karyawan setelah masa kerja tertentu dengan mendapat gaji penuh
6. Karyawan berhak cuti selama 12 hari kerja setelah bekerja minimum 12 bulan berturut-turut
7. Pengambilan hak cuti bisa diambil max 6 hari berturut-turut
8. Permohonan cuti diajukan paling lambat 2 minggu sebelumnya
9. Bagi karyawan yang sakit berkepanjangan lebih dari 1 bulan maka kepada yang bersangkutan dapat diberikan hak cuti tahunan

**Keuangan**

Setelah melakukan perhitungan dan membuat proforma *income statement*, proforma *cash flow*, proforma *balace sheet*, dan menghitung analisis kelayakan usaha pada perencanaan, maka dapat disimpulkan antara lain: penerimaan Alledion Autocars setiap tahun selalu melebihi nilai penerimaan target *Break Event Point*nya ; hasil perhitungan *Net Present Value* bernilai positif, yaitu Rp 4.943.241.747,29 Rp> 0.;*Profitability Index* bernilai Rp2.264.728.671 > 1 ; *Payback Period* adalah;1 Tahun 22 Bulan 73 Hari Berdasarkan kesimpulan perencanaan keuangan ini *Alledion Autocars* dapat dikatakan sebagai usaha yang layak untuk dijalankan.

**Pengendalian Resiko**

**Evaluasi Kelemahan Bisnis**

Dalam menjalankan suatu bisnis, selain melihat keunggulan yang dimiliki dalam bisnis tersebut maka harus juga dilihat kelemahan dari bisnis tersebut. Hal tersebut dimaksudkan agar dapat menjaga konsistensi dari usaha tersebut sehingga dapat menjaga kelangsungan dari usaha tersebut. Sebagaimana bisnis lainnya, Showroom *Alledion Autocars* juga memiliki kelemahannya tersendiri. Kelemahan inilah yang menjadi risiko yang harus ditanggung oleh pemilik showroom. Semakin banyak kelemahan bisnis, semakin besar risiko yang akan ditanggung. Kelemahan ini dapat dihindari apabila perusahaan tersebut dapat berinovasi dan mengembangkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki. Berdasarkan analisis dan pengamatan yang telah dilakukan, kelemahan dari *Alledion Autocars* sebagai berikut:

1. Perkembangan teknologi yang sangat cepat

Perkembangan dan perubahan teknologi mobil yang sangat cepat dapat menjadi resiko bagi *Alledion Autocars* karena jika *Alledion Autocars* tidak mengikuti perkembangan dalam hal teknologi maka teknologi *Alledion Autocars* akan ketinggalan zaman.

1. Persaingan harga yang sangat kompetitif

Persaingan harga yang sangat kompetitif untuk mobil bekas juga dapat menjadi resiko untuk *Alledion Autocars* karena harga-harga yang bersaing secara kompetitif dapat membuat keputusan bagi konsumen dalam membeli produk. Kini konsumen sangat sensitif dalam hal harga untuk memutuskan pembelian produk sehingga harga memiliki peran penting untuk suatu produk.

Dari kelemahan-kelemahan di atas, *Alledion Autocars* akan melakukan evaluasi atas setiap kelemahan-kelemahan bisnis sehingga setiap kelemahan tersebut dapat dikurangi atau diminimalisasi. Dengan hal itu, *Alledion Autocars* dapat menjadi bisnis yang mempertahankan posisinya di pasar yang penuh persaingan dan sangat kompetitif.

**DAFTAR PUSTAKA**

Bastian Bustami dan Nurlela (2016), Akuntansi Biaya, Jakarta: Penerbit Mitra Wacana

Media.

David, Fred R (2017), Manajemen Strategis, Edisi Kedua Belas, Jilid 1, Terjemahan oleh

Dono Sunardi, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.

Husein Umar (2010), Studi Kelayakan Bisnis, Edisi Ketiga, Jakarta: Penerbit PT Gramedia

Pustaka Utama.

Keown, Arthur J, John D. Martin, dkk (2011), Manajemen Keuangan: Prinsip dan

Penerapan, Edisi Kesepuluh, Jilid 1, Terjemahan oleh Marcus Prihminto Widodo,

Jakarta, Penerbit PT Indeks.

Kotler, Philip dan Gary Amstrong (2010), Prinsip-prinsip Pemasaran, Edisi Kedua Belas,

Jilid 1, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta, Penerbit Erlangga.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2011), Manajemen Pemasaran, Edisi Ketiga Belas,

Jilid 1, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta, Penerbit Erlangga.

Porter, Michael E (2011), Keunggulan Bersaing, Terjemahan oleh Tim Penerbit, Jakarta,

Penerbit Karisma Publishing Group.

Robbins, Stephen P dan Timothy A. Judge (2011), Perilaku Organisasi, Edisi Kedua

Belas, Jilid 1, Terjemahan oleh Diana Angelica, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.

Robbins, Stephen P dan Timothy A. Judge (2011), Perilaku Organisasi, Edisi Kedua

Belas, Jilid 2, Terjemahan oleh Diana Angelica, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.

Sentot Imam Wahjono (2011), Manajemen Tata Kelola Organisasi Bisnis, Jakarta:

Penerbit PT Indeks.

Waluyo (2015), Perpajakan Indonesia, Edisi Kesepuluh, Jilid 1, Jakarta: Penerbit Salemba

Empat

Andri Apriyono (2019), Break Event Point (BEP), sumber:

http://ilmumanajemen.wordpress.com/2009/02/20/break-event-point-bep/ (diakses

17 Agustus 2019, Pkl 5.30 PM).

Bayu Pinasthika (2019), Pembuatan ID Card/Kartu Pelajar/Member Card/Discount Card,

sumber: http://www.kaskus.co.id/thread/514b4468562acfde24000005/pembuatan-

id-card---kartu-pelajar---member-card---discount-card (diakses 28 Agustus 2019,

Pkl 6.06 PM).

Denny Yudho Budyanto, Cara Mendaftarkan Nama Perusahaan, sumber:

http://usaharumah.com/industri-kecil/cara-mendaftarkan-nama-perusahaan/

(diakses 12 Juni 2019, Pkl 9.52 PM).

Dwi Kristianto (2002), Layout yang Baik, sumber:

http://faculty.petra.ac.id/dwikris/docs/desgrafisweb/layout\_design/layout\_baik.html

(diakses 23 Agustua 2019, Pkl 9.57 PM).

Masnizar (2011), Pengenalan SAP, sumber: http://komunitas.stiki.ac.id/hardware-

software/561-pengenalan-sap.html (diakses 14 Agustus 2019, Pkl 5.15 PM).

Cara Membuat Surat Ijin Usaha Perdagangan SIUP, sumber:

http://galedeg.blogspot.com/2013/01/cara-membuat-surat-izin-usaha.html (diakses

12 Agustus 2019, Pkl 9.36 PM).

Proses Mendirikan Perusahaan PT PMA CV Lengkap, sumber:

http://pendirianptcv.com/tag/syarat-pembuatan-siup-perorangan/ (diakses 28

Agusatus 2019, Pkl 4.40 PM).

Harga Pembuatan Website, sumber: http://www.desainkreatif.com/harga-pembuatan-

website.html (diakses 28 Agustus 2019, Pkl 5.34 PM).

Spanduk Murah, sumber: http://brainwareadv.com/spanduk-murah/ (diakses 28 Agustus

2019, Pkl 5.48 PM).

Penyesuaian Tarif, sumber:

http://www.pambdg.co.id/new/index.php?option=com\_content&amp;view=article&amp;id=96&amp;Ite

mid=123 (diakses 28 Agustus 2019, Pkl 9.20 PM).

Jakarta Interbank Offered Rate (JIBOR), sumber:

http://www.bi.go.id/biweb/Templates/Moneter/JIBOR/Default\_JIBOR\_History\_ID.aspx?N

RMODE=Published&amp;NRNODEGUID=%7bAA5AC0ED-17A6-4502-BD45-

5DA5E2BE599A%7d&amp;NRORIGINALURL=%2fweb%2fid%2fMoneter%2fJIBO

R%2fData%2bHistoris%2bJIBOR%2f&amp;NRCACHEHINT=Guest (diakses 14

Agustus 2019, Pkl 2.23 PM).

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro,

Kecil, dan Menengah. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2012. Peraturan Menteri Energi dan Sumberdaya Mineral Nomor 30

Tahun 2012 tentang Tarif Tenaga Listrik yang Disediakan Oleh Perusahaan

Perorangan (PERSERO) PT Perusahaan Listrik Negara. Lembaran Negara RI

Tahun 2012, No 28. Sekretariat Negara. Jakarta.