**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA VENDOR KARTU UNDANGAN**

***“CARDSTORY”***

**Mika Yusiyani**

mikaysy@yahoo.com

Drs., Brastoro, M.M

Program Studi Administrasi Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

**ABSTRAK**

Mika Yusiyani / 76150316 / 2019 / Rencana Pendirian Usaha Cardstory di Sunter Jakarta Utara / Pembimbing : Drs., Brastoro, M.M.

Cardstory merupakan vendor kartu undangan yang berinovasi dengan menawarkan banyak pilihan desain dan bentuk undangan juga jenis undangan yang bukan hanya undangan fisik tetapi undangan online berupa video. Cardstory memiliki visi, “Menjadikan usaha Cardstory sebagai vendor kartu udangan pilihan utama masyarakat berdasarkan kualitas terbaik, desain kreatif, dan harga yang terjangkau”.

Cardstory juga dapat menyesuaikan budget berdasarkan pricelist, jenis, dan desain sehingga calon kostumer memiliki fleksibilitas yang tinggi untuk memilih undangan yang tepat dan sesuai budget. Direncanakan usaha ini akan didirikan di wilayah Sunter, Jakarta Utara.

Cardstory memiliki kekuatan didalam harga yang fleksibel, fasilitas meeting, dan variasi pilihan desain untuk kartu undangan dan undangan online dari para pesaingnya. Target pasar dari Cardstory ialah seluruh masyarakat domestik dan internasional, berjenis kelamin wanita maupun laki-laki. Masyarakat dari kalangan menengah hingga atas dengan gaya hidup yang praktis dengan mobilitas tinggi, serta memiliki selera terhadap desain dan bahan baku yang berkualitas baik. Dalam menjalankan usaha ini nantinya akan ada 4 karyawan yang terdiri dari manager, 2 desainer, dan *frontliner*.

Dari hasil perhitungan kelayakan usaha, usaha ini layak untuk dijalankan. Dimana total nilai penjualan berada di atas titik impas pada tahun kedua. Proyek ini diperkirakan balik modal dalam waktu 1 tahun 1 bulan 10 hari yang mana lebih cepat umur proyek yakni 5 tahun. Selain itu nilai dari perhitungan NPV menunjukan angka positif sebesar Rp 232.154.186,2

**ABSTRACT**

*Mika Yusiyani / 76150316 / 2019 / Business Plan of Cardstory at Sunter, North Jakarta / Mentor : Drs., Brastoro, M.M.*

*Cardstory is an invitation card vendor that innovates by offering many design choices and invitation forms as well as types of invitations that are not only physical invitations but online invitations; which is video. Having a vision to make Cardstory as the first card vendor of the choice based on the best quality, creative design, and affordable price.*

*Cardstory can adjust the budget based on pricelist, type, and design so that customers have high flexibility to choose the right invitation and according to the budget. It is planned that this business will be established in the Sunter, North Jakarta.*

*Cardstory has the power in flexible pricing, meeting facilities, and a variety of design choices for invitation cards and online invitations from its competitors. The target market of Cardstory is all domestic and international communities, both male and female. People from the middle to upper classes with practical lifestyles with high mobility, and have a taste for good quality designs and raw materials.. In running this business, there will be 4 employees consisting of 1 manager, 2 designers, and 1 frontliner.*

*From the calculation of business feasibility, this business is feasible to run. Where the total value of sales is above break even in the second year. This project is estimated to return capital in 1 year 1 month 10 days which is faster the project life is 5 years. In addition, the value of the NPV calculation shows a positive number of Rp. 232,154,186.2.*

**Pendahuluan**

Nama usaha yang akan didirikan adalah Cardstory yang terletak di Sunter, Jakarta Utara.

Saat ini banyak masyarakat yang membutuhkan vendor dalam pembuatan kartu undangan, baik untuk acara pernikahan, khitanan, ulang tahun, *anniversary*, acara kantor, dan lain-lain. Di kota-kota besar seperti Jakarta, Bogor, Depok, Tanggerang dan Bekasi sudah banyak sekali vendor kartu undangan yang beragam untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, dan sayangnya di kota-kota berkembang di Indonesia masih minim akan hadirnya vendor kartu undangan.

**Rencana Produk dan Pemasaran**

Produk yang akan dijual oleh Cardstory adalah berupa kartu undangan online maupun fisik yang di desain oleh Cardstory.

Salah satu kesuksesan dari sebuah bisnis adalah metode pemasaran yang baik. Untuk itu, Cardstory memasarkan produknya dengan cara melalui media sosial *Instagram* dan *Facebook*, serta brosur, *website*, dan pameran *wedding expo*.

**Rencana Sumber Daya Manusia**

Sumber daya manusia adalah hal yang sangat dibutuhkan untuk jalannya suatu bisnis. Cardstory memiliki 3 bagian dalam bisnisnya yaitu *manager*, *admin frontliner, designer*, total berjumlah 4 orang.

**Rencana Keuangan**

Investasi awal yang dibutuhkan Cardstory sebesar Rp Rp 476.980.000 yang digunakan untuk biaya membeli peralatan, perlengkapan, biaya pemasaran, biaya sewa, biaya vendor, dan cadangan kas. Investasi awal ini merupakan pinjaman dari orang tua.

Rencana penjualan di tahun 2021 sebesar Rp 84.599.510,1 dan diasumsikan akan meningkat setiap tahunnya. Pada tahun 2020 Cardstory masih mengalami kerugian, tetapi pada tahun 2021 dan seterusnya mengalami keuntungan yang semakin meningkat.

**Kesimpulan**

Dari hasil perhitungan kelayakan usaha, usaha ini layak untuk dijalankan. Dimana total nilai penjualan berada di atas titik impas pada tahun kedua. Proyek ini diperkirakan balik modal dalam waktu 1 tahun 1 bulan 10 hari yang mana lebih cepat umur proyek yakni 5 tahun. Selain itu nilai dari perhitungan NPV menunjukan angka positif sebesar Rp 232.154.186,2

**Pengendalian Resiko**

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

1. Adanya pesaing baru di pasar yang sama

Cara menangani resiko ini adalah dengan cara terus berinovasi dengan melakukan penelitian dan pengembangan terhadap kebutuhan pasar. Men-*update* desain baru dan teknologi baru agar hasil yang diberikan maksimal dan mengikuti zaman.

1. Hasil cetak fisik tidak sesuai

Cardstory memberikan standar kualitas pengerjaan dan bahan baku yang dicantumkan dalam perjanjian kerjasama. Cardstory tidak akan membayar vendor yang terkait jika hasil tidak sesuai dengan apa yang dijanjikan oleh vendor. Hal ini dilakukan agar pihak vendor selalu memperhatikan tingkat ketelitian dan kualitas pengerjaan.

1. Tidak mendapat pesanan

Cardstory membuat kerjasama dengan berbagai macam vendor pernikahan seperti WO, catering, pihak gedung, dan lain-lain agar Cardstory tetap terus menerus mendapatkan pesanan.

1. Pesanan tidak terlayani

Cardstory memberikan penjadwalan/*timeline* maksimal kapasitas yang bisa dikerjakan oleh Cardstory. Jadi akan dipastikan penjadwalan ini dilakukan agar tidak *over demand* dan semua *customer* terlayani dengan baik.

**DAFTAR PUSTAKA**

**Buku Teks**

David, Fred R., Forest R. David (2015), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 15, New Jersey: Pearson Education.

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

Dessler, Gary (2013), *Human Resource Management*, Edisi 13, Global Edition, Pearson Education.

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

Heizer, Jay, Barry Render (2014), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 11, Global Edition, Pearson Education.

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

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management),* Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Saiman, Leonardus (2015), *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.

Robbins, Stephen P., Mary Coulter (2014), Management, Edisi 12, Global Edition, Pearson Education.

**Website dan Media Internet**

Ant. *BI: Rata-Rata Suku Bunga Kredit 11,3%,* diakses pada Juni 2019

<https://economy.okezone.com/read/2018/01/31/20/1852927/bi-rata-rata-suku-bunga-kredit-11-3>

Badan Pusat Statistik, Distribusi Persentase PDRB Triwulanan Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha Tahun 2016-2018 (Persen), diakses pada Febuari 2019,

 <https://www.bps.go.id/dynamictable/2015/05/06/828/-seri-2010-distribusi-pdb-triwulanan-atas-dasar-harga-berlaku-menurut-lapangan-usaha-persen-2014-2017.html>

Badan Pusat Statistik, Nikah, Talak dan Cerai, serta Rujuk, 2007–2016, diakses pada Febuari 2019,

 <https://www.bps.go.id/LinkTableDinamis/view/id/893>

DPMPTSP (2017). *Detail Perizinan: Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Kecil Perorangan Baru*, diakses April 2019.

 <http://pelayanan.jakarta.go.id/site/detailperizinan/571>

Instagram, Pengguna @angelicaklara, diakses pada Februari 2019,

<https://www.instagram.com/p/BbbI8gdlPOFLo0iFdEK8XCZfGavB2QgLyq7ktM0>

Mikaysy. *Video Undangan Cardstory*. Google Drive, diakses pada Maret 2019

<https://drive.google.com/open?id=1olT8zWyw21T0k_8grh4aIHzOATBPi3bH>

Next Digital Marketer (2016). *Data Pengguna Internet Indonesia Tahun 2016*, diakses pada Februari 2019,

<http://nextdigitalmarketer.com/data-statistik-pengguna-internet-indonesia/>

Puspa, Dian (2017). *Cara Daftar NPWP Online*, diakses April 2019.

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

**Peraturan Pemerintah dan Undang-Undang**

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

Republik Indonesia (2003). Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Ketenagakerjaan, Lembaran Negara RI Tahun 2003, Nomor 39. Sekretariat Negara. Jakarta