

BUSINESS PROPOSAL
“TOKO KOMPUTER DAN LAYANAN SERVIS”

Dosen Pengampu: Yasir Arafat, S.ST.,MT



Disusun oleh:

AHMAD CHOIRUDIN

NIM: 3202116083

KELAS: 5D

PROGRAM STUDI D3 TEKNIK INFORMATIKA

JURUSAN TEKNIK ELEKTRO

POLITEKNIK NEGERI PONTIANAK

2023

PROPOSAL RENCANA BISNIS KEWIRAUSAHAAN
“TOKO KOMPUTER DAN LAYANAN SERVIS”

Dosen Pengampu: Yasir Arafat, S.ST.,MT



Disusun oleh:

AHMAD CHOIRUDIN

NIM: 3202116083

KELAS: 5D

PROGRAM STUDI D3 TEKNIK INFORMATIKA

JURUSAN TEKNIK ELEKTRO

POLITEKNIK NEGERI PONTIANAK

2023

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT., yang atas rahmat-Nya, memberikan kesempatan dan kemampuan sehingga penyusunan proposal ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.

Proposal usaha untuk toko komputer dan layanan servis ini disusun setelah melakukan kajian ulang mengenai peluang bisnis di bidang ini, khususnya di Pontianak. Banyak pengusaha di sektor ini yang meraih keuntungan tinggi. Saya, sebagai salah satu pendiri usaha "Toko Komputer dan Layanan Servis," berharap dapat menghasilkan produk dan layanan yang memberikan kesan positif dan tak terlupakan bagi pelanggan di setiap momen penggunaan perangkat komputer mereka.

Tujuan dari penyusunan proposal ini adalah untuk memenuhi tugas yang diberikan oleh Bapak Yasir Arafat, dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan. Terima kasih kepada Bapak Yasir Arafat atas tugas ini, yang telah memberikan kesempatan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan saya dalam bidang studi yang saya tekuni.

Semoga proposal sederhana ini dapat dipahami oleh semua pihak yang membacanya. Jika terdapat kesalahan dalam proposal ini, izinkan saya menyampaikan permohonan maaf, karena saya menyadari bahwa proposal ini belum sempurna dan masih memiliki beberapa kelemahan.

Terima kasih.

PENDAHULUAN

PROFIL PERUSAHAAN



1. Nama Perusahaan : AC Tekno
2. Wirausahawan : Ahmad Choirudin
3. Alamat : Jl. Brigjend Katamso, Sukaharja, Ketapang
4. Kegiatan Bisnis : Toko Komputer dan Layanan Servis "AC Tekno" memiliki fokus sebagai penyedia produk dan layanan di bidang komputer dan teknologi. Kami mengkhususkan diri dalam penjualan perangkat komputer berkualitas tinggi dan menyediakan layanan servis yang handal untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.
5. Badan Hukum : Badan Usaha Perdagangan (PD)
6. Perizinan : Dalam proposal ini, perizinan usaha yang diperlukan untuk menjalankan bisnis AC Tekno yaitu :
 1. Membuat & mendaftarkan Akta Pendirian
 2. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
 3. Membuat Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

IKHTISAR

AC Tekno adalah toko komputer yang menyediakan berbagai perangkat keras dan perangkat lunak komputer, serta layanan servis untuk memenuhi kebutuhan teknologi informasi pelanggan. Dengan komitmen kami untuk menyediakan produk berkualitas tinggi dan solusi teknologi yang inovatif, AC Tekno menjadi destinasi utama bagi mereka yang mencari perangkat keras komputer, perangkat lunak, dan layanan servis yang handal. Toko kami menawarkan beragam produk, mulai dari CPU, motherboard, RAM, hingga aksesoris komputer seperti keyboard dan mouse. Tim teknisi yang berpengalaman di AC Tekno siap memberikan layanan perbaikan dan pemeliharaan komputer, termasuk perbaikan perangkat keras, instalasi perangkat lunak, dan troubleshooting masalah teknis.

Kami tidak hanya menyediakan produk berkualitas tinggi, tetapi juga memberikan pelayanan pelanggan yang unggul dengan respons cepat dan solusi yang efektif. Dengan harga yang kompetitif, AC Tekno berusaha untuk memberikan nilai terbaik kepada pelanggan. Kunjungi toko kami atau hubungi kami untuk informasi lebih lanjut tentang produk dan layanan kami. Terima kasih atas dukungan Anda!

BAB I

BAGIAN UMUM

A. Latar Belakang

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), wirausaha dalam konteks bisnis toko komputer dan layanan servis dapat diartikan sebagai individu yang memiliki keahlian dalam mengenali produk-produk teknologi terkini, menentukan cara produksi baru, dan menyusun operasi yang diarahkan kepada orang yang melakukan usaha/kegiatan sendiri. Kewirausahaan dalam bidang toko komputer dan layanan servis menyoroti sikap mental seorang wirausaha dalam melaksanakan usaha, dengan fokus pada pelayanan dan inovasi.

Bisnis toko komputer dan layanan servis merupakan upaya memenuhi kebutuhan masyarakat akan perangkat keras, perangkat lunak, dan pelayanan teknis. Manusia bisnis di sini adalah individu yang mampu mengidentifikasi kebutuhan tersebut dan berusaha memberikan pelayanan yang baik, menciptakan kepuasan pelanggan, dan mencari keuntungan.

Di tengah tren anak muda yang mencari kegiatan yang disenangi, banyak yang melibatkan diri dalam bisnis toko komputer dan layanan servis sebagai ekspresi dari hobi dan kesenangan mereka terhadap teknologi. Dalam prosesnya, bisnis ini dapat tumbuh lebih serius dan menghasilkan pendapatan yang signifikan. Dengan memulai dari hobi, mereka berhasil mengubah kesenangan menjadi peluang bisnis yang menguntungkan.

Salah satu kreasi bisnis yang dapat dijadikan contoh adalah layanan perbaikan dan penjualan perangkat keras komputer. Seiring dengan perkembangan teknologi, permintaan untuk solusi teknis semakin meningkat, dan memberikan pelayanan yang handal dapat menjadi peluang yang menjanjikan.

B. Ide Bisnis

Toko Komputer dan Layanan Servis AC Tekno adalah konsep bisnis yang bertujuan menyediakan solusi lengkap di bidang teknologi. Dengan menggabungkan penjualan perangkat keras dan perangkat lunak komputer serta layanan servis AC, kami ingin memberikan pengalaman berbelanja yang holistik bagi pelanggan. Toko kami akan menawarkan berbagai produk komputer terkini, laptop, dan komponen perangkat keras terkemuka. Selain itu, layanan servis AC Tekno kami akan memberikan pelayanan perbaikan dan pemeliharaan AC yang handal. Dengan memahami kebutuhan pelanggan modern, kami berkomitmen untuk memberikan pilihan produk berkualitas tinggi dan servis yang efisien untuk meningkatkan produktivitas dan kenyamanan teknologi di kehidupan sehari-hari. Melalui pendekatan ini, AC Tekno ingin menjadi destinasi utama bagi mereka yang mencari solusi teknologi yang komprehensif dan andal.

C. Sasaran

Sasaran konsumen dalam menjalankan bisnis ini adalah pengguna komputer, gamers, perusahaan, pelajar / mahasiswa, PNS dan pekerja kantor.

D. Strategi

Salah satu strategi pemasaran yang kami terapkan adalah mengoptimalkan keberadaan kami dengan membuka toko fisik sebagai wujud keterlibatan langsung dengan pelanggan di tingkat lokal. Selain itu, kami juga hadir secara daring melalui platform e-commerce terkemuka seperti Shopee, Tokopedia, dan platform online lainnya. Kehadiran kami di platform daring bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar, memberikan kenyamanan berbelanja kepada pelanggan, serta memperkuat brand recognition kami di ranah digital.

Untuk meningkatkan visibilitas dan interaksi dengan pelanggan, kami juga akan aktif dalam promosi di media sosial, seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp. Melalui konten-konten menarik, penawaran khusus, dan keterlibatan langsung dengan pengguna, kami berharap dapat membangun komunitas online yang kuat. Selain itu, kami akan berpartisipasi aktif dalam forum jual beli online untuk memberikan informasi lebih lanjut tentang produk kami dan menjawab pertanyaan pelanggan potensial. Dengan kombinasi strategi ini, kami yakin dapat menciptakan kesan positif, meningkatkan penjualan, dan memperluas pangsa pasar kami secara efektif.

BAB II

WIRAUSAHAWAN DAN MANAGEMEN

A. Profil Wirausahawan

Nama Lengkap : Ahmad Choirudin
Tempat/Tanggal lahir : Ketapang, 29 April 2001
Jenis Kelamin : Laki - Laki
Agama : Islam
Status : Mahasiswa
Alamat : Jl. Desa Kuala Dua
Pendidikan : D3-Teknik Informatika
No HP : 089668326270
Email : ahmad.80241@gmail.com

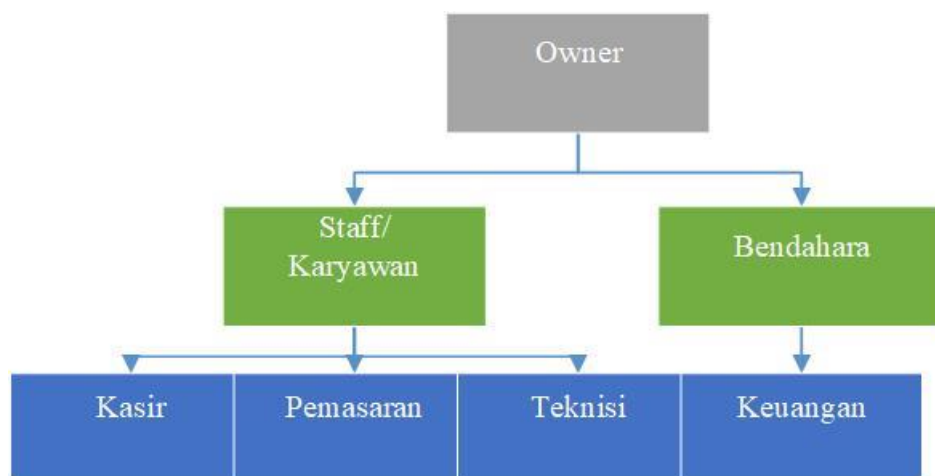
Sebagai seorang wirausahawan saya memiliki beberapa kompetensi yang menunjang pertumbuhan dan perkembangan bisnis saya, diantaranya yaitu:

1. Keterampilan dalam menyelami perkembangan terbaru di dunia teknologi, memastikan bahwa toko komputer saya menyediakan produk-produk terkini dan inovatif.
2. Keahlian dalam memberikan layanan servis yang berkualitas, dengan menggunakan metode dan teknologi terkini untuk mempercepat proses perbaikan.
3. Kemampuan untuk mengelola stok barang elektronik dengan efisien, sehingga toko selalu memiliki persediaan yang up-to-date dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.
4. Keterbukaan terhadap perkembangan industri e-commerce dan digital marketing, sehingga bisnis saya dapat terlibat aktif dalam pemasaran online.

B. Managemen Data Perusahaan

Nama Perusahaan : AC Tekno
Bidang Usaha : Toko Komputer dan Layanan Servis
Jenis Produk/Jasa : Usaha Dagang
Alamat : Jl. Brigjend Katamso, Sukaharja, Ketapang
Nomor Telepon : 089668326270
Bentuk Badan Hukum: Usaha Dagang

C. Struktur Organisasi



D. Visi dan Misi Perusahaan

Visi

“Menjadi penyedia solusi teknologi terkemuka yang mendefinisikan standar kualitas dan inovasi dalam produk komputer serta layanan servis. Kami berkomitmen untuk menjadi mitra yang dipercaya oleh pelanggan, memajukan teknologi, dan menciptakan pengalaman berbelanja yang tak terlupakan.”

Misi:

1. Memberikan Produk Berkualitas:

Menyediakan produk komputer terkini dan perangkat keras berkualitas tinggi, serta layanan servis yang handal, untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

2. Memberikan Pelayanan Terbaik:

Menjamin kepuasan pelanggan dengan pelayanan yang ramah, responsif, dan profesional, baik dalam penjualan maupun layanan purna jual.

3. Inovasi dan Pengembangan:

Terus berinovasi dalam menawarkan produk dan layanan, serta berinvestasi dalam pengembangan sumber daya manusia untuk menjaga ketangguhan teknologi.

4. Pengalaman Berbelanja Holistik:

Menciptakan pengalaman berbelanja yang menyeluruh dengan menyediakan toko fisik yang nyaman dan platform online yang mudah diakses.

BAB III

PRODUK (BARANG ATAU JASA)

A. Ide Produk

Inspirasi untuk usaha ini berasal dari pengalaman dan minat pribadi saya dalam dunia teknologi, khususnya ketika melakukan servis untuk laptop dan komputer. Saya melihat bahwa di sekitar Pontianak, terdapat kebutuhan yang belum sepenuhnya terpenuhi terkait produk-produk teknologi dan layanan servisnya.

Saat ini, masyarakat Pontianak mungkin belum sepenuhnya mendapatkan akses kepada produk teknologi komputer yang memiliki desain menarik, kualitas terbaik, dan layanan servis yang handal. Oleh karena itu, saya memutuskan untuk membuka usaha ini, menawarkan produk dan layanan yang beragam dan dapat disesuaikan dengan keinginan pelanggan.

Kami berkomitmen untuk menyajikan solusi teknologi yang tidak hanya memenuhi standar kualitas tertinggi, tetapi juga memberikan pengalaman servis yang unggul. Dengan fokus pada teknologi komputer, kami ingin memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pengalaman menggunakan teknologi di komunitas Pontianak.

B. Ciri – Ciri Pokok

1. Produk Berkualitas Tinggi
2. Pelayanan Servis Profesional
3. Variasi Produk yang Luas
4. Pengalaman Belanja yang Memuaskan
5. Fleksibilitas dan Kepuasan Pelanggan
6. Garansi dan Jaminan Kualitas
7. Layanan Konsultasi Personal

C. Daya Saing Produk

Di tengah persaingan sengit di pasar teknologi komputer dan layanan servis, AC Tekno: Solusi Komputer & Servis berkomitmen untuk membedakan diri dengan menyajikan produk berkualitas tinggi dan layanan yang unggul. Kami memahami bahwa keberhasilan tidak hanya terletak pada teknologi terkini, tetapi juga pada pengalaman pelanggan yang memuaskan. Dengan memfokuskan perhatian pada harga yang bersaing, kami bertujuan untuk menyediakan nilai tambah yang sepadan untuk pelanggan kami. Dengan strategi pemasaran yang matang dan dukungan dari tim berpengalaman, AC Tekno berambisi menjadi destinasi utama bagi masyarakat Pontianak yang mencari solusi komputer terpercaya. Kepercayaan pelanggan adalah prioritas kami, dan kami yakin bahwa melalui dedikasi terhadap kualitas, inovasi, dan pelayanan yang unggul, AC Tekno akan mampu menjadi pemimpin dalam industri teknologi komputer dan layanan servis di Pontianak dan sekitarnya.

BAB IV

HASIL STUDI PASAR

A. Persangan Pasar

Dalam arena persaingan pasar yang semakin intens, pengusaha tidak lagi hanya berkutat dengan kemampuan membuat produk atau layanan, melainkan juga harus memiliki kemampuan untuk menciptakan apa yang dapat mereka jual. Gagasan ini mencerminkan konsep yang dikenal sebagai Integrated Marketing Concept, di mana pengusaha berupaya memenuhi kebutuhan seluruh segmen konsumennya. Dalam konteks teknologi komputer dan layanan servis, kreativitas dan inovasi menjadi kunci utama dalam membedakan diri di pasar yang penuh tantangan ini. Pengusaha harus terus mengembangkan solusi yang tidak hanya memenuhi harapan pelanggan tetapi juga menghadirkan sesuatu yang lebih dari apa yang sudah ada. Dengan mempertahankan tingkat kreativitas dan inovasi yang tinggi, AC Tekno: Solusi Komputer & Servis berkomitmen untuk tetap menjadi pelaku utama di pasar dengan menawarkan produk dan layanan yang selalu relevan, berkualitas tinggi, dan memenuhi tuntutan pasar yang terus berkembang.

B. Prospek Permintaan Produk

Peluang untuk usaha toko komputer dan layanan servis memang sangat menjanjikan. Kehadiran teknologi komputer yang terus berkembang dan perubahan cepat dalam kebutuhan konsumen menciptakan peluang yang melimpah. Permintaan akan perangkat komputer terkini, perangkat keras yang andal, dan layanan servis yang handal terus meningkat.

Fenomena ini didorong oleh tingginya tingkat ketergantungan masyarakat pada teknologi, baik untuk kebutuhan pekerjaan, pendidikan, maupun hiburan.

BAB V

STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN

A. Strategi 4P

Produk

Ada berbagai jenis produk yang ditawarkan dan bervariasi yang dimana dapat menyesuaikan selera atau keinginan dari konsumen.

Diantaranya yaitu:

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1. Laptop | 16. Kartu Grafis |
| 2. Komputer | 17. RAM |
| 3. Monitor | 18. Router |
| 4. Printer | 19. UPS |
| 5. Proyektor | 20. Modem |
| 6. Flashdisk | 21. Switch |
| 7. HDD | 22. Kabel UTP |
| 8. SSD | 23. RJ45 |
| 9. Motherboard | 24. Baterai |
| 10. Power Supply | 25. Charger |
| 11. Mouse | 26. LCD |
| 12. Keyboard | 27. Thermal Pasta |
| 13. Headset Gaming | 28. Kabel Fleksibel |
| 14. Webcam | 29. Fan Prosesor |
| 15. Prosesor | 30. Mikrotik |

Price

No	Nama Barang	Unit	Harga Produk
1	Laptop	1	Rp 4.000.000 - Rp 30.000.000
2	Komputer	1	Rp 8.000.000 - Rp 30.000.000
3	Monitor	1	Rp 1.000.000 - Rp 10.000.000
4	Printer	1	Rp 1.000.000 - Rp 5.000.000
5	Proyektor	1	Rp 5.000.000 - Rp 20.000.000
6	Flashdisk	1	Rp 50.000 - Rp 500.000
7	HDD	1	Rp 600.000 - Rp 3.000.000
8	SSD	1	Rp 800.000 - Rp 4.000.000
9	Motherboard	1	Rp 1.000.000 - Rp 5.000.000
10	Power Supply	1	Rp 500.000 - Rp 2.000.000
11	Mouse	1	Rp 50.000 - Rp 1.000.000
12	Keyboard	1	Rp 100.000 - Rp 2.000.000
13	Headset Gaming	1	Rp 200.000 - Rp 2.000.000
14	Webcam	1	Rp 100.000 - Rp 1.000.000
15	Prosesor	1	Rp 1.000.000 - Rp 10.000.000
16	Kartu Grafis	1	Rp 3.000.000 - Rp 15.000.000
17	RAM	1	Rp 200.000 – Rp 1.000.000
18	Router	1	Rp 300.000 – Rp 3.000.000
19	UPS	1	Rp 500.000 – Rp 3.000.000
20	Modem	1	Rp 200.000 – Rp 1.500.000
21	Switch	1	Rp 200.000 – Rp 1.500.000
22	Kabel UTP	1	Rp 1.000 – Rp 10.000 per meter
23	RJ45	1	Rp 1.000 – Rp 5.000 per buah
24	Baterai	1	Rp 200.000 – Rp 1.500.000
25	Charger	1	Rp 50.000 – Rp 300.000
26	LCD	1	Rp 500.000 – Rp 3.000.000
27	Thermal Pasta	1	Rp 50.000 – Rp 130.000
28	Kabel Fleksibel	1	Rp 30.000 – Rp 100.000
29	Fan Prosesor	1	Rp 50.000 – Rp 200.000
30	Mikrotik	1	Rp 500.000 – Rp 5.000.000

Place

Menyadari pentingnya lokasi untuk membuka usaha, maka kami memilih lokasi di pusat kota yang strategis. Lokasi ini dipilih agar mudah dijangkau oleh para konsumen, memungkinkan mereka untuk dengan mudah mengakses dan memutuskan pembelian terhadap produk yang dijual.

Dengan membuka toko di pusat kota, AC Tekno berkomitmen untuk memberikan aksesibilitas yang optimal kepada pelanggan, menciptakan pengalaman belanja yang nyaman, dan menjadi bagian dari kehidupan komunitas setempat di pusat kota tersebut.

Promotion

Promosi untuk Toko Komputer dan Layanan Servis ini dirancang melalui berbagai saluran media, termasuk media cetak dan media sosial, guna memperkenalkan produk kepada berbagai lapisan masyarakat. Selain itu, kami akan berpartisipasi aktif dalam forum jual beli online untuk memberikan informasi lebih lanjut tentang produk kami dan menjawab pertanyaan pelanggan.

Proses pemasaran yang kami terapkan mencakup langkah-langkah berikut:

1. Menganalisis peluang pemasaran
2. Menyeleksi pasar sasaran
3. Mengembangkan bauran pemasaran
4. Mengatur usaha pemasaran

B. Analisis SWOT

1. Strengths (Kekuatan)

- Keahlian Teknis: Tim kami terdiri dari teknisi yang terampil dan berpengalaman dalam perbaikan dan pemeliharaan komputer, memberikan layanan berkualitas tinggi.
- Produk Berkualitas: Penawaran produk meliputi berbagai merek terkemuka dan perangkat keras yang berkualitas, memberikan pilihan terbaik kepada pelanggan.
- Lokasi Strategis: Pusat kota yang strategis memberikan akses mudah bagi pelanggan dan meningkatkan visibilitas toko.

2. Weaknesses (Kelemahan)

- Persaingan: Industri yang kompetitif dapat menjadi tantangan, memerlukan strategi pemasaran yang efektif untuk membedakan diri dari pesaing.
- Ketergantungan pada Pemasok Tertentu: Ketergantungan pada pemasok tertentu dapat meningkatkan risiko pasokan dan harga.

3. Opportunities (Peluang)

- Pertumbuhan Pasar Teknologi: Dengan pertumbuhan terus-menerus dalam industri teknologi, ada peluang untuk memperluas jangkauan produk dan layanan.
- Pemasaran Online: Meningkatkan kehadiran online dapat mencapai pelanggan yang lebih luas dan meningkatkan penjualan melalui platform e-commerce.

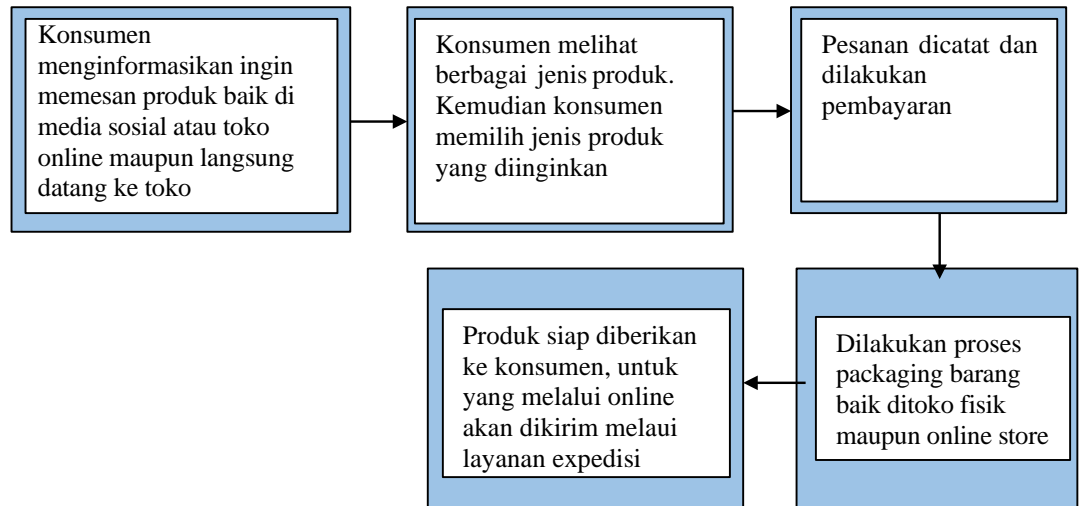
4. Threats (Ancaman)

- Tren Teknologi: Perubahan cepat dalam tren teknologi dapat mengharuskan adaptasi produk dan layanan secara terus-menerus.
- Persaingan Harga: Persaingan harga dengan pesaing dapat mempengaruhi margin keuntungan.

BAB VI

PRODUKSI

A. Proses Produksi atau Operasi



B. Ketersediaan Stok Produk

Kami selalu memberikan penekanan besar pada ketersediaan stok untuk produk-produk teknologi seperti laptop, komputer, perangkat keras, dan aksesoris pendukungnya. Kami dengan cermat memastikan bahwa stok mencukupi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang mencari solusi komputer sesuai dengan kebutuhan mereka.

C. Karyawan

Usaha kami memiliki 4 karyawan dan 1 owner. Setiap karyawan sudah memiliki posisi nya masing-masing sehingga dapat melakukan pekerjaannya dengan baik.

No	Posisi	Gaji/Bulan
1	Pemasaran	Rp 2.700.000
2	Keuangan	Rp 2.700.000
3	Kasir	Rp 2.700.000
4	Teknisi	Rp 3.000.000
Total Gaji Karyawan		Rp 11.100.000

BAB VII

PROYEKSI KEUANGAN

A. Modal Awal

1. Biaya Produk Awal

No	Nama Barang	Jumlah	Harga Produk
1	Laptop	6 Unit	Rp 24.000.000
2	Komputer	6 Unit	Rp 48.000.000
3	Monitor	6 Unit	Rp 6.000.000
4	Printer	6 Unit	Rp 6.000.000
5	Proyektor	6 Unit	Rp 30.000.000
6	Flashdisk	6 Unit	Rp 300.000
7	HDD	6 Unit	Rp 3.600.000
8	SSD	6 Unit	Rp 4.800.000
9	Motherboard	6 Unit	Rp 6.000.000
10	Power Supply	6 Unit	Rp 3.000.000
11	Mouse	6 Unit	Rp 300.000
12	Keyboard	6 Unit	Rp 600.000
13	Headset Gaming	6 Unit	Rp 1.200.000
14	Webcam	6 Unit	Rp 600.000
15	Prosesor	6 Unit	Rp 6.000.000
16	Kartu Grafis	6 Unit	Rp 18.000.000
17	RAM	6 Unit	Rp 1.200.000
18	Router	6 Unit	Rp 1.800.000
19	UPS	6 Unit	Rp 3.000.000
20	Modem	6 Unit	Rp 1.200.000
21	Switch	6 Unit	Rp 1.200.000
22	Kabel UTP	6 Unit	Rp 6.000
23	RJ45	6 Unit	Rp 6.000
24	Baterai	6 Unit	Rp 1.200.000
25	Charger	6 Unit	Rp 300.000

26	LCD	6 Unit	Rp 3.000.000
27	Thermal Pasta	6 Unit	Rp 300.000
28	Kabel Fleksibel	6 Unit	Rp 180.000
29	Fan Prosesor	6 Unit	Rp 300.000
30	Mikrotik	6 Unit	Rp 3.000.000
Total Biaya Produk Awal			Rp 150.894.000

2. Biaya Sewa Tempat

Keterangan	Waktu	Harga
Ruko	5 Tahun	Rp 50.000.000

3. Biaya Sarana Toko

Nama Barang	Harga
Meja Penjualan dan Pameran Produk (2 unit)	Rp 8.000.000
Rak Display Produk (3 set)	Rp 18.000.000
Alat Kasir (1 unit)	Rp 2.200.000
Kursi Pelanggan (4 unit)	Rp 2.000.000
Sistem Keamanan CCTV (1 set)	Rp 8.000.000
Papan Nama Toko (1 buah)	Rp 1.000.000
Lemari Penyimpanan Barang (2 unit)	Rp 7.000.000
Komputer Kasir (1 unit)	Rp 7.500.000
Printer Kasir (1 unit)	Rp 1.500.000
Total Biaya	Rp 55.200.000

4. Biaya Operasional

Keterangan	Harga
Listrik	Rp 500.000
PDAM	Rp 200.000
Wifi	Rp 350.000
Total Biaya Operasional	Rp 1.050.000

Total Biaya Modal

Biaya Produk + Biaya Sewa Tempat + Biaya Sarana Toko + Biaya Operasional	= Total Biaya Modal
Rp 150.894.000 + Rp 50.000.000 + Rp 55.200.000 + Rp 1.050.000	Rp 257.144.000

B. Pendapatan Harian dan Per Bulan

Asumsi:

- Harga laptop/komputer: Rp 7.000.000 per unit.
- Harga aksesoris: Rp 50.000 per item.
- Harga layanan servis: Rp 300.000 per pelanggan.

Pendapatan Harian

Penjualan		Harga
Penjualan Laptop/Komputer	3 unit x Rp 7.000.000	Rp 21.000.000
Penjualan Aksesoris	15 item x Rp 50.000	Rp 750.000
Layanan Servis	2 pelanggan x Rp 300.000	Rp 600.000
Total Pendapatan Harian		Rp 22.350.000

Pendapatan Per Bulan

Pendapatan Harian x 30 Hari	Harga
Rp 22.350.000 x 30 hari	Rp 670.500.000

C. Keuntungan Per Bulan

Total Pendapatan – Total Biaya Modal - Total Gaji Karyawan = Laba
Rp 670.500.000 - Rp 257.144.000 - Rp 11.100.000 = Rp 402.256.000

BAB VIII

USUL INVESTASI/KERJASAMA

Kami dengan penuh keyakinan mengajukan usulan kerjasama yang komprehensif kepada sejumlah distributor perangkat komputer terkemuka dan produsen perangkat keras inovatif. Tujuan utama dari kemitraan ini adalah untuk memastikan bahwa pasokan barang yang kami tawarkan tidak hanya memiliki standar kualitas tinggi, tetapi juga selalu mengikuti perkembangan teknologi terkini. Kolaborasi yang erat dengan pihak distributor dan produsen ini diharapkan dapat memperkuat fondasi bisnis kami, memberikan keunggulan kompetitif, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Selain itu, kami dengan senang hati mengusulkan kerjasama strategis dengan toko-toko perlengkapan kantor yang telah membangun reputasi yang kuat di industri ini, serta jasa fotokopi yang memiliki jangkauan konsumen yang luas. Sebagai mitra distribusi produk kami, kami meyakini bahwa kerjasama ini dapat memberikan manfaat saling menguntungkan dengan memperluas cakupan pasar kami, meningkatkan visibilitas merek, dan memberikan akses yang lebih mudah kepada konsumen yang membutuhkan solusi teknologi yang andal dan inovatif.

Kami percaya bahwa kolaborasi ini akan menciptakan sinergi positif, meningkatkan efisiensi rantai pasok, dan memberikan pengalaman berbelanja yang unggul bagi konsumen kami. Terima kasih atas pertimbangan dan kami sangat berharap untuk dapat menjalin kemitraan yang sukses dan berkelanjutan dengan pihak Anda.

BAB IX

KESIMPULAN

Alhamdulillah. Selesaiannya penyusunan proposal ini membawa rasa syukur, menandakan bahwa rencana bisnis Toko Komputer dan Layanan Servis kami menunjukkan potensi untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Dokumen ini lebih dari sekadar perencanaan; ini adalah latihan untuk mengasah kreativitas dan mematangkan kesiapan kami sebagai pengelola toko komputer.

Keberhasilan penyusunan proposal ini membuktikan bahwa perencanaan yang matang dapat menghasilkan hasil maksimal dan membantu memulihkan modal awal. Toko Komputer dan Layanan Servis kami tidak hanya bertujuan untuk mencari keuntungan, tetapi juga berkomitmen untuk memberikan manfaat kepada pelanggan. Kami tidak hanya menjadi penyedia layanan, melainkan menciptakan momen berkesan melalui produk-produk dan layanan kami.

Kami percaya bahwa setiap pelanggan yang datang ke toko kami atau menggunakan layanan servis memiliki potensi untuk menciptakan pengalaman istimewa. Sebagai penutup, kami berharap proposal ini tidak hanya memberikan inspirasi tetapi juga manfaat bagi semua pihak yang terlibat. Kami memohon maaf jika terdapat kesalahan kata atau kalimat. Terima kasih atas perhatian dan dukungan yang diberikan. Semoga proposal ini menjadi langkah awal yang sukses menuju kesuksesan Toko Komputer dan Layanan Servis kami.