

Proposal Usaha



Pengajar

Mis Nia Adiyanti

Kelompok 1 TKJ

- Hakim
- Larka
- Rayendra

TechHub



Menjual Hardware dan Software

Dengan Kualitas yang tinggi

Dan layanan yang terbaik

Daftar Pengantar :

- Pendahuluan
- Rangkuman Eksekutif
- Analisis Industri
- Deskripsi Perusahaan
- Rencana Produksi
- Perencanaan Pemasaran
- Perencanaan Organisasi
- Risiko
- Perencanaan Permodalan

Daftar Isi :

Bab I Pendahuluan :

1.1 Nama dan Alamat Perusahaan.....	4
1.2 Nama dan Alamat Pemilik.....	4
1.3 Informasi tentang Bisnis yang Dilaksanakan.....	4

Bab II Rangkuman Eksekutif :

2.1 Latar Belakang Perusahaan.....	5
2.2 Visi, Misi, dan Moto Perusahaan.....	5
2.3 Penjelasan Lokasi Perusahaan.....	5
2.4 Ruang atau Tempat yang Dibutuhkan.....	5
2.5 Waktu Operasional.....	5
2.6 Pesan atau Kontras untuk Pelanggan.....	6
2.7 Konsep Promosi.....	6
2.8 Target Pelanggan.....	6
2.9 Logo dan Penjelasan.....	6

Bab III Analisis Industri :

3.1 Perspektif Masa Depan Perusahaan.....	7
3.2 Analisis Persaingan.....	7

Bab IV Deskripsi Perusahaan :

4.1 Produk yang Dihasilkan dan Jelaskan Keunggulan dan Penggunaan Produk.....	8
4.2 Personalia dan Perlengkapan Kantor.....	8,9

Bab V Rencana Produksi :

5.1 Proses Produksi.....	10
5.2 Sumber-sumber Produk atau Bahan.....	10

Bab VI Perencanaan Pemasaran :

6.1 Penetapan Harga.....	11
6.2 Strategi Promosi yang Dilakukan.....	11

Bab VII Perencanaan Organisasi :

7.1 Job Description.....	12
7.2 Latar Belakang Team Management Perusahaan.....	12

Bab VIII Risiko :

8.1 Evaluasi tentang Kelemahan Usaha (Analisis SWOT).....	13
---	----

Bab IX Perencanaan Permodalan :

9.1 Sumber-sumber Permodalan.....	14
9.2 Perencanaan Laba, Rugi.....	14,15

Bab I

Pendahuluan

1.1 Nama dan Alamat Perusahaan kami :

Perusahaan kami TechHub, beralamat di Pasar Baru, Sawah Besar, Kota Jakarta pusat, Jakarta 10710

1.2 Nama dan Alamat pemilik :

Nama Pemilik Rudy Tabuti, beralamat di RT.10/RW.5, Senen, Kota Jakarta Pusat, Jakarta 10410

1.3 Informasi tentang Bisnis yang dilaksanakan:

“TechHub” sebuah Perusahaan penyedia layanan penjualan hardware dan software dengan memberikan solusi yang komprehensif

Bab II

Rangkuman Eksekutif

2.1 Latar Belakang Perusahaan

Kami Memahami pentingnya teknologi dalam kehidupan sehari-hari sehingga kami berkomitmen untuk menyediakan produk yang berkualitas tinggi dan layanan yang memenuhi kebutuhan pelanggan

2.2 Visi, Misi, dan moto Perusahaan

Visi :

1. Menjadi penyedia layanan penjualan produk hardware dan software terbaik di dunia
2. Memenuhi kebutuhan pelanggan
3. Memiliki tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi

Misi :

1. Menyediakan produk yang unggul dalam bidang hardware dan software
2. Menyediakan layanan kepuasan pelanggan baik
3. Menciptakan hubungan 5 perusahaan 5 perusahaan dengan pelanggan

Moto : “Teknologi tanpa batas, solusi tanpa akhir”

2.3 Penjelasan lokasi Perusahaan :

Perusahaan pusat kami berlokasi di Pasar Baru, Sawah Besar, Kota Jakarta pusat, Jakarta 10710, berlokasi di Jakarta pusat bertujuan untuk memusatkan layanan kami di salah 1 kota besar di Indonesia.

2.4 Ruang atau tempat yang dibutuhkan :

Perusahaan kami memerlukan ruangan-ruangan yang mencakup 20 orang dalam 1 gedung Perusahaan kami, 1 ruang server yang cukup besar, dan 1 warehouse.

2.5 Waktu operasional :

Perusahaan kami buka setiap harinya untuk memberikan layanan yang maksimal kepada pelanggan.

2.6 Pesan atau konstertail untuk pelanggan :

TechHub akan selalu memberikan layanan belanja yang menarik kepada anda

2.7 Konsep promosi :

Perusahaan kami menggunakan konsep promosi secara digital dan offline sehingga dapat memudahkan menarik calon pelanggan dari berbagai penjuru dunia.

2.8 Target pelanggan :

Perusahaan kami memiliki target pelanggan baik dari pelanggan kecil ataupun Perusahaan besar sesuai dengan visi kami.

2.9 Logo dan penjelasan :

Logo Perusahaan kami menandakan pemberian solusi yang komprehensif dalam memenuhi kebutuhan global, warna hitam yang kami gunakan menandakan keseriusan dan komitmen kami dalam memenuhi kebutuhan pelanggan kami.

Bab III

Analisis Industri

3.1 Perspektif Perusahaan

Perusahaan kami menyadari kemajuan teknologi yang akan terus maju tanpa batas sehingga kami berkomitmen dalam inovasi layanan dan produk yang selalu up to date sesuai dengan kebutuhan global

3.2 Analisis Persaingan :

Berdasarkan Analisa kami persaingan dalam memenuhi kebutuhan global akan terus meningkat, sehingga kami akan selalu memperbarui setiap layanan dan produk yang kami jual menyesuaikan dengan kebutuhan para pelanggan kami.

Bab IV

Deskripsi Perusahaan

4.1 Produk yang di hasilkan dan keunggulan dan penggunaan produk :

Perusahaan kami menyediakan produk-produk yang lagi tren di pasar global, salah 1 produk yang laku kami jual yaitu Macbook pro 13, sebuah laptop brand apple dengan processor berkecepatan tinggi dan penyimpanan yang besar, namun dengan harga yang budget friendly, research penjualan kami mencatat kebanyakan pembeli laptop Macbook 13 pro pekerja kantor, kebanyakan memberikan rating tinggi untuk laptop ini dalam aspek pemrosesan data.

4.2 Personalia dan perlengkapan kantor :

Personalia :

- CEO : Budi Setiawan
- Staff penjualan :
 1. Rosa Maryln
 2. Luki Sepat
 3. Yazid Bin Saleh
 4. Zidan Sayyid
 5. Alan Rom
- Staff Technical Support :
 1. Aura Kasih
 2. Udin Ram
 3. Saleh Ssd
 4. Tim Gorgon
 5. Garit Dewana
- Staff Promosi Layanan dan Produk :
 1. Manca Yahya
 2. Ivan Febian

3. Rizky Gunawan
4. Febry Mambu
5. Halim Kusuma

- Staff Layanan Kebutuhan Pelanggan :
 1. John Gelton
 2. Sarah Gelmon
 3. Rara Gunawan
 4. Lisa Ferdian

Perlengkapan kantor :

Perusahaan kami Di lengkapi fasilitas yang lengkap dan teknologi yang terbaru dalam menjalankan operasional setiap harinya.

Bab V

Rencana Produksi

5.1 Proses Produksi :

Perusahaan kami bekerja sama dengan supplier, penjual besar maupun penjual kecil untuk memudahkan pelanggan dalam membeli produk yang kami sediakan

5.2 Sumber-sumber produk atau bahan :

Perusahaan kami bekerja sama dengan supplier yang memiliki barang yang memenuhi persyaratan kualitas produk Perusahaan, Kami juga melakukan pemeriksaan setiap produk yang dijual di layanan Perusahaan kami.

Bab VI

Perencanaan Pemasaran

6.1 Penetapan harga :

Perusahaan kami memberikan harga yang kompetitif dengan mempertimbangkan biaya, kualitas produk, dan strategi pemasaran produk

6.2 Strategi pemasaran yang dilakukan :

Strategi kami melibatkan iklan online, promosi diskon periodik, dan menggunakan media sosial untuk lebih memperlihatkan keunggulan produk yang kami sediakan.

Bab VII

Perencanaan Organisasi

7.1 Job Description :

- CEO : Bertanggung jawab atas visi dan management Perusahaan
- Staff Penjualan : Bertanggung jawab dalam penjualan produk atau layanan kepada pelanggan
- Staff Technical support : Bertanggung jawab dalam menangani masalah teknis Ketika operasional
- Staff Promosi Layanan dan Produk : Bertanggung jawab dalam konsep promosi penjualan produk dan layanan
- Staff Layanan Kebutuhan Pelanggan : Bertanggung jawab dalam menangani kepuasan pelanggan

7.2 Latar Belakang Team Management Perusahaan :

Tim manajemen kami memiliki latar belakang yang kuat dalam industri teknologi, membawa pengalaman yang beragam dan pengetahuan mendalam tentang pasar.

Bab VIII

Risiko

8.1 Evaluasi tentang Kelemahan Usaha (Analisa SWOT) :

- Kekuatan: Produk berkualitas tinggi, kehadiran online yang kuat.
- Kelemahan: Tergantung pada pemasok tertentu, persaingan sengit di pasar.
- Peluang: Pertumbuhan pasar teknologi.
- Ancaman: Perubahan cepat dalam teknologi, persaingan harga.

Bab IX

Perencanaan Permodalan

9.1 Sumber-sumber Permodalan :

Sumber modal kami berasal dari pemilik dan investor yang tertarik.

9.2 Perencanaan Laba dan Rugi :

Perhitungan laba dan rugi dalam 1 tahun

Pendapatan:

- Penjualan Produk Hardware: Rp. 7,763,850,000
- Penjualan Produk Software: Rp. 4,658,310,000
- Layanan Teknis dan Dukungan: Rp. 1,552,770,000
- Total Pendapatan: Rp. 13,974,930,000

Biaya Pokok Penjualan:

- Biaya Pembelian Produk: Rp. 5,434,695,000
- Biaya Operasional Toko: Rp. 1,552,770,000
- Gaji dan Tunjangan Karyawan: Rp. 3,105,540,000
- Total Biaya Pokok Penjualan: Rp. 10,093,005,000

Laba Kotor:

- Rp. 13,974,930,000 – Rp. 10,093,005,000
= Rp. 3,881,925,000

Biaya Operasional:

- Biaya Pemasaran dan Promosi: Rp. 465,831,000
- Biaya Administratif: Rp. 310,554,000
- Biaya Teknologi dan Perangkat Lunak: Rp. 232,915,500

- Sewa dan Utilitas Toko: Rp. 388,192,500
- Total Biaya Operasional: Rp. 1,397,493,000

Laba Operasional:

- $\text{Rp. } 3,881,925,000 - \text{Rp. } 1,397,493,000 = \text{Rp. } 2,484,432,000$

Pajak Penghasilan:

- $(\text{Rp. } 2,484,432,000 * 25\%) = \text{Rp. } 621,108,000$

Laba Bersih:

- $\text{Rp. } 2,484,432,000 - \text{Rp. } 621,108,000 = \text{Rp. } 1,863,324,000$

Terima Kasih Telah Membaca