

Kelompok 07 - Ekstensi

Erstberg



Irma Rahmawati	1506797356
Irsan Mahendra	1506797362
Mahari Hadistian	1506797394
Miatriona	1506797406
Mohamad Iqbal	1506797412

FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS INDONESIA
DEPOK

2015

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
RINGKASAN EKSEKUTIF	1
DESKRIPSI BISNIS.....	2
A. Visi dan Misi.....	2
B. Filosofi Bisnis	2
C. Latar Belakang	3
DESKRIPSI PRODUK.....	3
A. Metode Produksi	4
B. Perbandingan Bahan Pembuat Bantal	4
TARGET PEMASARAN	5
RENCANA OPERASIONAL	5
A. Alur Operasional.....	5
B. Analisis Pemasaran Produk.....	6
BENTUK KEPEMILIKAN	7
LOKASI USAHA	7
WAKTU OPERASIONAL.....	7
ANALISIS SWOT	8
TIM MANAJEMEN	9
A. Struktur Organisasi	9
B. Uraian Tugas	10
DATA KUISIONER.....	11
Analisa Pasar.....	13
RENCANA FINANSIAL	13
A. Harga produk	13
B. Biaya Awal dan Pendapatan	14
C. [Bulan ke – 2] Biaya dan Pendapatan	15
D. Penghitungan <i>Break - Event Point</i>	16
E. Laporan Laba Rugi	17
F. <i>Balance Sheet</i>	17
G. Tax / PPh25 Terhutang 2016	18
RENCANA PENJUAL DAN PEMASARAN	18
A. Strategi Pemasaran.....	18
1. Sistem <i>Dropship</i>	18

2. Sistem <i>Reseller</i>	19
3. Sistem <i>Freelance Marketer</i>	19
B. Analisa Kompetitor	21
MEDIA PROMOSI.....	22
LAMPIRAN.....	22
A. PRODUK ERSTBERG.....	22
Logo 1	22
Logo 2	22
Tipe Moraid.....	23
Tipe ERSTgonomic.....	23
Packaging	24

RINGKASAN EKSEKUTIF

Ertsberg merupakan sebuah rencana usaha yang bergerak di bidang Latex, yaitu bantal. Merek dagang Ertsberg memiliki filosofi tersendiri bagi kami, tercermin dari visi kami yaitu menjadi partner nomer satu yang mewujudkan kualitas tidur terbaik anda untuk mencapai visi tersebut Ertsberg memproduksi bantal Latex yang baik untuk kesehatan dan memberikan kenyamanan saat tidur bagi penggunanya.

Berawal dari ketidaknyamanan seseorang mengenai kualitas tidurnya yang sering kali diakibatkan oleh penggunaan bantal atau kasur yang salah. Efek yang ditimbulkan biasanya adalah nyeri pada bagian sekitar punggung, pundak dan tulang leher. Ertsberg melihat tersebut sebagai masalah yang harus dicari solusinya, oleh karna itulah Ertsberg memproduksi bantal Latex yang dapat menyelesaikan masalah tersebut.

Ertsberg akan selalu mengerti permintaan para konsumen, Mengingat target pasar adalah pasangan muda yang baru berumah tangga, rumah sakit dan hotel, oleh karena itu kami berusaha menjual produk yang berkualitas dan sehat, namun dengan harga yang kompetitif. Kami akan selalu memperbaiki kualitas dan desain produk kami sesuai dengan perkembangan dunia mode, namun tidak mengesampingkan kenyamanan dan kesehatan kaki para konsumen.

Untuk segmen pasar, kami menargetkan produk ini pada segmen kelompok ekonomi menengah ke atas. Ertsberg memanfaatkan teknologi internet untuk memasarkan produk-produk inovatifnya. Ertsberg akan melakukan promosi pada jejaring sosial, hingga forum forum online yang banyak digunakan. Disamping itu, Ertsberg akan melakukan promosi secara offline mulai dari menggunakan katalog, selain itu kami juga bekerja sama dengan beberapa freelance marketer untuk mendistribusikan produk kami tentu dengan perincial fee yang jelas dan sudah ditentukan pada sebuah perjanjian.

Ertsberg dikelola oleh 5 anak muda yang berlatar belakang pendidikan di bidang IT, yang memiliki kompetensi di bidang pemasaran secara *online*. Bentuk kepemilikan dari Ertsberg adalah general partnership. Bentuk ini dipilih karena memiliki kekurangan dan kelebihan yang cocok untuk bisnis bagi pemula seperti kami. Kekurangan dari bentuk ini yaitu adanya pembagian keuntungan, kekuasaan dan tanggung jawab tak terbatas, dan kerugian yang ditanggung secara bersama. Selain itu, *skill* yang dimiliki lebih beragam, sehingga dapat mendukung dalam pengembangan bisnis itu sendiri.

Modal awal yang dibutuhkan untuk produksi bantal Latex sebesar Rp 12.512.500,00. Produk kami mempunyai dua tipe yaitu Moraid yang akan dijual dengan harga Rp. 180.000 per buah, dan ERTSgonomic yang akan dijual dengan harga Rp. 175.000. Harga jual Ertsberg telah disesuaikan dengan kualitas produk yang ditawarkan juga akan menjadi daya tarik tersendiri untuk meningkatkan minat para pembeli.

DESKRIPSI BISNIS

A. Visi dan Misi

Visi :

Menjadi partner nomor satu dalam mewujudkan kualitas tidur terbaik anda.

Daya tarik dari produk kami selalu memiliki rencana kinerja. Kita perlu menempatkan pengalaman Erstberg untuk menghasilkan komunikasi. Rencana kinerja kami akan memberikan kekuasaan kepada *big influencer* (orang-orang yang memiliki dampak besar dalam kategori pelanggan kami) dan *small influencer* (brand ambassador kami). Hal ini juga akan meningkatkan *customer experience* untuk memperkuat daya tarik produk kami ke orang yang tepat.

Misi:

1. Menciptakan, memelihara dan mempertahankan merk melintasi semua saluran dan pasar.

Tujuan kami adalah untuk beroperasi dengan kecerdikan. Kami meningkatkan pelanggan kami dengan inovasi yang memanfaatkan produk kelas dunia. Kami berkomitmen untuk memberikan hasil terbaik di berbagai produk untuk pelanggan kami untuk menyentuh dan memenangkan pikiran dan hati konsumen.

2. Menjadi yang paling bernilai, dibandingkan *brand-brand* terdahulu.

Erstberg adalah perusahaan penuh visi. Kami menjalani tantangan untuk menggeser *mindset* dari “kehidupan mewah” menjadi suatu kebutuhan “hidup layak”. Untuk mencapai tujuan itu, Erstberg meningkatkan *customer experience* dan berbagai pendekatan, yang menghasilkan nilai lebih dari apa yang *customer* harapkan.

B. Filosofi Bisnis

Erstberg diciptakan dalam budaya usaha dengan fokus *branding* yang kuat. *Brand* kami merupakan gabungan antara kearifan dan bahan-bahan lokal dengan teknologi bertaraf internasional untuk menghasilkan produk kelas premium.

Penamaan *brand* Erstberg diambil dari salah satu nama puncak gunung di Papua. Dengan nama yang masih menjunjung tinggi nilai-nilai lokal, dan tanpa menghilangkan kesan eksklusif yang dirasakan, Erstberg memang mengutamakan *customer experience* tinggi dengan menghasilkan produk yang nyaman dan pelayanan baik. Karena itu kami mengambil filosofi “*Multiply Your Space*”.

C. Latar Belakang

Erstberg didirikan pada budaya kemitraan dengan fokus komersial yang kuat. Hal ini tercermin dalam visi kami: Menjadi perusahaan yang mementingkan kesehatan dan kenyamanan tidur anda. Tujuan kami adalah untuk membangun produk ikonik kelas dunia, selalu berfikir ke depan, karena kami bertujuan untuk menjadi yang terbaik. Kami menetapkan standar dan kami menyusun agenda untuk merek kami.

Pada era globalisasi seperti ini pekerjaan semakin berat dan kualitas tidur atau istirahat pun semakin berkurang. Posisi tidur dengan tekstur bantal yang kurang tepat terkadang membuat nyeri dan sakit di sekitar leher dan pundak. Istirahat yang seharusnya dapat mengembalikan kondisi tubuh yang fit malah semakin terganggu.

Oleh karena itu Erstberg memberikan solusi dengan memproduksi latex dalam bentuk kasur, bantal dan guling untuk memperlancar istirahat atau tidur anda selain itu baik bagi kesehatan. Latex dijadikan sebagai bahan pembuat bantal alasannya karena latex memiliki sifat yang lebih tahan lama, *higienis* dan *low maintenance*.

DESKRIPSI PRODUK

Latex adalah bahan anti-alergi, anti-mikroba (bakteri, jamur, lumut), dan kutu debu alami yang resisten (berdasarkan penelitian, latex memiliki ketahanan terhadap kutu debu 3 kali lebih baik dibandingkan *foam* tradisional) membuat latex sebagai bahan yang sempurna untuk penderita alergi atau orang yang tertarik untuk bernafas segar dengan udara yang bersih ketika mereka tidur.

Natural Product – Bersih, dan bebas bakteri. Artinya latex tidak akan menyimpan debu, kutu, atau benda asing lainnya saat orang berkepingat atau ada orang lain yang tidur di atas bantal tersebut. Oleh karena itu, latex sangat sempurna untuk digunakan khususnya untuk rumah sakit ataupun hotel, yang mana banyak sekali orang yang bergantian tidur.

Not a heat trap – Ada ruang untuk sirkulasi udara. Latex “bernafas” untuk menghilangkan kelembaban tubuh, menjaga untuk tetap hangat di musim penghujan, ataupun dingin di saat musim panas.

Comfort and pain reduction/prevention – Semua bantal latex meminimalisasi titik tekanan dan memberikan paling tidak kelegaan atau mencegah terjadinya “salah bantal”, termasuk sakit leher. Bantal latex menawarkan *pressure relieving support* yang mana tidak tersedia pada bantal pada umumnya. Latex secara dinamis menyesuaikan kontur dari kepala sampai dengan bahu pengguna, menyediakan *support* ortopedik yang membuat penggunaannya nyaman dan aman saat menggunakannya.

Kami mendapatkan bantal natural latex dari sebuah pabrik yang memproduksi alat-alat bedding, termasuk diantaranya bantal, guling, dan matrass. Kami membeli dengan harga yang sangat murah dengan kualitas yang sangat baik (sertifikasi). Pabrik produsen juga merupakan vendor bagi beberapa perusahaan bedding product ternama di Indonesia.

A. Metode Produksi

Metode produksi latex yang kami gunakan adalah metode proses Dunlop, yang mana proses Dunlop sama sekali tidak menggunakan bahan kimia untuk durabilitas latex yang lebih baik. Sedangkan metode proses lain adalah Talalay, menggunakan bahan kimia untuk membuat struktur latex lebih baik, namun dengan durabilitas yang lebih rendah.

Tabel 1 Metode Produksi

Dunlop	Talay
Ekonomis	Lebih mahal
Lebih baik bagi lingkungan – ekologi, sumber daya dapat diperbarui	Proses produksi menghabiskan lebih banyak energi – berdampak negatif bagi lingkungan dengan meningkatkan emisi karbon
100% Natural – Higienis, bebas bakteri	100% busa Talalay alami tidak benar-benar ada. Busa di produksi menggunakan proses Talalay yang mengandung bahan selain latex
Tingkat kualitas lebih konsisten	Tingkat kepadatannya tidak konsisten (oleh karena itu nyaman)
Terasa cukup empuk	Struktur bagus dan terasa sangat empuk
Cukup mendukung dan tahan lama	
Lebih berat	

B. Perbandingan Bahan Pembuat Bantal

Tabel 2 Perbandingan bahan pembuat bantal

Natural	Blended	Synthetic
Tidak mengandung bahan kimia, sintetis, pestisida, herbisida, atau produk buatan manusia lainnya	Termasuk didalamnya bahan pengisi yang merupakan partikel tanah liat (atau bahan lainnya) yang dicampur ke dalam lateks	Dicampur dengan <i>plasticizer</i> berbahan dasar minyak bumi seperti <i>butadiene</i> dan <i>styrene</i> yang menciptakan lateks sintetis
Paling mahal	Lebih murah	Paling murah
Daya tahan: 15 – 20 tahun tanpa kehilangan bentuk dan daya tahannya	Daya tahan: Kurang tahan lama (5 – 8 tahun)	Daya tahan: akan menurun ketebalannya 1 cm dalam 1 – 2 bulan
Warna: Putih	Warna: Kuning	Warna: Kuning

Memiliki pori-pori	Kurang di <i>pres</i>	Tidak memiliki pori-pori
Lebih berat	Berat	Relatif ringan

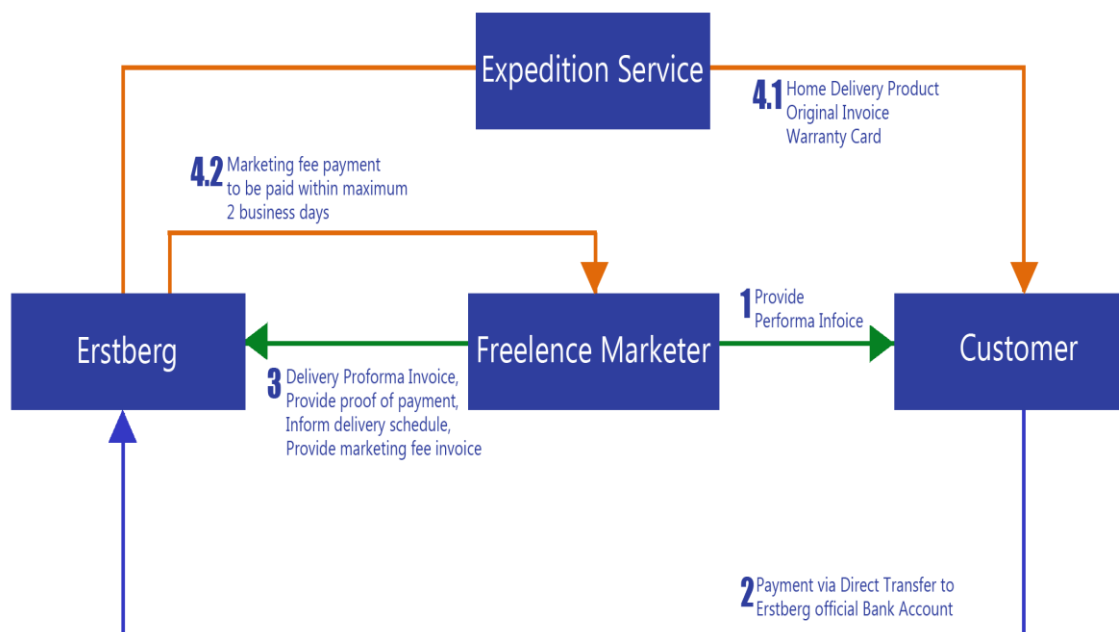
TARGET PEMASARAN

Erstberg memiliki target pemasaran untuk berbagai kalangan yang ada di masyarakat khususnya yang berada di wilayah Jabodetabek. Seperti pasangan muda yang baru berumah tangga, rumah sakit dan hotel. Dengan adanya bantal dan guling latex dari Erstberg anak-anak, pasien rumah sakit atau tamu hotel anda merasakan tidur dengan kenyamanan dan baik untuk kesehatan.

RENCANA OPERASIONAL

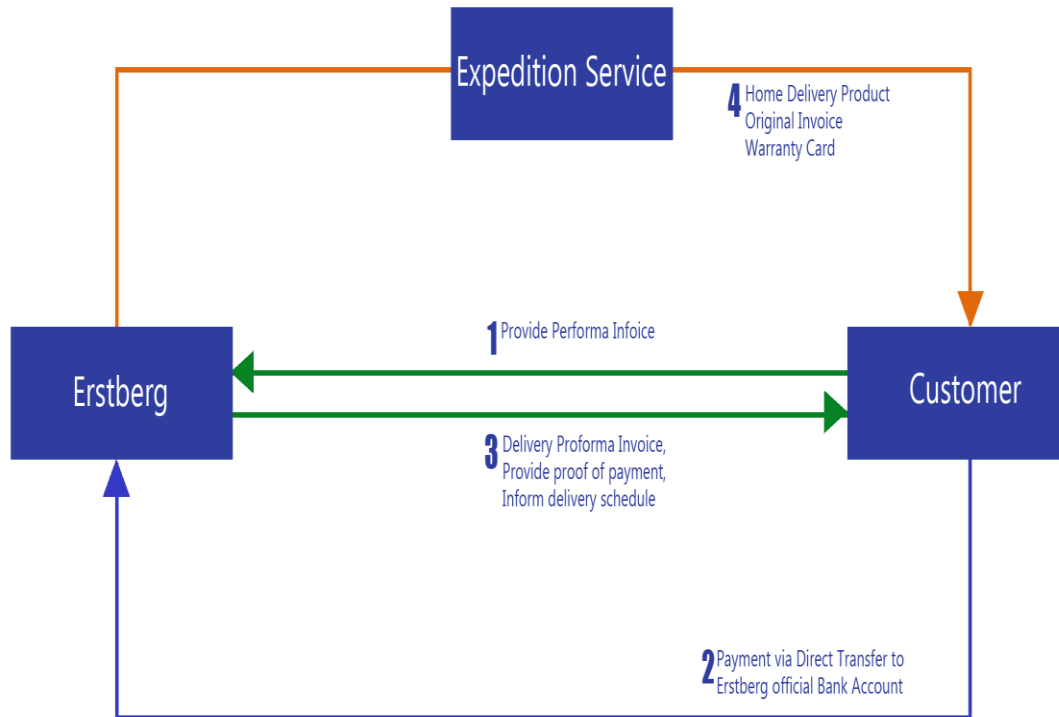
A. Alur Operasional

Terdapat dua alur operasional yang ada pada proses distribusi di Erstberg yaitu alur operational pertama adalah jalur penjualan bantal latex melalui *freelance marketer*, *reseller* atau *dropship*.



Gambar 1 Alur Operational Erstberg ke Customer melalui Freelance Marketer

Alur Operational yang kedua adalah jalur distribusi bantal latex Erstberg yang di jual secara langsung ke pembeli (*Direct*).



Gambar 2 Alur Operational Erstberg ke Customer secara *Direct*

B. Analisis Pemasaran Produk

Erstberg merupakan bisnis yang mengedepankan kualitas dan berkelas premium. Oleh karena itu, pemasarannya juga dilakukan oleh orang-orang yang berkualitas: mengerti bagaimana cara menjual produk premium (*how to*) dan juga siapa saja yang dapat menjadi *prospective client* (*who*). Orang yang dipilih tentu saja harus kompeten dan memiliki koneksi ke banyak calon *customer* baik perorangan maupun non-perorangan. Orang-orang ini disebut *freelance marketer*, kami menetapkan ada 3 *freelance marketer*. Apabila mereka berhasil memasarkan produk dan berhasil menjual produk Erstberg akan mendapatkan sebagian hasil penjualan (*marketing fee*). Pembagian komisi/*fee* lebih diutamakan pada *freelance marketer*.

Selain dengan mengandalkan *freelance marketer*, Erstberg juga menambahkan metode pemasaran secara *dropship* dan *reseller* agar *customer* terus bertambah. Informasi tentang produk dan pemesanan dapat diperoleh dari berbagai media contohnya media sosial Instagram, Line, Facebook, dan sebagainya.

Pemasarannya masih difokuskan di sekitar wilayah Jabodetabek meskipun tidak menutup kemungkinan pesanan dari daerah lain. Untuk pengiriman barang, Erstberg menggunakan jasa pabrik yang menyediakan jasa pengiriman barang gratis di wilayah Jabodetabek dengan sistem prioritas.

BENTUK KEPEMILIKAN

Adapun bentuk dari kepemilikan usaha ini adalah persekutuan umum atau *general partnership*. Bentuk ini dipilih karena memiliki kekurangan dan kelebihan yang cocok untuk bisnis bagi pemula seperti kami. Kekurangan dari bentuk ini yaitu adanya pembagian keuntungan, kekuasaan dan tanggung jawab tak terbatas, dan kerugian yang ditanggung secara bersama. Selain itu, *skill* yang dimiliki lebih beragam, sehingga dapat mendukung dalam pengembangan bisnis itu sendiri.

LOKASI USAHA

Erstberg adalah bisnis yang memanfaatkan sosial media sebagai ajang utama untuk mempromosikan produk. Daerah pengoperasian usaha ini di pusatkan di kota depok. Perolehan bahan baku produk Erstberg diperoleh langsung dari produsen latex. Kami membuat desain produk dan *packaging* yang premium. Kemudian, produk tersebut langsung dikirim melalui jasa yang sudah di sediakan oleh pabrik dengan kata lain gratis pengiriman untuk wilayah jabodetabek dan berbayar untuk luar jabodetabek.

WAKTU OPERASIONAL

Dalam bisnis ini kami memiliki waktu operasional yang terbatas yaitu mulai pukul 10 pagi sampai dengan pukul 7 malam. Kami menerapkan teknik pemasaran yang berbasis sosial media seperti *instagram*, *path*, *line*, *whatsapp*, *web* dan melalui *customer service offline* yang dapat dihubungi via telepon maupun sms selama jam operasional dengan pelayanan memuaskan.

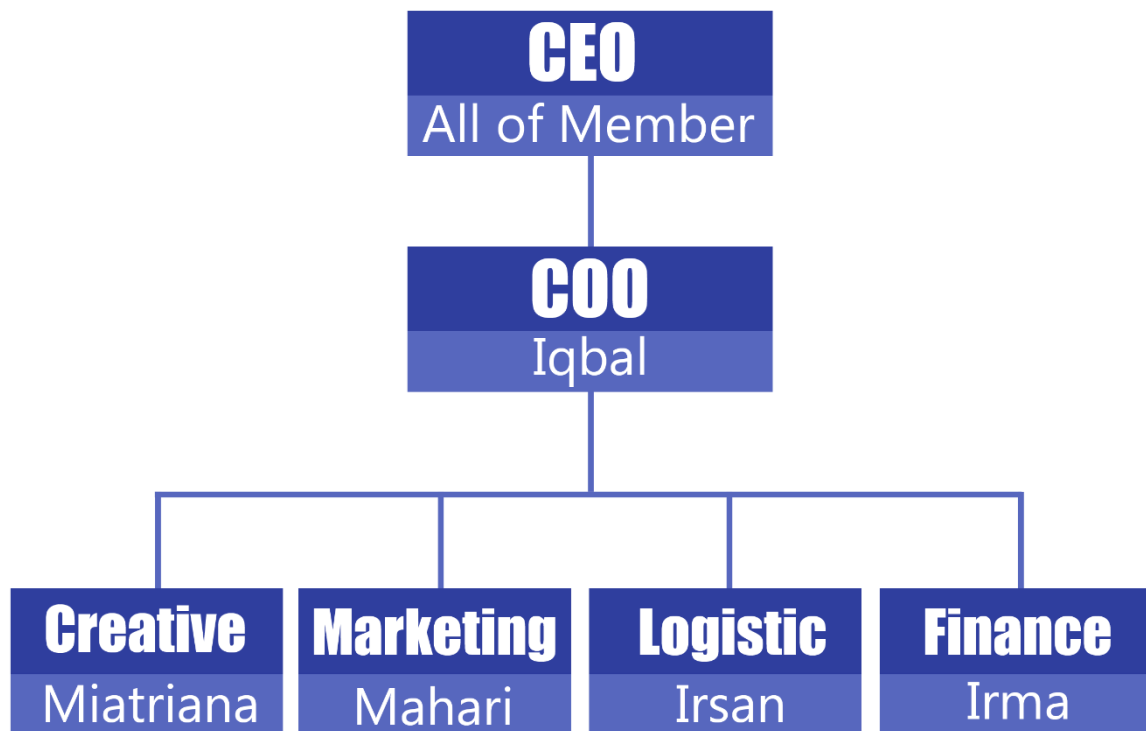
ANALISIS SWOT

Tabel 3 Analisis SWOT

<div> <div>Internal</div> <div>Eksternal</div> </div>	Strength	Weakness
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga jual dibawah harga pasar produk sejenis 2. Daya tahan produk lebih lama 3. Pemesanan dapat dilakukan secara <i>online</i> maupun <i>offline</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masyarakat banyak yang belum mengetahui produk bantal latex 2. Produk bukan kebutuhan primer 3. Harga latex yang relatif mahal
Opportunities <ol style="list-style-type: none"> 1. Masih sedikit usaha serupa 2. Latex bermanfaat bagi kesehatan 3. Dengan inovasi dan kreatifitas, produk ini memiliki kesempatan untuk menguasai pasar 4. Meningkatnya jumlah masyarakat yang berbelanja online 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan jumlah produksi 2. Membuat strategi promosi yang efektif dan efisien untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan manfaat latex bagi kesehatan sebagai strategi untuk mempromosikan produk 2. Fokus pada inovasi produk untuk menaikkan margin penjualan 3. Mencari pangsa pasar baru untuk meningkatkan keuntungan
Threat <ol style="list-style-type: none"> 1. Munculnya kompetitor produk yang sejenis 2. Harga lebih mahal dibandingkan dengan bantal konvensional 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan kompetitor 2. Menjelaskan kepada konsumen bahwa produk lebih tahan lama, serta memberikan garansi atas pernyataan tersebut 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari komoditas pangsa pasar yang belum di jangkau oleh kompetitor 2. Aktif melakukan sosialisasi dan promosi kepada masyarakat dengan memanfaatkan kelebihan produk

TIM MANAJEMEN

A. Struktur Organisasi



Gambar 3 Struktur Organisasi

Bisnis Erstberg didirikan oleh lima orang *owners*. Keuntungan dan kerugian akan dibagi secara rata sesuai dengan perhitungan yang telah dilakukan. Dengan adanya perbedaan *skill* yang dimiliki oleh setiap owners, kami sepakat untuk membuat struktur organisasi supaya dapat lebih efektif dan efisien dalam menjalankan bisnis Erstberg. Struktur organisasi yang dibuat terdiri dari empat divisi, yaitu *CEO, COO, creative, marketing, logistik and finance*.

B. Uraian Tugas

Tabel 4 Uraian Tugas

No	Tim Manajemen	Uraian Tugas
1	<i>Chief Operating Officer</i> (COO)	<ul style="list-style-type: none">• Menangani lancarnya ketersediaan barang dagangan• Menangani kegiatan internal perusahaan• Bertanggung jawab atas lancarnya kegiatan produksi• Bertanggung jawab atas produktifitas karyawan-karyawannya
2	<i>Chief Executive Officer</i> (CEO)	<ul style="list-style-type: none">• Merencanakan, mengelola, dan menganalisa aktivitas bisnis yang dilaksanakan,• Mengambil keputusan strategis,• Komunikator atau penghubung dengan pihak luar, khususnya pihak lain yang berkepentingan demi kesuksesan bisnis.
3	Bagian Kreatif	<ul style="list-style-type: none">• Membuat <i>design</i> yang berkaitan dengan produk, seperti <i>design</i> selebaran, iklan online, dan <i>packaging</i>, sehingga dapat menimbulkan respon positif dari konsumen,• Melakukan inovasi ke produk yang ada.
4	Bagian Marketing	<ul style="list-style-type: none">• Menetapkan perhitungan harga jual produk sebagai patokan harga yang di tawarkan ke konsumen,• Menganalisa dan mengembangkan strategi marketing sesuai dengan target yang ditentukan• Menjalin relasi dan kerja sama yang baik dengan konsumen,• Mempromosikan produk secara <i>online</i> maupun <i>offline</i>.
5	Bagian Logistik	<ul style="list-style-type: none">• Mengatur penyediaan, pengadaan, dan pengiriman barang sedemikian rupa agar dapat memenuhi permintaan konsumen secara efektif, efisien, dan tepat waktu,• Menganalisa total kebutuhan barang,• Mengatur sistem penyimpanan barang (<i>warehousing</i>).
6	Bagian Keuangan	<ul style="list-style-type: none">• Mencatat dan membukukan seluruh transaksi keuangan,• Meminta perencanaan anggaran kepada seluruh divisi/bagian lain,• Membuat hasil laporan keuangan yang sudah diperiksa oleh CEO berupa jurnal.

DATA KUISIONER

Berikut beberapa pertanyaan yang kami buat untuk mengetahui seberapa besar pemahaman latex di masyarakat:

- Dimana domisili anda saat ini?
 - Jakarta
 - Tangerang
 - Bogor
 - Bekasi
 - Depok
- Berapa lama anda tidur dalam satu hari?
 - 5 – 6 jam/hari
 - < 5 jam/hari
 - 7 – 8 jam/hari
 - > 9 jam/hari
 - 8 – 9 jam/hari
- Apa jenis tempat tidur yang anda gunakan?
 - Spring bed
 - Karpas
 - Kasur biasa
 - Tidak peduli
 - Kasur Palembang / kasur tipis
- Apa yang terlintas dibenak anda mengenai latex?
 - Tidak tahu
 - Bahan elastis / lentur
 - Bantal / guling
 - Pakaian ketat
- Berapa bantal/guling yang anda punya?
 - 0
 - 4 – 5
 - 1 – 2
 - > 5
 - 3 – 4
- Apa jenis bantal/guling yang anda gunakan?
 - Kapuk
 - Latex
 - Busa / dacron
 - lain - lain
- Berapa harga 1 buah bantal/guling yang anda beli?
 - < 100 rb
 - 200 – 400 rb
 - 100 – 200 rb
 - > 400 rb
- Apa kriteria utama anda dalam memilih bantal/guling untuk anda?
 - Murah
 - Kekuatan
 - Bahan
 - Kenyamanan
 - Kesehatan
- Bagaimana kualitas tidur anda yang saat ini anda rasakan?
 - Kurang puas
 - Puas
 - Tidak puas
 - Sangat Puas

Kami memberikan kuisisioner kepada masyarakat JABODETABEK untuk mengetahui sejauh apa mereka mengenal latex, kuisisioner kami buka selama kurang lebih 2 minggu dengan jumlah responden 106 orang. Kami memperoleh data sebagai berikut:

- Apa yang terlintas dibenak anda mengenai latex?

Row Labels	Count of Latex adalah
Bahan yang elastis dan lentur	62
Bantal / guling	16
Pakaian Ketat	8
Tidak tahu	20
Grand Total	106

- Kualitas Tidur

Row Labels	Count of Latex adalah
Kurang Puas	40
Puas	57
Sangat Puas	7
Tidak Puas	2
Grand Total	106

- Kriteria Memilih Bantal

Row Labels	Count of Latex adalah
Bahan	10
Harga	21
Kekuatan / Awet	5
Kenyamanan	70
Grand Total	106

Tabel 5 Data Kuisisioner

Pemilih	Total Coresponden	%	
70	106	66,0%	Coresponden memilih kenyamanan adalah kriteria utama mereka dalam memilih bantal
41	70	58,6%	Coresponden yang memilih kenyamanan tidak tahu latex adalah bantal kesehatan
48	70	68,6%	Coresponden yang memilih kenyamanan tidak menggunakan dakron
22	70	31,4%	Coresponden yang memilih kenyamanan belum dengan kualitas tidurnya saat ini

Analisa Pasar

Berdasarkan informasi dari petugas pencatatan sipil dilihat dari sensus penduduk Jakarta pada tahun 2012, jumlah penduduk Jakarta adalah 9.988.495 orang yang terdiri dari kalangan menengah ke atas, kalangan menengah ke bawah dan kurang (miskin). Dari data tersebut diperoleh bawah 7 persen penduduk Jakarta termasuk kalangan menengah ke atas.

Melihat hasil kuisioner yang sudah kami lakukan 31,4 persen *coresponden* yang memilih kenyamanan belum puas dengan kualitas tidurnya saat ini atau ada sekitar 22 orang. Data inilah yang selanjutnya akan kami jadikan acuan untuk menentukan pasar bantal latex, yang kemudian membuatnya kedalam beberapa target penjualan.

Tabel 6 Analisa Pasar

Penduduk Jakarta	9.988.495 orang
Penduduk menengah atas	359.586 orang
Pasar bantal latex	74.631 bantal
Target 5 tahun	5.970 bantal
Target pertahun	1.194 bantal
Target perbulan	100 bantal

RENCANA FINANSIAL

A. Harga produk

Erstberg menentukan harga produk dilihat dari proses produksi dan packagingnya, untuk bantal jenis moraid Erstberg memberikan harga sebesar Rp. 180.000 dan packaging sebesar Rp 50.000 dan untuk jenis erstgonomic Erstberg memberikan harga sebesar Rp 175.000 dan packaging sebesar Rp 50.000. Harga produk tersebut merupakan harga modal namun untuk harga jual ke *reseller*, *dropship* atau *freelance marketer* Erstberg merekomendasikan nya menjadi:

Tabel 7 Harga Produk

Tipe Produk	Harga modal	Harga yang direkomendasikan
Bantal moraid	230.000	300.000
Bantal erstgonomic	225.000	320.000

B. Biaya Awal dan Pendapatan

Pada tahap ini kami merincikan biaya awal yang terkait didalamnya ada biaya produksi, biaya packaging, biaya promosi, biaya operasional dan biaya supply dan equipment. Dapat dilihat pada Tabel dibawah ini.

Tabel 8 Biaya Awal

Nama	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Total
Biaya Produksi				
Bantal Moraid	15	buah	Rp 180.000	Rp 2.700.000
Bantal Erstgonomic	15	buah	Rp 175.000	Rp 2.625.000
Packaging				
Packaging	30	buah	Rp 50.000	Rp 1.500.000
Promosi				
Jilid Spiral	10	buah	Rp 5.000	Rp 50.000
Foto Produk	1	package	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Online Ads	1	bulan	Rp 750.000	Rp 750.000
Brosur	500	buah	Rp 1.000	Rp 500.000
Operasional				
Komunikasi	1	bulan	Rp 100.000	Rp 100.000
Akses Internet	1	bulan	Rp 150.000	Rp 150.000
Listrik	1	bulan	Rp 10.000	Rp 10.000
Sewa Gudang	3	meter/bulan	Rp 135.000	Rp 405.000
Supply & Equipment				
Printer	1	buah	Rp 1.400.000	Rp 1.400.000
Kertas HVS 80gr	1	rim	Rp 65.000	Rp 65.000
ATK	1	package	Rp 100.000	Rp 100.000
Initial Cost				Rp11.355.000

Tabel 9 Pendapatan

Penjualan				
Bantal Moraid – Direct	10	buah	Rp 300.000	Rp 3.000.000
Bantal Moraid – Dropshipper	10	buah	Rp 276.600	Rp 2.766.000
Bantal Moraid – Reseller	15	buah	Rp 255.000	Rp 3.825.000
Bantal Moraid - Freelance Marketer	15	buah	Rp 264.000	Rp 3.960.000
Bantal Erstgonomic – Direct	10	buah	Rp 320.000	Rp 3.200.000
Bantal Erstgonomic – Dropshipper	10	buah	Rp 294.400	Rp 2.944.000
Bantal Erstgonomic – Reseller	15	buah	Rp 272.000	Rp 4.080.000
Bantal Erstgonomic - Freelance Marketer	15	buah	Rp 281.600	Rp 4.224.000
Total Penjualan				Rp 27.999.000
Pengeluaran				
COGS				Rp (22.750.000)
OPEX				Rp (2.665.000)
Promosi				Rp (2.300.000)
Supply & Equipment				Rp (1.565.000)
Marketing Fee				Rp (1.227.600)
Total Pengeluaran				Rp (30.507.600)
Net Profit/Loss				-Rp 2.508.600

C. [Bulan ke – 2] Biaya dan Pendapatan

Pada perincian biaya bulan kedua ini sudah tidak lagi memperhitungkan biaya promosi dan *biaya supply* dan *equipment*. Detai biaya dan pendapatan pada bulan ke dua dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 10 Biaya Bulan ke - 2

Nama	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Total
Biaya Produksi				
Bantal Moraid	50	buah	Rp 180.000	Rp 9.000.000
Bantal Erstgonomic	50	buah	Rp 175.000	Rp 8.750.000
Packaging				
Packaging	100	buah	Rp 50.000	Rp 5.000.000
Promosi				
Online Ads	1	bulan	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
Operasional				
Komunikasi	1	bulan	Rp 100.000	Rp 100.000
Akses Internet	1	bulan	Rp 150.000	Rp 150.000
Listrik	1	bulan	Rp 10.000	Rp 10.000
Sewa Gudang	3	meter/bulan	Rp 135.000	Rp 405.000
Total Cost				Rp 24.915.000

Tabel 11 Pendapatan Bulan ke - 2

Penjualan				
Bantal Moraid - Direct	10	buah	Rp 300.000	Rp 3.000.000
Bantal Moraid - Dropshipper	10	buah	Rp 276.600	Rp 2.766.000
Bantal Moraid - Reseller	15	buah	Rp 255.000	Rp 3.825.000
Bantal Moraid - Freelance Marketer	15	buah	Rp 264.000	Rp 3.960.000
Bantal Erstgonomic - Direct	10	buah	Rp 320.000	Rp 3.200.000
Bantal Erstgonomic - Dropshipper	10	buah	Rp 294.400	Rp 2.944.000
Bantal Erstgonomic - Reseller	15	buah	Rp 272.000	Rp 4.080.000
Bantal Erstgonomic - Freelance Marketer	15	buah	Rp 281.600	Rp 4.224.000
Total Penjualan				Rp27.999.000
Pengeluaran				
COGS				Rp (22.750.000)
OPEX				Rp (2.165.000)
Marketing Fee				Rp (1.227.600)
Total Pengeluaran				Rp (26.142.600)
Net Profit/Loss				Rp 1.856.400

D. Penghitungan *Break - Event Point*

Break – event point adalah sebuah titik dimana biaya atau pengeluaran dan pendapatan adalah seimbang sehingga tidak terdapat kerugian atau keuntungan. dengan:
 TR : Pendapatan total/Total Revenue. TC : Biaya total/Total Cost.

Tabel 12 Perhitungan *Break Even Point*

Bulan	Penjualan	Pengeluaran	Monthly Net Profit/Loss	YTD Net Profit/Loss
Agu-15	Rp27.999.000	Rp30.507.660	-Rp2.508.660	-Rp2.508.660
Sep-15	Rp27.999.000	Rp26.142.400	Rp1.856.600	-Rp652.060
Okt-15	Rp27.999.000	Rp26.142.400	Rp1.856.600	Rp1.204.540
Nov-15	Rp27.999.000	Rp26.142.400	Rp1.856.600	Rp3.061.140
Des-15	Rp27.999.000	Rp26.142.400	Rp1.856.600	Rp4.917.740
Rp139.995.000		Rp135.077.260		

**Asumsi forecast penjualan/bulan sama pada bulan kedua sampai dengan seterusnya

E. Laporan Laba Rugi

Tabel 13 Laporan Laba Rugi

Erstberg Income Statement Per 31 Desember 2015		
Sales		Rp 139.995.000
COGS		Rp(113.750.000)
	Gross Profit	Rp 26.245.000
OPEX		Rp (21.327.260)
	EBIT	Rp 4.917.740
Interest		Rp -
	EBT	Rp 4.917.740
VAT 10%		Rp 491.774
	Net Profit/Loss	Rp 4.425.966

F. Balance Sheet

Tabel 14 Balance Sheet

Erstberg Balance Sheet Per 31 Desember 2015		
Asset		
	Current Asset	
	Cash	Rp139.995.000
	Supply (ATK)	Rp50.000
	Supply (Kertas HVS 80gr)	Rp15.000
	Total Current Asset	Rp140.060.000
	Fixed Asset	
	Equipment (Printer)	Rp1.300.000
	Net Fixed Asset	Rp1.300.000
Total Asset		Rp141.360.000
Liabilities		
	Current Liabilities	Rp0
	Total Current Liabilities	Rp0
	Long Term Liabilities	Rp0
	Total Long Term Liabilities	Rp0
Equity		
	Equity	Rp141.360.000
	Total Equity	Rp141.360.000

G. Tax / PPh25 Terhutang 2016

Net Profit 2015		Rp 4.425.966
Rate Pajak	12,5%	
Pajak Terhutang 2016	= 12,5% * Rp 4.425.966	Rp 553.246
Cicilan Pajak/bulan	= Rp 553.246/12	Rp 46.104

RENCANA PENJUAL DAN PEMASARAN

A. Strategi Pemasaran

Untuk pemasaran produk Erstberg menggunakan metode *retail market* yang dibagi lagi ke dalam 4 sistem yaitu *direct*, *dropship*, *reseller*, dan *freelance marketer*. Strategi pemasaran untuk bantal latex Erstberg sendiri bergantung pada *demand* yakni diasumsikan bahwa permintaan bantal latex sebesar 10 buah maka Erstberg akan memproduksi bantal latex sebanding dengan jumlah permintaan (*Max to max*). Dibawah ini penjelasan lebih detail mengenai beberapa sistem tersebut:

1. Sistem *Dropship*

Dropshipper tidak perlu menyediakan stok. *Dropshipper* dapat menawarkan produk melalui foto/sample. Berikut langkah transaksi *dropshipper*:

- *Dropshipper* menawarkan produk ke customer dengan harga yang telah di-mark up. Apabila *dropshipper* mendapatkan customer, customer tersebut melakukan pembayaran langsung kepada *dropshipper*.
- *Dropshipper* kemudian menginformasikan kepada Erstberg jumlah pesanan, nama dan alamat pengiriman.
- *Dropshipper* melakukan pembayaran sejumlah harga yang diberikan Erstberg untuk *dropshipper* (dan ongkos kirim apabila ada).
- Erstberg mengirimkan produk ke alamat tujuan dengan mencantumkan nama dan alamat *dropshipper* sebagai pengirim.
- Apabila *dropshipper* menginginkan untuk melakukan distribusi langsung ke customer, maka poin 4 dapat diubah menjadi Erstberg mengirimkan produk ke *dropshipper*.

2. Sistem *Reseller*

Reseller adalah sistem kerjasama dimana penjual menyimpan stok. Saat pemesanan stok, Erstberg memberlakukan minimum pembelian (misalnya minimum pemesanan produk bantal sejumlah 10 pcs/pemesanan). Dengan memilih sistem *reseller*, penjual bisa mendapatkan harga produk yang lebih rendah daripada sistem dropship. Berikut langkah transaksi sistem *reseller*:

- *Reseller* melakukan pemesanan produk kepada Erstberg dengan quantity minimum yang telah ditentukan.
- Setelah *reseller* melakukan pembayaran, Erstberg akan mengirimkan produk yang dipesan kepada *reseller*.
- *Reseller* menawarkan produk ke customer dan melakukan transaksi/pengiriman langsung kepada customer.

3. Sistem *Freelance Marketer*

Freelance Marketer dipilih dari orang-orang yang memiliki minat dan mempunyai relasi terhadap customer yang berminat dengan produk ini. Berikut langkah menjadi *freelance marketer*:

- *Freelance Marketer* menawarkan produk ke customer dengan harga yang telah di-mark up. Apabila *Freelance Marketer* mendapatkan customer, customer tersebut melakukan pembayaran langsung kepada Erstberg beserta *remark Freelance Marketer reference*
- *Freelance Marketer* kemudian menginformasikan kepada Erstberg jumlah pesanan, nama dan alamat pengiriman. Guna verifikasi data
- Erstberg mengirimkan produk ke alamat tujuan dengan mencantumkan nama dan alamat dropshipper sebagai pengirim.
- Setelah pengiriman dilakukan dan data di verifikasi, Erstberg akan segera mengirimkan komisi untuk *Freelance Marketer* sesuai jumlah yang berhasil di jual.

Dari keempat sistem tersebut Erstberg menentukan target penjualan bantal latex pada setiap sistem, yang dapat dilihat pada Tabel di bawah ini:

Tabel 15 Strategi Pemasaran

Tipe Produk	Harga modal	Rekomendasi	Harga Jual			
			Direct	Dropshipper (disc 8%)	Reseller (disc 15%)	FM (disc 12%)
Bantal moraid	230.000	300.000	300.000	276.000	255.000	264.000
Bantal erstgonomic	225.000	320.000	320.000	294.400	272.000	281.600
Marketing type share target			20%	20%	30%	30%
Marketing type Selling Target			20	20	30	30

B. Analisa Kompetitor

Tabel 16 Analisa Kompetitor

Komparasi	Erstberg	King Koil	Tempur
Material	Erstberg memakai bahan Natural Latex yang teruji keamanan, kenyamanan, kesehatan, dan durabilitasnya	King Koil tidak menjual bantal, namun menjual matrass, dan mendapatkan bonus bantal yang berbahan dasar <i>Nano Fiber</i> (imitasi bulu angsa) dan Dakron	Tempur memakai bahan <i>memory foam</i> yang nyaman namun durabilitasnya tidak sebagus <i>Natural Latex</i>
Harga	Harga yang ditawarkan Erstberg bergantung kepada daerah yang akan dijualkan, apabila produk dijual di daerah Jakarta Utara, maka bisa lebih mahal dibandingkan dijual di daerah Jakarta Selatan ataupun Jakarta Timur, namun harga yang ditawarkan berkisar 300-500 ribu rupiah	Karena King Koil tidak menjual bantal, maka tidak ada perbandingan harga. Namun pada umumnya harga bantal <i>Nano Fiber</i> berkisar di 700 ribu Rupiah dan Dakron berkisar di harga 200.000 Rupiah	Harga bantal tempur berkisar di harga 1,5 juta - 2 juta Rupiah
Garansi	Garansi yang ditawarkan Erstberg selama 1 tahun, apabila produk tersebut mengalami cacat produksi dan bahannya kempes, maka dapat ditukar baru dengan menunjukkan kartu garansi dan struk pembelian	King Koil tidak menyediakan garansi untuk bantal, hanya garansi matrass	Garansi tempur adalah 2 tahun
Masa Pakai	Durabilitas <i>Natural Latex</i> teruji tahan dengan pemakaian 15-20 tahun, lebih lama daripada bahan lainnya	Durabilitas <i>Nano Fiber</i> kurang dari 5 tahun, sedangkan Dakron kurang dari 1 tahun, lebih dari kurun waktu tersebut, biasanya bahan-bahan tersebut akan berubah bentuk	Durabilitas <i>Memory Foam</i> adalah 5 tahun, lebih lama dari dakron

MEDIA PROMOSI

Media Promosi Melalui:

1. Pembuatan Akun Facebook dengan nama Brand kita.
2. Pembuatan Akun Twitter dan menggunakan jasa buzzer untuk melakukan postingan berkala mengenai produk yang dijual
3. Menggunakan Google AddWords. Sehingga produk kita muncul di urutan paling atas ketika melakukan searching dari Google
4. Media cetak berupa brosur

LAMPIRAN

A. PRODUK ERSTBERG

- **Logo 1**



Gambar 4 Logo 1

- **Logo 2**



Gambar 5 Logo 2

- **Tipe Moraid**



Gambar 6 Tipe Moraid

- **Tipe ERSTgonomic**



Gambar 7 Tipe Multipin

- **Packaging**



Gambar 8 *Packaging*