



Rencana Bisnis Pendirian Usaha Berkat Jaya Oli Di Tambun Utara, Kabupaten Bekasi

Peter Febriano Laras
Pembimbing : Dr. Drs. Toni Sitinjak, M.M.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara, Indonesia
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971
peter.laras.pfl@gmail.com

ABSTRAK

Peter Febriano Laras/ 70190196/ Rencana Pendirian Usaha Berkat Jaya Oli di Tambun Utara, Kabupaten Bekasi/ Pembimbing Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M.

Rencana pendirian usaha Berkat Jaya Oli yaitu bisnis yang bergerak di penjualan oli sepeda motor, dan peluang usaha oli sepeda motor ini semakin meningkat dengan semakin tingginya peredaran sepeda motor dan komunitas pecinta sepeda motor di Indonesia.

Berkat Jaya Oli adalah bisnis yang bergerak di bidang kebutuhan utama sepeda motor seperti oli yang mempunyai fungsi utama yaitu memberikan pelumasan terhadap setiap komponen mesin yang membutuhkan pelumasan guna mencegah terjadinya gesekan antarsuku cadang seperti piston dan dinding silinder. Dengan ukuran usaha yang di kelompokkan sebagai usaha kecil dengan perkiraan omset tidak lebih dari satu miliar, dan struktur organisasi sederhana yang terdiri atas satu manajer, satu staf operasional dan satu staf kreatif. Penjualan dilakukan secara *offline* dan *online* dengan memanfaatkan media sosial seperti *Instagram*, *TikTok*, *Facebook* dan *Whatsapp*.

Berkat Jaya Oli yang beroperasi di perumahan turi indah regency yaitu rumah keluarga saya membutuhkan investasi awal sebesar Rp 83.480.465 yang berasal dari diri sendiri dan bantuan orang tua yang digunakan untuk peralatan, perlengkapan, biaya utilitas dan biaya lain-lain. Analisis kelayakan dari Berkat Jaya Oli berdasarkan perhitungan *Payback Period* dapat dicapai selama 1 tahun 2 bulan 2 hari dimana kurang dari 5 tahun, hasil dari perhitungan *Net Present Value* yaitu Rp 83.480.465 > 0, hasil *Profitability Index* sebesar 3,751382731 > 1 dan penjualan Berkat Jaya Oli yang menunjukkan hasil positif dimana penjualan setiap tahun lebih besar dari *Break Even Point*. Berdasarkan berbagai analisis keuangan tersebut, maka dapat dikatakan bahwa Berkat Jaya Oli layak untuk direalisasikan.

Kata Kunci: Rencana Bisnis, Oli Sepeda Motor, Usaha Kecil

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau melakukan penjiplakan dalam bentuk apapun.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan 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.

ABSTRACT

Peter Febriano Laras/ 70190196/ *Business Plan* Berkat Jaya Oli in Tambun Utara, Kabupaten Bekasi/ Advisor Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M.

The plan to establish a business, Berkat Jaya Oli, is a business engaged in the sale of motor lubricants, and the opportunity for this motor lubricant business is increasing with the increasing circulation of motorbikes and the community of motorbike lovers in Indonesia.

Berkat Jaya Oli is a business engaged in the main needs of motorcycles such as lubricants which have the main function of providing lubrication to every engine component that requires lubrication to prevent friction between spare parts such as pistons and cylinder walls. With a business size that is classified as a small business with an estimated turnover of no more than one billion, and a simple organizational structure consisting of one manager, one operational staff and one creative staff. Sales are made offline and online by utilizing social media such as Instagram, TikTok, Facebook and Whatsapp.

Berkat Jaya Oli who operates in turi indah regency where it is my family's house requires an initial investment of IDR 83,480,465 which comes from myself and the help of my parents which is used for tools, equipment, utility costs and other costs. The feasibility analysis of Berkat Jaya Oli based on the Payback Period calculation can be achieved for 1 year 2 months 2 days which is less than 5 years, the result of calculating the Net Present Value is IDR 83,480,465 > 0, the Profitability Index result is 3.751382731 > 1 and sales Berkat Jaya Oli which shows positive results where sales are every year greater than the Break Even Point. Based on these various financial analyses, it can be said that Berkat Jaya Oli is feasible to realize.

Key Words: *Business Plan, Motorcycle Oil, Micro Business*





PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Bidang usaha Berkat Jaya Oli merupakan bidang usaha retail oli kendaraan, yang kedepannya diharapkan dapat dikembangkan di kabupaten Bekasi, di daerah Sriamur, Tambun Utara. Jenis-jenis oli yang ditawarkan di mulai dari *Federal Matic Ecomaxx 30, AHM Oil MPX 2, Yamalube Super Matic Oil dan Top 1 Action Matic SAE 10W-40.*

Metode penjualan yang dilakukan Berkat Jaya Oli adalah melalui penjualan *offline* dan *online*, dengan agar mendapatkan oli dengan lebih mudah dan terjangkau. Jika ada pembeli yang masih bingung oli jenis apa yang cocok untuk motor mereka, saya dapat memberikan saran oli apa yang cocok untuk kendaraan mereka. Hal itu dapat dilakukan agar memberikan rasa kepercayaan yang lebih kepada pelanggan bahwa saya sebagai penjual oli yang jujur, tidak hanya mementingkan penjualan oli saja, tetapi juga membangun kepercayaan terhadap pelanggan sebagai penjual oli yang terpercaya, agar pelanggan merasa puas dan tidak menjadi beban saat setelah mendapatkan olinya.

Visi dan Misi Perusahaan

1) Visi

“Berkat Jaya Oli dapat menjadi bisnis toko oli terbaik di Indonesia yang siap memberikan pelayanan terbaik untuk Anda.”

2) Misi

- Menyediakan berbagai jenis oli.
- Menjual oli dengan harga yang terjangkau.
- Memberikan pelayanan yang memuaskan bagi para pelanggan tanpa terkecuali.
- Mengutamakan kepuasan dan menjalin hubungan baik terhadap setiap pembeli maupun supplier.

Peluang Bisnis

Perkembangan jumlah kendaraan bermotor dari tahun ke tahun semakin meningkat secara signifikan. Jumlah kendaraan roda dua di kabupaten bekasi pada tahun 2022 sudah mencapai 1.214.543 kendaraan menurut sumber dari Bapenda Jawa Barat. Fenomena tersebut disebabkan masyarakat sekarang ini lebih memilih menggunakan kendaraan pribadi daripada harus menggunakan kendaraan umum. Hal ini dapat dilihat dari bertambahnya jumlah kendaraan yang terjual setiap tahunnya. Dengan semakin banyaknya jumlah kendaraan dan mobil akan semakin membuka peluang bagi kita untuk membuka bisnis toko oli. Peluang usaha toko oli adalah suatu peluang bisnis yang cukup menjanjikan dimana juga bisnis tersebut relative tidak beresiko tinggi. Apalagi dengan bertambah banyaknya kendaraan di daerah kabupaten bekasi ini semakin bertambahnya peluang toko oli untuk dimulai.

Kebutuhan Dana

Dalam menjalankan suatu bisnis, diperlukan investasi awal untuk memulai usaha tersebut. Jadi total modal biaya yang diperlukan untuk memulai bisnis tersebut termasuk dengan oli kurang lebih sekitar Rp83.480.465. Modal tersebut di berikan orang tua saya sendiri, karena orang tua saya mendukung jika keinginan yang anaknya lakukan di rumah bisa menjadi peluang sebuah bisnis yang menghasilkan.



RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN Rencana Alur Produk atau Jasa

BERKAT JAYA OLI



Rencana Alur Pembelian

Berkat Jaya Oli membuat daftar rencana pembelian produk, kemudian menghubungi pihak pemasok untuk melakukan pembelian produk, setelah pemasok sudah melakukan pengecekan ketersediaan produk pemasok akan mengkonfirmasi pesanan produk Berkat Jaya Oli. Setelah di konfirmasi oleh pemasok, barang yang dipesan akan di kemas untuk dikirim ke Berkat Jaya Oli sesuai dengan pemesanan barang.

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Berkat Jaya Oli dibantu dengan teknologi dan peralatan untuk menyelesaikan pekerjaannya. Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi keberlangsungan dan kenyamanan hidup manusia. Berikut ini adalah teknologi dan peralatan yang dibutuhkan oleh perusahaan :

1. Handphone, Merupakan salah satu peralatan yang wajib untuk dimiliki setiap bisnis dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya. Handphone bermanfaat sebagai alat komunikasi dengan para pelanggan dan pemasok. Selain itu, handphone juga bermanfaat sebagai sarana pemberian informasi promosi kepada para pelanggan.
2. Laptop, digunakan untuk menginput database pelanggan dan juga menginput data-data lainnya, seperti keuangan perusahaan. Laptop juga berfungsi untuk melakukan penginputan data konsumen dan juga mengatur pencatatan keuangan pada aplikasi Excel yang lebih praktis dan mudah diakses dimana saja.
3. Internet, Perusahaan pada masa modern ini dibantu dengan internet. Internet digunakan melakukan promosi dan mencari berbagai informasi yang terkait dengan bisnis.
4. Printer resi, Berfungsi sebagai untuk mencetak dan melakukan input data yang berkaitan dengan pekerjaan.

STRATEGI BISNIS

Strategi Pemasaran

- 1) Segmentasi Geografis, Berkat Jaya Oli memilih segmentasi geografis di wilayah Tambun Utara. Selain melakukan penjualan offline, Berkat Jaya Oli juga melakukan penjualan via online melalui platform media sosial yang pasarnya mencakup daerah Kabupaten Bekasi.
- 2) Segmentasi Demografis, Berkat Jaya Oli berfokus pada pria maupun wanita yang memiliki sepeda motor dengan rentang usia 18 – 55 tahun dengan pendapatan berapapun.



- 3) Segmentasi Psikografis, Berkat Jaya Oli memilih masyarakat menengah kebawah hingga masyarakat menengah keatas, dengan orang-orang yang memiliki hobi akan dunia otomotif dan sering beraktivitas maupun jalan-jalan dengan sepeda motor mereka.

Strategi Pemasaran

1. Advertising

Berkat Jaya Oli memanfaatkan *TikTok*, *Instagram*, dan *Facebook* sebagai media promosi produk oli sepeda motor yang ditawarkan, karena ketiga aplikasi tersebut mempunyai pengguna yang sangat banyak di Indonesia.

2. Sales Promotion

Berkat Jaya Oli akan melakukan promotion bundling dengan memberikan bonus tertentu dengan pembelian yang mencapai nominal tertentu.

3. Personal Selling

Berkat Jaya oli akan membuat grup *WhatsApp* dengan tujuan membangun hubungan yang erat dengan para konsumen. Di dalam grup tersebut pemilik usaha akan melakukan pembagian informasi mengenai list harga dan promo yang ada pada Berkat Jaya Oli, para konsumen juga bisa berkonsultasi dengan pemilik usaha dalam memilih dan melakukan perawatan pada sepeda motor konsumen.

4. Public Relations (PR)

Berkat Jaya Oli akan memanfaatkan media sosial yang dimiliki untuk dapat terus berusaha berbagi solusi dan pengalaman yang pernah dialami langsung oleh pemilik usaha kepada para konsumen dengan membuat konten-konten menarik di *TikTok*, *Instagram*, dan *Facebook* agar dapat menjangkau lebih banyak orang yang berada dimanapun sehingga dapat membangun citra yang baik seputar oli sepeda motor.

5. Direct and Digital Marketing

Media sosial yang semula berfungsi sebagai sarana penghubung antar individu untuk berinteraksi dan berbagi informasi, mulai mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Media sosial mulai digunakan sebagai cara untuk berjualan secara online karena tidak ada biaya, sehingga menghemat biaya operasional toko online seperti *Facebook* dan *Instagram*. Selain itu, media sosial juga memiliki jumlah pengguna yang banyak, yang dapat menghadirkan peluang bagus untuk toko online. Media sosial seperti *Whatsapp* juga digunakan untuk kegiatan operasional seperti berkomunikasi dengan calon pelanggan dan menyiarkan pesan instan.

Rencana Organisasi

Berkat Jaya Oli merupakan usaha yang berada dalam tahap pengembangan, sehingga dibutuhkan Sumber Daya Manusia yang berpengalaman dan memiliki pengetahuan agar bisa mendorong kinerja perusahaan secara efektif untuk meningkatkan daya saing. Kebutuhan tenaga kerja Berkat Jaya Oli yang dikepalai langsung oleh seorang manager yaitu penulis sendiri dan di bantu 2 orang karyawan yang terbagi menjadi 1 bagian staf operasional dan 1 staf kreatif. Kompensasi yang akan diterima oleh Manager sebesar Rp 5.500.000/bulan-THR Rp 1.375.000, Staf operasional dan staf kreatif memiliki jumlah gaji yang sama yaitu sebesar Rp 5.150.000/bulan-THR 1.287.500. Sehingga total keseluruhan upah balas jasa pertahunnya adalah sebesar Rp 193.550.000 dan meningkat setiap tahunnya.

Rencana Keuangan

1. Dalam setiap tahun, hasil pendapatan dari penjualan yang di hasilkan melebihi hasil perhitungan *Break Even Point (BEP)*. Sehingga usaha ini bisa mendapatkan keuntungan dan layak untuk di realisasikan.
2. *Net Present Value (NPV)* yang didapatkan hasilnya positif, dengan nilai Rp 229.686.711 sehingga usaha layak untuk direalisasikan.



3. Dari analisis *Payback Period (PP)* adalah 1 Tahun 2 Bulan 2 Hari. Maka dari itu Usaha Berkat Jaya Oli layak untuk dijalankan karena waktu pengembaliannya dana yang dinvestasikan kurang dari lamanya batas investasi yaitu 5 tahun lamanya.
4. *Profitabilty Index (PI)* yang di dihasilkan juga layak dengan nilai 3,751382731 yang berada di atas angka 1 dalam kelayakan bisnis.

Pengendalian Resiko Usaha

Berbagai strategi digunakan untuk mencegah kejadian yang tidak terduga ini untuk meminimalkan atau menghindari risiko bisnis. Karyawan diharapkan dapat mematuhi SOP yang diberikan selama menjalankan tugasnya, terutama dalam hal melayani konsumen yang berkualitas, sehingga dapat lebih bertanggung jawab atas tanggung jawabnya. Dengan demikian, Berkat Jaya Oli dapat terus memenuhi permintaan konsumen dan harga yang stabil.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

Borghesi, Antonio dan Barbara Gaudensi (2013), *Risk Management: How to Assess Transfer and Communicate Critical Risk*, Italy: Springer.

David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts*. In Pearson Education.

Dessler, Gary (2017), *Human Resource Management*, Edisi 15, New Jersey: Pearson.

Gitman, Lawrence J. dan Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, London: Pearson.

Heizer, Jay, Barry Render, & Chuck Munson (2017), *Operation Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edtion, London: Pearson.

Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield (2017), *Intermediate Accounting: IERS Edition*, Edisi 3, Singapore: Wiley.

Kotler, Philip & Gary Armstrong (2018), *Principles Of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, London: Pearson.

Robbins dan Stephen P. dan Mary Coutler (2016), *Management*, Edisi 13, Global Edition, London: Pearson.

Instytut Bixrs dan Informatika Kwik Kian Gie

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



Sumber Internet:

Ajeng Dwiri Banyu (2022), 13 Oli Motor Matic Terbaik, Buat Tarikan Mesin Makin Kencang!, diakses pada Desember 2022, <https://www.rukita.co/stories/rekomendasi-oli-motor-matic-terbaik/>

Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (2023), *Statistic Disribution*, di akses pada Januari 2023, <https://www.aisi.or.id/statistic/>

Badan Pusat Statistik (2023), Suku Bunga Kredit Rupiah Menurut Kelompok Bank 2022, di akses pada Februari 2023, <https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah-menurut-kelompok-bank.html>

Bank Indonesia (2023), Data Inflasi, di akses pada Januari 2023, <https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/data-inflasi.aspx>

Bapenda (2023), Peta Potensi Kendaraan Bermotor Cabang Kabupaten Bekasi, di akses pada Januari 2023, <https://bapenda.jabarprov.go.id/peta-potensi-kendaraan-bermotor-cabang-kabupaten-bekasi/>

Garudea Prabawati (2022), Daftar UMP, UMK, UMR Kabupaten Bekasi, Jawa Barat 2023: Naik 7,2 Persen, Jadi Rp 5.137.575, di akses pada Februari 2023, <https://www.tribunnews.com/regional/2022/12/05/daftar-ump-umk-umr-kabupaten-bekasi-jawa-barat-2023-naik-72-persen-jadi-rp-5137575>

Hendra Friana (2022), Biaya Admin Bank Terbaru, dari BCA sampai Permata, di akses pada Februari 2023, <https://www.fortuneidn.com/news/friana/biaya-admin-bank-terbaru-dari-bca-sampai-permata>

Sekretariat Kabinet Republik Indonesia (2023), Ekonomi Indonesia Tahun 2022 Tumbuh 5,31 Persen, di akses pada Januari 2023, <https://setkab.go.id/ekonomi-indonesia-tahun-2022-capai-531-persen/>

Tirta Bhagasasi (2022), Tarif PDAM Tirta Bhagasasi 2022, di akses pada Februari 2023, <https://tirtabhagasasi.co.id/tarif-pdam-tirta-bhagasasi-2022/>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Insipat 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.



C

Hak cipta milik IBI KKG (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 mengumumkannya 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 : Peter Febriano Laras

NIM : 70190196 . Tanggal Sidang : 18 April 2023

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Berkat Jaya Oli
Di Tambun Utara, kabupaten Bekasi

Jakarta 4 / 5 20 23

Mahasiswa/I
Peter Febriano Laras

Pembimbing
[Signature]
(TMT-S)