



Rencana Bisnis Pendirian Usaha HomeDecor88 Di Jakarta Timur

Wu Qi Hao

Pembimbing : Ir. Liaw Bun Fa, 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
70190217@student.kwikiangie.ac.id

ABSTRAK

Wu Qi Hao / 71190038 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha *HomeDecor88* di Jakarta Timur /
Pembimbing Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M

Rencana Bisnis pendirian usaha perabotan rumah tangga ini memiliki peluang besar dikarenakan masih dibutuhkanannya alat-alat yang digunakan rumah tangga.

HomeDecor88 bergerak dibidang usaha perabotan rumah tangga yang menawarkan perabotan rumah seperti panci, kotak makan anak hingga sabun pel. Target dari usaha *HomeDecor88* ini yaitu konsumen yang menggunakan *E-Commerce* pria dan wanita dengan kelompok masyarakat menengah kebawah.

Ada beberapa pesaing yang dihadapi *HomeDecor88* diantaranya adalah *Uno Living Furniture*, *Halu_Official_shop*, *Home Living by Listia*. Berdasarkan hasil dari analisa CPM, *HomeDecor88* menghasilkan angka yang unggul sebesar 3.547, sedangkan untuk *Uno Living Furniture* 2.588, *Halu_Official_shop* sebesar 2.303 dan *Home Living by Listia* memperoleh poin sebesar 3195.

HomeDecor88 akan dioperasikan dalam struktur sederhana dimana terdiri dari pemilik yang berperan sebagai manajer yang membawahi 2 bagian yaitu staff admin dan staff operasional.

Nilai Kelayakan diukur dari analisis keuangan yang dilakukan yaitu BEP, Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI) dan payback period (PP). Hasilnya diperoleh bahwa pada BEP nilai penjualan lebih tinggi dari biaya pengeluaran, NPV yang didapat yaitu Rp 85.538.969, untuk PP diperoleh 2 tahun 9 bulan 3 hari dengan batas maksimal 5 tahun dan yang terakhir perhitungan PI dengan hasil 1.837172808 diatas 1.

Maka kesimpulan dari analisis kelayakan tersebut adalah bisnis *HomeDecor88* yang bergerak dibidang perabotan rumah tangga layak untuk dijalankan.

Kata kunci :Perabotan Rumah, Rencana Bisnis, *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI)

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau melakukan penyalinan, penjiplakan, atau bentuk apa pun, termasuk elektronik, tanpa izin IBIKKG.

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

ABSTRACT

Wu Qi Hao / 71190038 / 2023 / Business Plan Establishing Household Furniture in HomeDecor88 / Advisor : Ir. Liaw Bun Fa, S.E.,M.M

The plan to establish a household furniture business has a great opportunity because household furniture are still needed.

HomeDecor88 is engaged in the household furniture business which offers home furnishings such as pans, children's lunchboxes to mop soap. The target of HomeDecor88 business is consumers who use E-Commerce, men and women from the middle to low class segment.

There are several competitors that HomeDecor88 faces, including Uno Living Furniture, Halu Official_shop, Home Living by Listia. Based on the results of the CPM analysis, HomeDecor88 produced a winning score of 3,547, while Uno Living Furniture scored 2,588, Halu Official_shop scored 2,303 and Home Living by Listia earned 3,195 points.

HomeDecor88 will be operated in a simple structure which consists of the owner who acts as a manager in charge of 2 parts, namely the admin staff and operational staff.

Feasibility value is measured from the financial analysis carried out, namely BEP, Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI) and payback period (PP). The result was that at BEP the value of sales was higher than expenses, the NPV obtained was IDR 85,538,969, for PP it was obtained 2 years 9 months 3 days with a maximum limit of 5 years and the last PI calculation with results 1.837172808 above 1.

So the conclusion from the feasibility analysis is that the HomeDecor88 business which is engaged in household furniture is feasible to run.

Keywords: Household Furniture, Business Plan, Break Even Point (BEP), Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), Profitability Index (PI)





PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Konsep bisnis pada *HomeDecor88* adalah menyediakan produk yang dibutuhkan oleh konsumen sesuai dengan tren pasar dan memberikan harga yang tentunya menarik bagi konsumen itu sendiri. Segmen konsumen yang diambil oleh *HomeDecor88* adalah menengah kebawah dan berfokus pada penjualan dengan media *online* yang artinya dengan media online, konsumen akan lebih efisien dalam berbelanja. Media *online* yang digunakan oleh *HomeDecor88* diantaranya adalah Tokopedia, Shopee, dan tiktok sehingga pelayanan yang akan diberikan kepada konsumen adalah berupa kepuasan dalam membeli sebuah produk dan akan terus menjaga kualitas sehingga barang yang diterima konsumen sesuai dengan apa yang ada Digambar foto iklan. Bentuk pelayanan yang akan diberikan berupa respon cepat dalam hal menanyakan produk maupun jenis pengiriman yang akan digunakan.

Visi dan Misi Perusahaan

1) Visi: Menjadi salah satu penyedia alat-alat perabotan rumah tangga yang memiliki harga terjangkau dan kualitas yang dapat bersaing.

2) Misi:

a) Menjadi *leader* dalam segmen pasar perabotan rumah tangga diindonesia yang berbasis *online*.

b) Menyediakan produk dengan kualitas bersaing

c) Menyediakan harga yang menarik bagi konsumen

d) Memberikan pelayanan terbaik untuk seluruh konsumen

3) Tujuan memiliki 2 segmentasi yang diukur dalam jangka waktu:

a) Tujuan jangka pendek:

(1) Memberikan pelayanan dengan menjalin komunikasi baik dalam hal menanyakan sebuah produk kepada pelanggan.

(2) Membangun *branding* bahwa barang yang murah tidak selalu memiliki kualitas produk yang buruk.

b) Tujuan jangka panjang:

(1) Dapat menguasai pasar pada segmen perabotan rumah tangga terutama di media *online*.

Peluang Bisnis

Berkembangnya teknologi yang sudah dibuktikan sebagai solusi untuk permasalahan yang ada hal ini dapat menjadi peluang untuk dijadikan dan dimanfaatkan untuk kegiatan bisnis.

Pemilik melihat perkembangan masyarakat yang sudah berubah dari berbelanja *offline* menjadi berbelanja *online*.

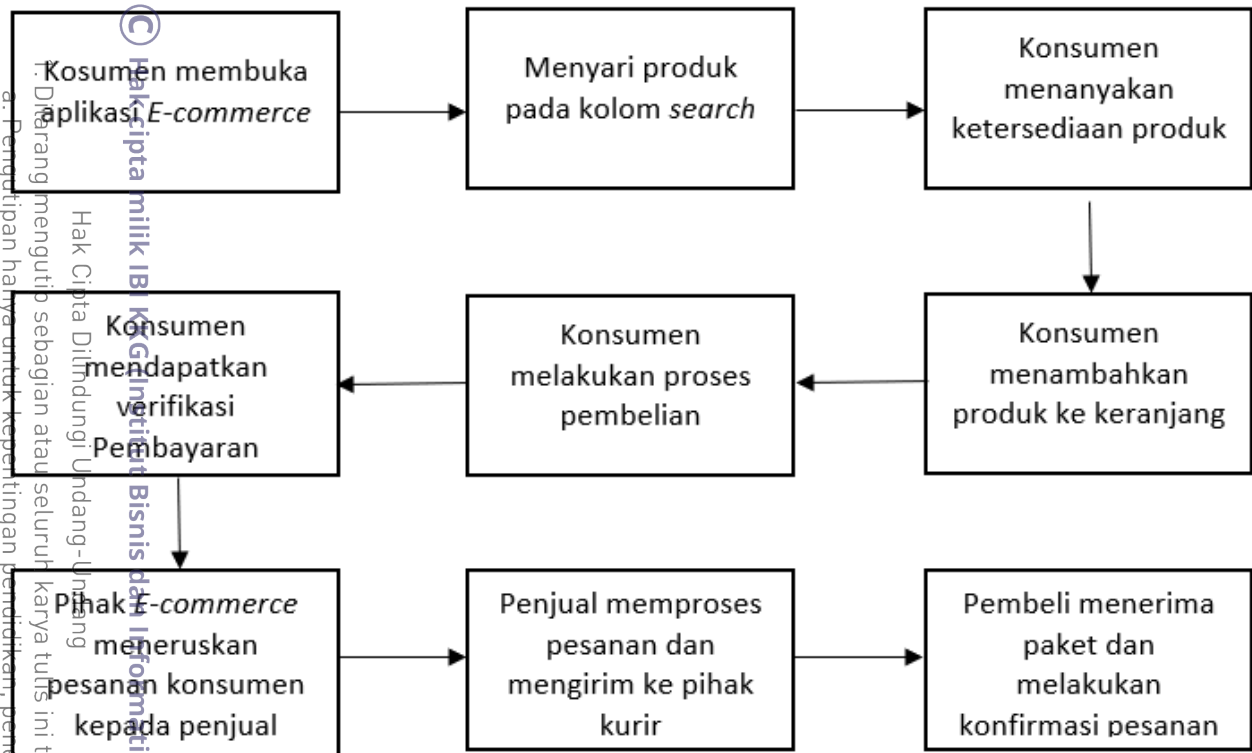
Kebutuhan Dana

Salah satu kunci utama untuk membuka sebuah bisnis sendiri yaitu memiliki modal. Modal adalah dana yang akan digunakan untuk menjalankan sebuah bisnis yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. *HomeDecor88* memerlukan sejumlah dana untuk membiayai pendirian toko *online*. Dana yang dibutuhkan sebesar 102.176.000.



RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk



Rencana Alur Pembelian

Alur pembelian produk adalah gambaran akan proses yang akan dilakukan dari suatu bisnis. Alur pembelian dari pemasok hingga penerimaan barang jual *HomeDecor88* yang akan dijual.

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Teknologi merupakan suatu yang dibuat untuk memudahkan kegiatan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Kemajuan teknologi yang meningkatkan produksi dan produktivitas mengubah cara segala sesuatu dirancang, dibuat, dan dilayani di seluruh dunia.

STRATEGI BISNIS

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan rancangan pemasaran dimana pemilik dapat menciptakan nilai konsumen dan memiliki hubungan dengan konsumen yang menguntungkan. Ada empat strategi pemasaran sebagai berikut:

a. Diferensiasi

Dalam menjalankan sebuah bisnis diperlukan hal yang menjadikan perbedaan atau membuat faktor pembeda dengan pesaing agar pemilik menjadi unik atau beda dengan yang lain. Hal ini menjadikan pemilik dan produk menjadi lebih diingat oleh masyarakat.

HomeDecor88 memiliki keunikan dari pada pesaing yang telah lebih dahulu menjalankan bisnis sejenis. Salah satunya adalah memiliki harga terjangkau dengan kualitas sama, harga mudah yang ditawarkan serta penggunaan pemasaran *online* untuk mudah dijangkau masyarakat diluar kota.



b. Positioning

Cara konsumen mendefinisikan produk terletak pada atribut-atribut penting seperti kualitas, harga, kenyamanan dan sebagainya atau bagaimana produk tersebut dapat dipandang dengan nilai lebih dalam benak konsumen terhadap produk pesaing.

HomeDecor88 memposisikan pada industri pasar yang memiliki harga terjangkau dan berkualitas dengan tujuan menjadi faktor pembeda dengan pesaing di industri produk sejenis.

c. Penetapan Harga

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2018:308), "*Price is the amount of money charged for a product or service, or the sum of the value that customer exchange for the benefit of having or using the product or service*".

Harga adalah sejumlah uang yang dikenakan untuk suatu produk atau layanan, atau sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk memiliki keuntungan atau menggunakan produk dan layanan.

Penetapan harga menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan dari sebuah bisnis, karena hal ini akan menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya. Ada tiga strategi penetapan harga:

- 1) Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (*Customer Value-Based Pricing*), penetapan harga didasarkan pada persepsi konsumen tentang nilai, bukan pada biaya penjual. Penetapan harga berdasarkan nilai yang mampu menawarkan produk, kualitas, dan layanan dengan harga yang sesuai atau wajar.
- 2) Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (*Cost-Based Pricing*), penetapan harga berdasarkan pada biaya produksi, distribusi, dan penjualan produk ditambah tingkat pengembalian yang adil untuk usaha dan risiko.
- 3) Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan (*Competition-Based Pricing*), menetapkan harga berdasarkan strategi, harga, biaya dan penawaran pasar pesaing.

Harga adalah faktor yang menghasilkan pendapatan bagi pemilik. *HomeDecor88* menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan pesaing (*Cost-Based Pricing*). Walaupun *HomeDecor88* dapat memberikan harga yang terjangkau tetapi tidak akan memberikan penurunan kualitas produk dengan kualitas layanan yang ada. Harga yang ditetapkan untuk produk yang termurah mulai dari Rp. 7.000.

d. Saluran Distribusi (*Distribution Channel*)

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2018:359), "*Distribution channel is a set of interdependent organizations that help make a product or service available for use or consumption by the consumer or business user*".

Saluran distribusi adalah seperangkat organisasi yang saling bergantung yang membantu membuat produk atau layanan tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

Ada dua saluran distribusi yaitu:

- 1) Saluran Distribusi Langsung (*Direct Marketing Channel*), tidak memiliki tingkat perantara atau dikatakan pemilik menjual langsung ke konsumen.
- 2) Saluran Distribusi Tidak Langsung (*Indirect Marketing Channels*), memiliki satu atau lebih perantara. Dapat disimpulkan jika *HomeDecor88* memiliki saluran distribusi langsung, karena produk dijual dari *HomeDecor88* ke konsumen tanpa adanya perantara.



Strategi Promosi

Promosi yang tepat akan meningkatkan jumlah pendapatan, sehingga mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2018:78), “*Promotion refers to activities that communicate the merits of the product and persuade target customers to buy it*”.

Promosi mengacu pada aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk konsumen yang menjadi target untuk membelinya. Strategi Promosi yang dilakukan *HomeDecor88* sebagai berikut:

a. Periklanan (*Advertising*)

Promosi yang dilakukan untuk *HomeDecor88* melalui *flashsale*, media sosial atau dalam bentuk lainnya yang merupakan promosi berbayar. *HomeDecor88* menggunakan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan produknya, dengan menggunakan promosi berbayar pada aplikasi *Instagram ads* dan *TikTok ads*.

b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi dalam waktu singkat yang digunakan untuk mendorong konsumen atau menarik perhatian untuk membeli suatu produk. *HomeDecor88* akan memberikan *cashback* 3% untuk pembelian dengan total Rp. 300.000.

c. Hubungan Masyarakat (*Public Relation*)

Membangun hubungan dengan masyarakat dengan menciptakan kenyamanan layanan yang baik dengan masyarakat. Dalam hal ini *HomeDecor88* membangun hubungan yang baik dengan masyarakat dengan cara, menghargai norma-norma dan nilai-nilai yang berlaku di masyarakat, dan memberi solusi atau penanganan jika terjadi kendala pada produk.

d. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Hubungan langsung dengan pelanggan untuk memperoleh tanggapan langsung dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Dikarenakan menggunakan layanan *online*, pelanggan *HomeDecor88* dapat langsung memberikan kritik dan saran yang dapat langsung diakses melalui layanan *E-commerce* yang tersedia. Hal ini dapat menjadikan *HomeDecor88* unggul dari para pesaing di industri produk sejenis.

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 85.538.969 sehingga usaha layak untuk direalisasikan.
3. Dari analisis *Payback Period* (PP) adalah 2 Tahun 9 Bulan 3 Hari. Maka dari itu Usaha *HomeDecor88* layak untuk dijalankan karena waktu pengembaliannya dana yang diinvestasikan kurang dari lamanya batas investasi yaitu 5 tahun lamanya.
4. *Profitabilty Index* (PI) yang di hasilkan juga layak dengan nilai 1,837172808 yang berada di atas angka 1 dalam kelayakan bisnis.



Pengendalian Resiko Usaha

Untuk meminimalisir resiko yang timbul dari pesaing bisnis, perlu adanya strategi yang direncanakan. Berikut adalah antisipasi resiko dari *HomeDecor88* :

a. Kesalahan operasional kerja di dalam pengemasan produk konsumen

Mengawasi dan memberi arahan kepada karyawan agar meningkatkan tingkat ketelitian di dalam proses pengemasan produk sehingga mengurangi tingkat kerusakan di dalam mengirim barang ke pelanggan oleh pihak kurir.

b. Penurunan kinerja karyawan

Melakukan Analisa terhadap kinerja karyawan untuk melihat peningkatan kerja untuk dapat mengontrol karyawan agar tetap bekerja optimal. Solusi yang diberikan *HomeDecor88* akan memberikan kenaikan gaji setiap tahunnya untuk dijadikan pemacu sebagai semangat bagi karyawan itu sendiri. Pemilik yang berperan sebagai manager juga akan menerima masukan yang diberikan oleh karyawan seperti keluhan dan kesulitan apa yang dialami dalam bekerja untuk dapat dicarikan solusi Bersama-sama.

c. Persediaan stok produk yang sulit untuk diprediksi

Melakukan management stok yang lebih terstruktur dimana harus memahami suatu tren produk yang ada dipasar sehingga produk akan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen dan tidak berpindah ke toko online yang lain. Pengendalian resiko eksternal:

a. Selera konsumen

HomeDecor88 akan memperbanyak variasi dan kategori produk sehingga konsumen akan merasa toko online *HomeDecor88* memiliki produk yang lengkap dan dapat mengantisipasi selera konsumen yang berbeda-beda.

b. Persaingan yang ketat

Untuk dapat terus mempertahankan konsumen agar tidak beralih ke toko pesaing, *HomeDecor88* akan terus berinovasi dengan menghadirkan dan menyediakan produk yang konsumen butuhkan serta memberikan pelayanan seperti, harga yang terjangkau agar konsumen tetap nyaman dalam berbelanja di *HomeDecor88*.

c. Kesalahan kurir logistic di dalam mengirimkan produk

HomeDecor88 menyediakan variasi pilihan dalam pengiriman barang seperti JNE, Ninja Xpress, Anteraja, Sicepat dan J&T yang telah memiliki reputasi bagi dan nama besar dalam hal pengiriman barang. *HomeDecor88* juga memberikan ekstra *bubble wrap* dalam setiap pengemasan untuk menghindari kerusakan barang yang terjadi diperjalanan menuju konsumen.



Sumber Internet :

Minat masyarakat mengenai perabotan rumah, diakses pada 23 december 2023, <https://trends.google.com/trends/explore?q=Perabotan%20rumah&geo=ID>

Kriteria usaha mikro, kecil dan menengah, diakses pada 1 januari 2023, <http://kadin-bandungbarat.blogspot.com/2013/03/kriteria-usaha-mikro-kecil-dan-menengah.html?m=1>

Penggunaan E-commerce pada 10 negara, diakses pada 11 januari 2023, <https://www.goodnewsfromindonesia.id/2021/08/04/indonesia-punya-banyak-pengguna-e-commerce-peluang-terbuka-bagi-umkm>

Saham unilever, diakses pada 23 januari, https://www.google.com/finance/quote/UNVR:IDX?sa=X&ved=2ahUKEwj_uezCpML9AhU9SGwGHZi3CwsQ3ecFegQIJRAg

Pamjaya, diakses pada 25 Januari 2023, <https://www.pamjaya.co.id/infopelanggan/simulasi>

DAFTAR PUSTAKA

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.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Wu Qi Hao

NIM : 71190038

Tanggal Sidang : 18 April 2023

Judul Karya Akhir :

Renana Bisnis Perdinan Usaha Tolco Perabotan Rumah
Online "Home Decor 88" Di Jakarta Timur

Jakarta 03 / 05 20 23

Mahasiswa/I

Wu Qi Hao

Pembimbing

Lida Nurfa



Hak Cipta © Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Penelitian, pengumpulan, 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.