



RENCANA BISNIS

PENDIRIAN USAHA CASING IPHONE

MERЕК MICASE

Wu Yong Jing Ye

Dibimbing oleh Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971
73190362@student.kwikkiangie.ac.id

ABSTRAK

Wu Yong Jing Ye / 73190362 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha *Casing iPhone* Merek MiCase. Pembimbing: Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

Rencana pendirian usaha *casing iPhone* berbasis *online* ini dikarenakan besarnya peluang untuk mendirikan bisnis ini dimana tren pengguna *iPhone* dan belanja *online* sedang meningkat pesat. Selain itu, perkembangan *marketplace* yang sangat pesat tentunya akan sangat membantu para wirausaha untuk mengembangkan bisnisnya lebih efektif dan efisien.

Pesaing dari MiCase adalah Migun Case dan Casetopia.id, produk yang ditawarkan oleh kedua pesaing tersebut serupa dengan MiCase. Hasil dari analisa CPM MiCase memperoleh poin sebesar 2.889, Migun Case sebesar 3.288, dan Casetopia.id sebesar 2.975, MiCase memiliki keunggulan dibandingkan kompetitornya dalam hal pelayanan yang responsif dan promosi yang menarik, sedangkan kelemahan MiCase adalah merek yang belum dikenal oleh masyarakat.

MiCase adalah bisnis yang bergerak di bidang aksesoris *smartphone* yang khusus menjual *casing iPhone* untuk kalangan wanita dan pria menengah keatas yang diimpor dengan kualitas yang baik dengan harga yang kompetitif. MiCase sendiri hanya memfokuskan penjualan secara *online* dengan memanfaatkan *marketplace* dan media sosial untuk kegiatan promosi agar lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Semua produk MiCase adalah produk impor dari situs 1688.com, penulis memilih ocistok dan wilopo cargo sebagai pihak jasa belanja serta jasa forwarder produk MiCase, MiCase akan melakukan pembukaan usaha pada bulan januari tahun 2024 dengan ukuran layout bangunan 15 meter x 10 meter yang beroperasi di ruko mangga dua elok, Jakarta Pusat.

MiCase akan dioperasikan dengan struktur sederhana dimana terdiri dari seorang manajer yang membawahi 2 bagian yaitu staf penjualan dan juga staf operasional. MiCase membutuhkan total karyawan sebanyak 3 orang di dalam kegiatan operasionalnya.

MiCase sendiri membutuhkan investasi awal sebesar Rp 114.425.479 yang berasal dari penulis sendiri dan warisan orang tua penulis. Analisis keuangan dari MiCase sendiri menunjukkan hasil yang positif dimana penjualan setiap tahun berada di atas *Break Even Point* dan menghasilkan *Net Present Value* sebesar Rp 105.452.377 > 0. *Payback Period* selama 3 Tahun 2 Bulan 22 Hari dimana kurang dari 5 tahun. *Profitability Index* sebesar 1,92158126 > 1. Berdasarkan berbagai analisis keuangan diatas dapat disimpulkan bahwa MiCase layak untuk direalisasikan.

Kata Kunci: Bisnis *Casing iPhone*, *Marketplace*

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
Hak Cipta Dituliskan Kepada Yang Berkepentingan
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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRACT

Wu Yong Jing Ye / 73190362 / 2023 / *Business Plan Establishing a MiCase Brand iPhone Case / Advisor: Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.*

The plan to establish an online-based iPhone case business is due to the large opportunity to set up this business where the trend of iPhone users and online shopping is increasing rapidly. In addition, the rapid development of the marketplace will certainly greatly assist entrepreneurs to develop their business more effectively dan efficiently.

MiCase's competitors are Migun Case and Casetopia.id, the products offered by these two competitors are similar to MiCase. The results of the CPM analysis for MiCase obtained points of 2,889, Migun Case of 3,288, and Casetopia.id of 2,975. MiCase has an advantage over its competitors in terms of responsive service and attractive promotions, while MiCase's weakness is a brand that is not yet known to the public.

MiCase is a business engaged in the smartphone accessories sector that specializes in selling imported iPhone cases for middle and upper middle-class women and men with good quality at competitive prices. MiCase itself only focuses on online sales by utilizing marketplaces and social media for promotional activities so that they are better known by the wider community.

All MiCase products are imported products from the 1688.com site, the authors choose ocistok and wilopo cargo as shopping service parties and MiCase product forwarder services, MiCase will be open in January 2024 with a building layout size of 15 meters x 10 meters operating in ruko Mangga dua elok, Central Jakarta.

MiCase will be operated with a simple structure which consists of a manager who oversees 2 parts, namely sales staff and operational staff. MiCase requires a total of 3 employees in its operational activities.

MiCase itself requires an initial investment of Rp. 114.425.479 from self and parents. Financial analysis from MiCase itself shows positive results where annual sales every year are above Break Even Point and generate Net Present Value of Rp 105.452.377 > 0. Payback Period for 3 years 2 months 22 days where less than 5 years. Profitability Index 1,92158126 > 1. Based on various financial analyzes above, it can be concluded that MiCase is feasible to be realized.

Keywords: iPhone Case Business, Marketplace

PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

MiCase adalah entitas bisnis online yang didedikasikan untuk melindungi ponsel cerdas. MiCase menjual berbagai macam jenis *case iPhone* yang didesain dengan kualitas terbaik. MiCase menawarkan *casing iPhone* yang *trendy* dalam berbagai variasi, merangsang minat konsumen untuk berbelanja.

MiCase memfokuskan bisnis ini pada sektor *online* yang didukung oleh beberapa *marketplace* di Indonesia yaitu Shopee, Tokopedia dan TikTok. Karena MiCase fokus pada penjualan *online*, maka target pasar yang penulis fokuskan untuk bisnis *online* bisa mencakup seluruh wilayah Indonesia tidak hanya kota Jakarta saja. Dengan bisnis *online*, jangkauannya lebih luas, dan juga bisa diakses 24 jam sehari oleh siapapun dan dimanapun sehingga lebih banyak calon pembeli yang bisa dijangkau. Inilah keunggulan bisnis *online* yang tidak ditemukan di toko fisik, yang seringkali aktivitas kerjanya terbatas.

Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi

Menjadi salah satu penyedia *Casing iPhone* terkenal di Indonesia yang berbasis *online*.”

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang - UUPK
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.



2. Misi

- a. Menyediakan casing iPhone berkualitas terbaik.
- b. Memberikan pelayanan terbaik ke seluruh konsumen.
- c. Menjadi pemimpin pasar *casing iPhone* berbasis *online* di Indonesia.

Peluang Bisnis

Pertimbangan gaya hidup saat ini di mana orang cenderung mengkonsumsi lebih banyak untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Gaya hidup konsumen dan didukung oleh rasa gengsi yang tumbuh telah meningkatkan permintaan *casing iPhone*.

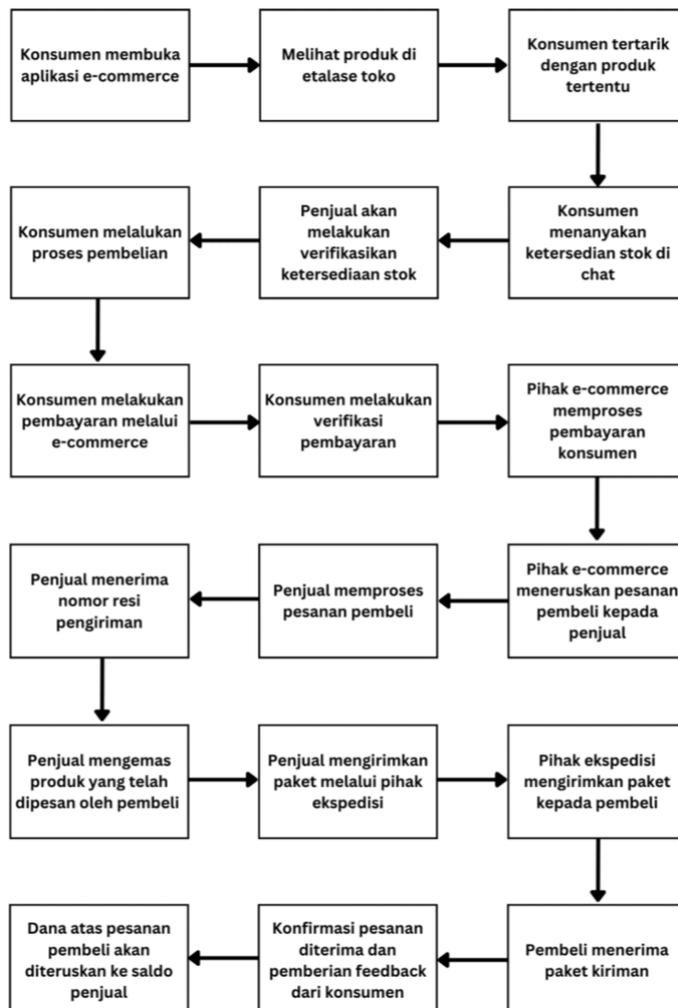
Selain itu, tren belanja yang berubah merupakan peluang yang menjanjikan, oleh karena itu penulis memutuskan untuk menjangkau secara langsung melalui *online*. Bisnis *online* sendiri cakupannya jauh lebih luas daripada bisnis yang masih dijalankan dan dioperasikan dengan cara tradisional. Tempat untuk dikenal berbisnis *online* tidak terbatas ruang dan waktu, artinya calon konsumen dapat membeli dan bertransaksi kapan saja, di mana saja.

Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana merupakan salah satu yang penting dalam proses operasi usaha MiCase, karena dalam proses operasinya diperlukan biaya untuk membeli peralatan, barang dagang dan perlengkapan lainnya. Modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha berasal dari tabungan penulis dan warisan orang tua, total kebutuhan dana yang dibutuhkan sebesar Rp 114.425.479.

RENCANA PRODUK/JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk

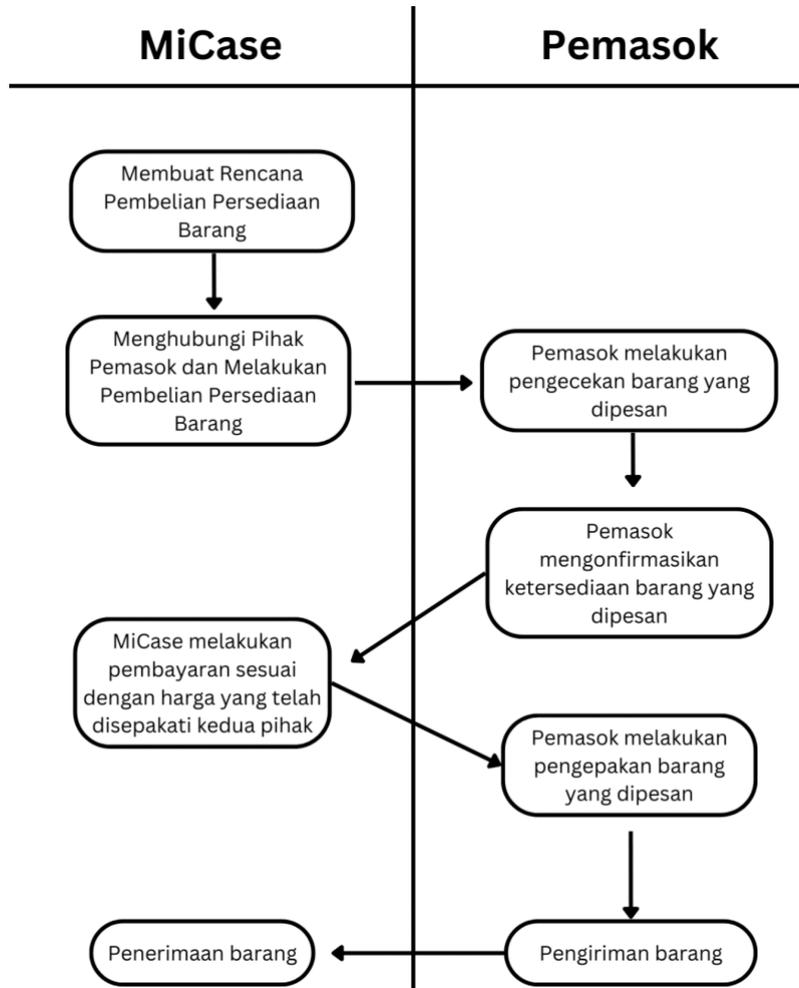




Rencana Alur Pembelian

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Adanya perkembangan teknologi akan membuat pekerjaan manusia menjadi lebih cepat sehingga suatu usaha akan menjadi lebih produktif dengan adanya teknologi. Dengan demikian, dalam rangka mendukung operasional bisnis, MiCase menggunakan teknologi sebagai berikut:

1. *Smartphone* berbasis *IOS*

MiCase memilih menggunakan *iPhone* bekas yang terjangkau berdasarkan kebutuhan MiCase sendiri, *Smartphone* ini digunakan untuk menjalankan aplikasi *marketplace* dan juga untuk melayani pembelian konsumen.

2. Komputer

Alat teknologi ini dapat membantu pembuatan laporan keuangan, pengoperasian *website marketplace*, dan juga *input output stock*.

3. Printer Resi

Alat teknologi ini yang berfungsi untuk mencetak resi pengiriman pemesanan konsumen.

4. Internet

Internet berfungsi untuk akses cepat ke semua informasi tanpa batasan waktu dan ruang. Internet memainkan peran penting dalam menjalankan bisnis online. Internet terkait erat dengan aktivitas media sosial dan situs *marketplace* untuk menjangkau konsumen.

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



STRATEGI BISNIS

Strategi Pemasaran

1. Segmentasi demografis, merupakan pembagian pasar yang dilihat berdasarkan usia, pendapatan, jenis kelamin, pekerjaan, pendidikan, agama, suku. Secara demografis, MiCase berfokus pada wanita maupun pria yang memiliki *iPhone* dan berada pada kelas sosial menengah keatas di golongan remaja hingga dewasa.
2. Segmentasi psikologis, merupakan pembagian pasar yang dilihat dari gaya hidup, kelas sosial dan kepribadian. Secara psikologis, MiCase memanfaatkan gaya hidup konsumen yang konsumtif.
3. Segmentasi perilaku, merupakan pembagian pembeli menjadi beberapa kelompok berdasarkan penggunaan, sikap, pengetahuan, atau tanggapan terhadap suatu produk. Secara perilaku, fokus MiCase melayani pembeli yang suka dengan *trend fashion* serta konsumen yang ingin melindungi *body smartphone* terhadap benturan dan goresan.

Strategi Promosi

1. Sales promotion

Banyak fitur menarik untuk menjaga keamanan transaksi yang ditawarkan oleh beberapa marketplace dapat menggantikan situs-situs yang biasa digunakan untuk jual beli di dunia toko *online*. MiCase akan memilih Tiktok, Shopee, dan Tokopedia sebagai sarana penjualan *online*. Marketplace ini dipilih sebagai salah satu cara untuk mempromosikan produk MiCase karena sudah ada di kalangan konsumen yang lebih memilih berbelanja *online* untuk memudahkan MiCase menemukan konsumen. MiCase akan berpartisipasi dalam promosi pasar seperti penjualan kilat (*flash sale*), pengiriman gratis, kupon, dan lain lain. Fitur yang ditawarkan akan meningkatkan *brand exposure* kepada konsumen.

2. Direct marketing

Media sosial yang semula berfungsi sebagai sarana penghubung antara individu untuk berinteraksi dan menukar berbagai informasi, mulai mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Media sosial mulai digunakan sebagai cara untuk berjualan secara *online* karena salah satu keunggulannya adalah hemat biaya operasional karena tidak adanya biaya pada media sosial seperti Instagram dan Facebook. Selain itu, media sosial dapat menghadirkan peluang bagus untuk toko *online* karena memiliki jumlah pengguna yang banyak. Media sosial seperti Whatsapp juga digunakan untuk kegiatan operasional seperti berkomunikasi dengan calon pelanggan dan menyiarkan pesan instan.

Kebutuhan tenaga kerja dan Kompensasi

1. Gaji Pokok

Gaji Pokok adalah santunan pokok yang dibayarkan kepada pekerja menurut Upah Minimum Provinsi (UMP) DKI Jakarta tahun 2023, yaitu sebesar Rp 4.901.798. Untuk gaji manager ditetapkan sebesar Rp 5.500.000, selain itu gaji staf operasional dan staf penjualan diberikan sebesar Rp 4.950.000.

2. Tunjangan Hari Raya (THR)

Selain gaji terdapat juga Tunjangan hari Raya (THR). Untuk pemberian THR sendiri diatur dalam Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 6 tahun 2016 tentang THR keagamaan bagi Pekerja atau Buruh di Perusahaan. THR diberikan kepada pegawai satu kali dalam setahun sesuai dengan hari raya masing-masing karyawan. Penetapan besaran THR pada karyawan yang sudah bekerja minimal satu tahun akan diberikan THR sebesar satu bulan gaji.

Keuangan

Hasil analisis kelayakan investasi MiCase dengan analisis Net Present Value, dapat dinyatakan layak untuk dijalankan karena nilai Net Present Value lebih besar dari 0 (nol) yaitu sebesar Rp 105.452.377. Nilai PI atau Profitability Index sebesar 1,92158126 yang berarti nilai PI lebih besar dari 1 sehingga layak. Dari perhitungan payback period berjalan selama 5 tahun, didapat angka bahwa



payback period dari MiCase adalah 3 Tahun 2 Bulan 22 Hari yang masih dibawah 5 tahun, sehingga menjadikan bisnis ini layak untuk dijalankan. Sedangkan untuk analisis BEP lebih besar dari nilai BEP setiap tahunnya, sehingga usaha MiCase layak untuk dijalankan.

Pengendalian Resiko

1. Kesalahan operasional kerja di dalam pengemasan produk konsumen

Untuk mengurangi tingkat kesalahan pada saat pengiriman barang ke pelanggan dengan cara mengontrol dan mengawasi bawahan untuk meningkatkan ketelitian dalam proses pengemasan produk.

2. Penurunan kinerja karyawan

Melakukan *review* kinerja bulanan setiap karyawan, dalam hal ini melihat jika ada peningkatan kinerja setiap bulannya.

3. Persediaan stok produk yang sulit untuk diprediksi

Terapkan manajemen inventaris yang lebih terukur ketika melihat tren bahwa produk dengan volume tinggi akan ditambahkan stoknya sehingga kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi sehingga pelanggan tidak beralih ke toko lain.

Sedangkan pengendalian resiko eksternal antara lain:

1. Selera Konsumen

MiCase sendiri akan menambah varian dan model *casing iPhone* untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan selera yang berbeda. Dengan pilihan yang semakin banyak, konsumen juga dimanjakan dengan banyak pilihan alternatif sehingga konsumen tidak bosan saat berbelanja dari MiCase.

2. Kesalahan kurir logistik di dalam mengirimkan produk

MiCase akan bekerja sama dengan agen logistik yang terpercaya seperti JNE, Ninja Xpress, SiCepat, GoJek, Grab, dan J&T yang memiliki reputasi yang baik. MiCase sendiri juga akan menjalin hubungan baik dengan pihak logistik untuk kerjasama jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku Teks:

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

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

David, Fred R. dan Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach Concepts*, Edisi 16, Global Edition, London: 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 Edition, London: Pearson.

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

Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield (2019), *Intermediate Accounting: IFRS Edition*, Edisi 17, Singapore: Wiley.

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

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



Sumber internet:

Asian development bank, diakses pada 29 Desember 2022, <https://www.adb.org/id/news/indonesia-economic-growth-strengthen-2022-2023-adb>

Badan Pusat Statistik, diakses pada 25 Januari 2023, <https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah-menurut-kelompok-bank.html>

Bank Indonesia, diakses pada 15 Januari 2023, <https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/data-inflasi.aspx>

Chrisbiyanto, Anton. *Industri Aksesoris Smartphone Terdongkrak Pertumbuhan Industri Seluler*, 2021, Diakses pada 23 Desember 2022. <https://ekbis.sindonews.com/read/453178/39/industri-aksesoris-smartphone-terdongkrak-pertumbuhan-industri-seluler-1623427589>

Domarai, Ade *Bisnis Desain Case Handphone yang Menjanjikan*, 2021, diakses pada 2 Januari 2023, <https://www.domarai.com/2021/03/ide-bisnis-desain-case-handphone-yang.html>

Google trends, diakses pada 26 Desember 2022, <https://trends.google.com/trends/explore?date=2020-01-01%202023-01-04&geo=ID&q=casing%20iphone>

Hanum, Zibaedah. *Kemenkominfo: 89% Penduduk Indonesia Gunakan Smartphone*, 2021, Diakses pada 14 Desember 2022, <https://mediaindonesia.com/humaniora/389057/kemenkominfo-89-penduduk-indonesia-gunakan-smartphone>

Klikpajak, diakses pada 10 Januari 2023, https://klikpajak.id/blog/pajak-bisnis-online-shop-di-indonesia/#Contoh_Pajak_Olshop

Statcounter, diakses pada 18 Desember 2022, <https://gs.statcounter.com/vendor-market-share/mobile/indonesia#monthly-201912-202212>

Statista, diakses pada 22 Desember 2022, <https://www.statista.com/outlook/dmo/ecommerce/indonesia#market-globalRevenue>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip atau seluruhnya atau sebagian karya tulis ini tanpa mengemukakan sumber.
2. 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.



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

**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Wu Yong Jing Ye

NIM : 73190362 Tanggal Sidang : 14 April 2023

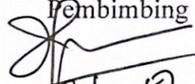
Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha casing iPhone
Merek micase

Jakarta 2 / Mei 20 23

Mahasiswa/I


(Wu Yong Jing Ye)

Pembimbing


(.....)

- 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.