

# RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA *VANITY MIRROR*

“KacaKita”

DI CAKUNG, JAKARTA TIMUR

Oleh:

Nama : Jose Christhoper

NIM : 79190300

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat

Memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis

Konsentrasi kewirausahaan



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**JAKARTA**

**MEI 2023**

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

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.

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

## PENGESAHAN

### RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA *VANITY MIRROR*

“KacaKita”

DI CAKUNG, JAKARTA TIMUR

Diajukan Oleh

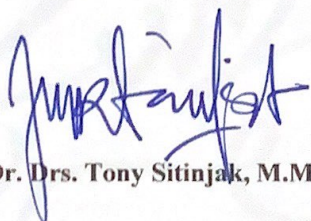
Nama : Jose Christhoper

NIM : 79190300

Jakarta, 9 Mei 2023

Disetujui Oleh :

Pembimbing



(Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M.)

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

MEI 2023

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

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





## ABSTRAK

Jose Christophor/ 79190300/ 2023/Rencana Pendirian Usaha KacaKita di Cakung, Jakarta Timur/ Pembimbing Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M.

Penulis membuat rencana bisnis KacaKita karena melihat peluang bisnis yang menjanjikan dari bisnis *vanity mirror*. Bisnis *vanity mirror* belum memiliki banyak pesaing dan mempunyai pasar lebih spesifik. Penulis juga melihat tren *fashion* yang sedang berkembang di Indonesia akan membuat KacaKita mendapatkan peluang yang cukup besar

Penulis memilih nama KacaKita dikarenakan konsep produk yang berfokus pada kaca/cermin. “KacaKita” juga memiliki arti kepemilikan, KacaKita dibuat untuk dimiliki oleh para konsumen. Sehingga KacaKita akan dengan mudah tertanam di benak konsumen

Penulis juga membuat analisis pesaing dengan menggunakan Analisis PESTLE, Lima Kekuatan Persaingan Model Porter, Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses, dan Analisis Eksternal & Internal dengan Analisis SWOT. Perencanaan bisnis ini dibuat untuk mengetahui proyeksi persaingan dalam industri *furniture*. KacaKita percaya dengan segmentasi pasar, strategi pemasaran, strategi promosi dan diferensiasi yang dimiliki maka dapat bersaing dengan para pesaing-pesaing yang ada.

Penulis juga melakukan rencana produksi dan kebutuhan operasional. Dengan adanya deskripsi rencana produksi dapat mengetahui survei pasar sebelum membuka bisnis KacaKita. Serta rencana alur produk dapat mengetahui alur pemesanan produk melalui media sosial dan *e-commerce*. Penulis juga membuat rencana organisasi dan sumber daya manusia sesuai dengan kebutuhan akan tenaga kerja di KacaKita

Selain itu, perencanaan bisnis ini dibuat untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman, segmentasi, dan menghitung nilai kelayakan bisnis KacaKita. Dengan nilai Investasi awal sebesar Rp.158.588.750 Berdasarkan dari studi kelayakan, didapatkan *payback period* dapat dicapai dalam kurun waktu 1 tahun 5 bulan 13 hari, KacaKita juga memiliki NPV lebih besar dari 0, yang berarti NPV positif. Hasil PI KacaKita 4,651093884 lebih besar dari 1,0. Yang berarti PI positif dan bisnis layak untuk dijalankan. Penjualan KacaKita setiap tahun lebih besar dari nilai BEP. Untuk itu dapat dikatakan bisnis layak untuk dijalani. Serta dituliskan juga analisis dampak dan resiko usaha KacaKita

Kata Kunci : Rencana Pendirian Usaha, Mirror

## ABSTRACT

Jose Christopher/ 79190300/ 2023/Plans for Establishing a KacaKita Business in Cakung, East Jakarta/ Supervisor Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M.

*The author made a KacaKita business plan because he saw a promising business opportunity from the vanity mirror business. The vanity mirror business does not yet have many competitors and has a more specific market. The author also sees that fashion trends that are developing in Indonesia will give KacaKita a big opportunity*

*The author chose the name KacaKita because the product concept focuses on glass/mirror. "KacaKita" also means ownership, KacaKita is made to be owned by consumers. So that KacaKita will easily be embedded in the minds of consumers*

*The author also makes competitor analysis using PESTLE Analysis, Porter's Five Competitive Forces Model, Analysis of Key Success Factors, and External & Internal Analysis with SWOT Analysis. This business plan is made to find out the projected competition in the furniture industry. KacaKita believes that with its market segmentation, marketing strategy, promotion strategy and differentiation, it can compete with existing competitors.*

*The author also makes production plans and operational needs. With a description of the production plan, you can find out about market surveys before opening the KacaKita business. As well as product flow plans, you can find out the flow of product orders through social media and e-commerce. The author also makes organizational and human resource plans according to the needs of the workforce at KacaKita*

*In addition, this business plan is made to determine the strengths, weaknesses, opportunities, threats, segmentation, and calculate the value of business feasibility of KacaKita. With an initial investment value of Rp. 158.588.750 Based on the feasibility study, it was found that the payback period can be achieved within 1 year 5 months and 13 days. KacaKita also has an NPV greater than 0, which means a positive NPV. The PI of KacaKita 4,651093884 is greater than 1.0. Which means a positive PI and the business is feasible to run. Every year, KacaKita's sales are greater than the BEP value. For that it can be said that the business is worth living. Also written is an analysis of the impact and risks of KacaKita's business*

**Keywords:** Business Establishment Plan, Mirror





## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkatnya saya bisa menyusun dan menyelesaikan perencanaan bisnis ini dengan baik. Perencanaan bisnis ini dibuat dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis dengan program Studi Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Saya menyadari bahwa perencanaan bisnis ini tidak dapat diselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu saya ingin mengucapkan terima kasih untuk semua pihak yang telah ikut berperan dalam penyelesaian perencanaan bisnis ini. Dalam hal ini saya secara khusus ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M. selaku dosen pembimbing pembimbing yang telah memberikan masukan serta meluangkan waktu untuk membimbing dan membantu dengan sabar dan teliti dalam pembuatan perencanaan bisnis ini.
2. Untuk seluruh dosen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah mengajar dan memberikan ilmu pengetahuan yang berguna sejak dari awal semester sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan Strata 1.
3. Seluruh staf perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah membantu mencari sumber-sumber penulisan untuk perencanaan bisnis ini.
4. Untuk keluarga yang telah mendoakan dan mendukung saya dengan memberikan semangat dan motivasi baik secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan perencanaan bisnis ini.
5. Untuk sahabat-sahabat yang selalu setia menemani dan mendukung selama perkuliahan maupun diluar perkuliahan. Yang memberikan motivasi untuk menyelesaikan perencanaan bisnis.
6. Untuk semua pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu dalam proses pencarian informasi dan penyelesaian perencanaan bisnis.

Akhir kata, saya berharap semoga rencana bisnis ini dapat bermanfaat bagi para pembaca khususnya bagi mahasiswa dan mahasiswi Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang hendak menyelesaikan karya akhir mereka, Terima kasih.

Jakarta, November 2022

Jose Christophor

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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.

## DAFTAR ISI

<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>A. Ide Bisnis .....</b>	<b>1</b>
<b>B. Gambaran Usaha.....</b>	<b>3</b>
<b>C. Besarnya Peluang Usaha .....</b>	<b>7</b>
<b>D. Kebutuhan Dana .....</b>	<b>9</b>
<b>BAB II LATAR BELAKANG PERUSAHAAN .....</b>	<b>10</b>
<b>A. Data Perusahaan .....</b>	<b>10</b>
<b>B. Biodata Pemilik Usaha .....</b>	<b>10</b>
<b>C. Jenis dan Ukuran Usaha .....</b>	<b>11</b>
<b>BAB III ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING .....</b>	<b>14</b>
<b>A. Tren dan Pertumbuhan Industri .....</b>	<b>14</b>
<b>B. Analisis Pesaing.....</b>	<b>15</b>
<b>C. Analisis PESTEL.....</b>	<b>16</b>
<b>D. Analisis Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (Five Forces Business Model) .</b>	<b>23</b>
<b>E. Analisis Faktor-Faktor Kunci (CPM).....</b>	<b>28</b>
<b>F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT) .....</b>	<b>34</b>
<b>BAB IV ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN .....</b>	<b>42</b>
<b>A. Produk yang Dihasilkan .....</b>	<b>42</b>
<b>B. Gambaran Pasar.....</b>	<b>50</b>
<b>C. Target Pasar Yang Dituju .....</b>	<b>53</b>
<b>D. Strategi Pemasaran.....</b>	<b>55</b>
<b>E. Strategi Promosi .....</b>	<b>59</b>
<b>BAB V RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL .....</b>	<b>63</b>
<b>A. Proses Operasi Produk .....</b>	<b>63</b>





B.	Daftar Pemasok .....	65
C.	Deskripsi Rencana Operasi.....	67
D.	Rencana Alur Produk .....	72
E.	Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Baku .....	73
F.	Rencana Peralatan Usaha.....	74
G.	Layout office dan Workshop .....	76
<b>BAB VI RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA .....</b>		<b>77</b>
A.	Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja .....	77
B.	Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja .....	78
C.	Uraian Kerja (Job Description).....	79
D.	Spesifikasi dan Kualifikasi Jabatan .....	81
E.	Struktur Organisasi Perusahaan.....	83
F.	Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan.....	83
<b>BAB VII RENCANA KEUANGAN.....</b>		<b>87</b>
A.	Sumber dan Penggunaan Dana .....	87
B.	Biaya Pemasaran.....	87
C.	Biaya Administrasi dan Umum .....	89
D.	Biaya Tenaga Kerja .....	90
E.	Biaya Penyusutan Peralatan.....	90
F.	Biaya Pemeliharaan .....	91
G.	Biaya Sewa Gedung / Bangunan .....	92
H.	Biaya Utilitas .....	93
I.	Biaya Peralatan, Perlengkapan, dan Bahan Baku.....	93
J.	Proyeksi Keuangan .....	96
K.	Analisis Kelayakan Investasi.....	103
L.	Analisis Break Event Point (BEP).....	105
<b>BAB VIII ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA .....</b>		<b>107</b>
A.	Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar .....	107
B.	Dampak Terhadap Lingkungan .....	109
C.	Analisis Resiko Usaha.....	110
D.	Antisipasi Resiko Usaha.....	110
<b>BAB IX RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI .....</b>		<b>112</b>
A.	Ringkasan Kegiatan Usaha.....	112
B.	Rekomendasi Visibilitas Usaha.....	114

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.





**DAFTAR PUSTAKA ..... 115**

**LAMPIRAN ..... 117**

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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rencana Kebutuhan Modal KacaKita .....	9
Tabel 3.1 <i>Competitive profile Matrix KacaKita</i> .....	31
Tabel 3.2 Analisis SWOT Matrix.....	38
Tabel 4.1 Gambar Produk Kaca Kita .....	46
Tabel 4.2 Gambar Produk KacaKita .....	47
Tabel 4.3 Gambar Pesaing KacaKita.....	48
Tabel 4.4 Harga Produk KacaKita.....	48
Tabel 4.5 Ramalan Penjualan Produk KacaKita Tahun 2024-2028.....	50
Tabel 4.6 Anggaran Penjualan KacaKita Tahun 2024-2028 .....	52
Tabel 5.1 Daftar Pemasok .....	66
Tabel 5.2 Daftar Pemasok .....	67
Tabel 5.3 Rencana Oprasi KacaKita.....	71
Tabel 6.1 Kebutuhan Tenaga Kerja KacaKita.....	77
Tabel 6.2 Rincian Gaji Karyawan KacaKita Tahun 2024.....	85
Tabel 6.3 Proyeksi Balas Jasa KacaKita Tahun 2024-2028 .....	86
Tabel 7.1 Kebutuhan Dana KacaKita.....	87
Tabel 7.2 Biaya Pemasaran KacaKita Tahun 2024-2028 .....	88
Tabel 7.3 Biaya Administrasi Dan Umum KacaKita Tahun 2024 .....	89
Tabel 7.4 Biaya Administrasi Dan Umum KacaKita Tahun 2024-2028 .....	89





Tabel 7.5 Biaya Gaji dan THR Karyawan KacaKita Tahun 2024 .....	90
Tabel 7.6 Proyeksi Balas Jasa KacaKita Tahun 2024-2028.....	90
Tabel 7.7 Biaya Penyusutan Peralatan KacaKita Tahun 2024-2028 .....	91
Tabel 7.8 Biaya Pemeliharaan KacaKita Tahun 2024.....	92
Tabel 7.9 Biaya Pemeliharaan KacaKita Tahun 2024-2028 .....	92
Tabel 7.10 Biaya Sewa Gedung dan Renovasi KacaKita.....	92
Tabel 7.11 Biaya Utilitas KacaKita Tahun2024.....	93
Tabel 7.12 Biaya Utilitas KacaKita Tahun2024-2028 .....	93
Tabel 7.13 Biaya Peralatan KacaKita Tahun 2024 .....	94
Tabel 7.14 Biaya Perlengkapan KacaKita Tahun 2024.....	95
Tabel 7.15 Biaya Perlengkapan KacaKita Tahun 2024-2028 .....	95
Tabel 7.16 Biaya Bahan Baku KacaKita Tahun 2024.....	95
Tabel 7.17 Biaya Bahan Baku KacaKita Tahun 2024-2028 .....	96
Tabel 7.18 Proyeksi Laporan LabaRugi KacaKita Tahun 2024-2028 .....	98
Tabel 7.19 Proyeksi Laporan Arus Kas.....	100
Tabel 7.20 Proyeksi Laporan Neraca KacaKita .....	102
Tabel 7.21 Analisis <i>Payback Period</i> .....	103
Tabel 7.22 Analisis <i>Net Present Value KacaKita</i> .....	104
Tabel 7.23 Analisis <i>Break Event Point KacaKita</i> .....	106
Tabel 9.1 Kesimpulan Kelayakan Keuangan KacaKita .....	113

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

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 IBIKIG.

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



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Logo Usaha Kaca Kita .....	6
Gambar 1.2 Data Penduduk Indonesia .....	9
Gambar 3.1 Lima Kekuatan Persainagn Milik Porter .....	24
Gambar 4.1 Logo Usaha Kaca Kita .....	49
Gambar 4.2 Sosial Media Instagram KacaKita .....	61
Gambar 5.1 Alur Proses Produksi .....	63
Gambar 5.2 Alur Proses Pemesanan KacaKita Lewat <i>E-Commerce</i> .....	72
Gambar 5.3 Alur Proses Pemesanan KacaKita Lewat Media Sosial .....	73
Gambar 5.4 Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Baku KacaKita .....	74
Gambar 5.5 <i>Layout Office dan Workshop KacaKita</i> .....	76
Gambar 6.1 Struktur Organisasi KacaKIta .....	83

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

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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1- Anggaran Penjualan KacaKita Tahun 2024-2028 .....	117
Lampiran 2 - Perhitungan Pajak Penjualan KacaKita Tahun 2024-2028.....	118
Lampiran 3- Hasil Kuisisioner Menurut 5 Ahli .....	119
Lampiran 4- Hasil Kuisisioner CPM KacaKita .....	121
Lampiran 5- Biaya Bahan Baku KacaKita per unit.....	123

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE  
SCHOOL OF BUSINESS

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