1. Company Overview
2. Company profile

Bisnis “Djadoel Shop Online” ini didirikan oleh tiga orang mahasiswa Telkom University. Mereka adalah Aghi Wardani, Reiza Krisnaviardi, dan Rizal Yahya. Bisnis ini berjalan dalam bidang pelayanan jasa. Jasa yang ditawarkan kepada konsumen adalah konsumen dapat memesan barang-barang yang memiliki nilai *history* (barang jadul) kepada kami, dan kami akan mencarikan barang tersebut untuk konsumen.

Bisnis ini dinamakan “Djadoel Shop Online” karena sesuai dengan jasa yang kami berikan yaitu khusus untuk mencari barang-barang jaman dahulu (jadul). Penulisan sengaja menggunakan ejaan “djadoel” bukan “jadul”. Hal ini agar lebih terkesan jaman dahulu. Karena seperti sudah diketahui bangsa Indonesia pada jaman dahulu pernah menggunakan ejaan seperti ini. Dan terdapat kata “online” karena memang bisnis ini juga menggunakan media internet sebagai sarana untuk mempermudah dalam menjalankan bisnis ini.

Jadi, walaupun namanya “Djadoel” tapi kami adalah badan usaha yang modern dan berbasis ICT.

1. Visi dan misi

Visi:

* Memiliki outlet di seluruh Indonesia yang menjual barang-barang jadul
* Memiliki pabrik pembuatan replica barang-barang jadul sendiri

Misi:

* Melayani pelanggan dengan pelayanan yang terbaik
* Kepuasan pelanggan menjadi yang utama
* Membangun kerjasama dan kepercayaan dengan para partner bisnis

1. Struktur organisasi
2. CEO

* Mengawasi setiap pekerjaan yang dilakukan karyawan di dalam perusahaan
* Menilai dan mengontrol kinerja karyawan
* Menggaji karyawan

1. Bagian administrasi

* Membuat arsip-arsip perusahaan
* Menyimpan, memlihara, dan merawat arsip-arsip perusahaan
* Membuat arsip perusahaan

1. Bagian keuangan

* Membuat laporan keuangan tiap bulan
* Mencatan segala macam transaksi yang terjadi di perusahaan dan menghitungnya dengan akurat

1. Business Overview
2. Latar belakang

Setiap orang di dunia ini mempunyai hobi yang beragam dan unik. Salah satu hobi yang unik adalah mengoleksi barang-barang tertentu, seperti mengoleksi perangko, koin, guci, dan lain sebagainya.

Melihat peluang ini, kami memutuskan untuk membuat sebuah bisnis yang memberi fasilitas kepada para kolektor-kolektor tersebut untuk memenuhi kebutuhan hobinya. Dan biasanya, para kolektor adalah bukan orang biasa, karena barang-barang yang mempunyai nilai sejarah (antik) tentu memiliki harga yang sangat tinggi. Atau pun mereka terlalu sibuk dengan pekerjaannya masing-masing sehingga tidak sempat berburu barang-barang jadul tersebut dan dapat meminta bantuan jasa dari kami untuk mencarikannya. Oleh karena itu, ini merupakan peluang yang sangat bagus untuk membangun bisnis dengan keuntungan yang cukup tinggi.

Kami menyediakan jasa bagi para kolektor agar lebih mudah untuk mendapatkan barang-barang yang mereka inginkan sebagai koleksi mereka.Para kolektor dapat memesan barang yang mereka inginkan kepada kami, dan kami akan mencarikan barang tersebut.

1. Tujuan dan benefit

Tujuan di bangunnya usaha ini tentunya agar mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya, karena konsumen yang kami incar adalah bukan orang-orang kalangan menengah ke atas. Namun selain untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya, tujuan dari usaha ini juga agar menambah dan bertukar ilmu tentang barang-barang yang memiliki nilai sejarah dan seni yang antik.

1. Stakeholders analysis
2. Primary stakeholder

Primary stakeholder pada bisnis ini adalah CEO perusahaan.Karena tanpa CEO,perusahaan ini tidak akan berjalan.

1. Secondary stakeholder

Secondary stakeholder pada bisnis ini adalah bagian administrasi dan keuangan. Karena jika dua bagian ini tidak ada, CEO dapat mengganti karyawan yang bekerja pada kedua bagian ini dengan yang baru agar administrasi dan pengelolaan keuangan perusahan dapat berjalan lebih baik lagi.

1. Approach/funding/pendanaan
2. Sumber dana untuk modal
3. Kredit

Untuk membangun “Djadoel Shop Online” ini tentu memerlukan uang yang tidak sedikit. Maka dari itu untuk modal awal, kami akan meminjam kepada pihak bank sebagai langkah awal untuk membangun bisnis ini.

1. Investasi

Selain mengandalkan pinjaman dari bank, kami juga akan mengeluarkan uang pribadi dari tabungan masing-masing sebagai tambahan modal.

1. Dana *top management*
2. About Product
3. Product description

Produk yang kami tawarkan adalah jasa untuk mencari barang yang diinginkan oleh konsumen. Barang-barang yang dapat dipesan adalah barang-barang antik yang mempunyai nilai sejarah.

1. Benefit

Keuntungan dari bisnis ini terbilang sangatlah menggiurkan. Karena memang bisnis ini membutuhkan model yang tidak sedikit untuk memulainya. Dan barang yang kami jual dan kami beli memiliki harga yang sangat tinggi.

1. Product Operation
2. Materials
3. Barang-barang antik yang akan dijual

Barang-barang ini bisa didapat dari distributor barang-barang antik yang lain. Ataupun bisa didapat dengan cara kami mencari barang-barang yang dipesan oleh konsumen. Ataupun didapat dari saling tukar antara forum perkumpulan orang-orang yang memiliki hobi mengoleksi barang-barang antik.

1. Agen atau jasa pengiriman barang

Kami akan bekerja sama dengan agen pengiriman barang. Karena pada bisnis ini yang minat berasal dari berbagai macam daerah di Indonesia, dan tidak memungkinkan bagi kami untuk mengirimkan barang-barang pesanan konsumen sendiri.

1. *Appraisal*

*Apraisal* ini merupakan seorang yang pandai dalam menentukan *value* dari satu barang. Kami menggunakan jasa *appraisal* ini untuk menentukan harga apabila kami mepunya satu barang antik yang ingin kami jual ke konsumen.

1. *Repairman*

Barang-barang antik yang kami miliki di gudang tentunya juga memerlukan suatu perawatan, karena pada dasarnya barang yang antik sangat rentan dan mudah rusak apabila tidak diperhatikan dan dirawat dengan baik dan benar.

1. Gudang (*store*)

Barang yang kami miliki akan disimpan terlebih dahulu di gudang. Selain itu, tempat ini juga berfungsi sebagai tempat transit barang sebelum barang tersebut dikirim ke konsumen.

1. Product process
2. Pemesanan barang

Pada mulanya konsumen yang akan membeli barang, mereka akan memesan terlebih dahulu kepada kami. Kemudian jika kebetulan barang tersebut terna ada di gudang kami, maka kami akan langsung mengirikan pesanan ke konsumen. Namun apabila tidak ada stok di gudang kami, maka kami akan melakukan pencarian terhadap barang yang diinginkan oleh konsumen. Baru setelah menemukan barang yang diinginkan, maka kami akan mengirimkan ke konsumen.

1. Pengiriman barang

Pada tahap ini, pengiriman barang dilakukan oleh agen pengiriman barang. Kam hanya memberikan instruksi kepada agen tersebut agar berhati-hati terhadap barang yang akan kami kirim.

1. Packaging

Proses packaging dilakukan di agen pengiriman barang, karena mereka yang lebih tahu bagaimana untuk packing bang yang aman dan baik.

1. Office and kitchen design
2. Market Strategies
3. Market analysis

Mungkin belum banyak yang mendirikan jasa seperti yang kami lakukan ini. Sehingga peluang bagi kami dalam bisnis ini sangatlah besar dan sangat mengungtungkan

1. Competitor analysis

Untuk sementara ini kami belum menemukan pesaing yang memiliki bisnis dalam bidang ini.

1. STP

* Strategies

Strategi yang kami lakukan agar bisnis ini dapat berjalan dengan baik adalah dengan melakukan promosi kepada target. Promosi ini dilakukan dengan memanfaatkan media sosial, seperti facebook dan instagram. Facebook ini kami manfaatkan untuk bergabung ke dalam forum-forum pas kolektor. Disana kami dapat mempromosikan barang kami, serta dapat pula saling berduka informasi mengenai barang-barang jadul. Sedangkan instagram kami gunakan untuk memposting foto barang-barang antik yang tersedia di gudang (*store*) kami.

* Target

Target utama dari bisnis kami adalah para kolektor barang-barang antik (jadul).

* Position

1. SWOT analysis

* Strenght

Keunggulan dari produk kami ini adalah dalam segi kepuasan pelanggan. Kami akan memastikan barang tersebut benar-benar aman dari segi packing dan pasti akan sampai ke tangan konsumen dimanapun mereka berada.

* Weakness

Kelemahan yang terdapat pada bisnis ini adalah terletak pada lamanya waktu yang kami butuhkan untuk mencari suatu barang tertentu. Karena mencari barang antik tidak memerlukan waktu yang sedikit. Membutuhkan waktu yang lama untuk menemukannya.

* Opportunities

Target kami adalah para kolektor barang-barang antik yang notabene adalah kalangan orang-orang angan menengah ke atas. Melihat peluang inilah kami melakukan bisnis ini.

* Threat

Ancaman yang perlu diwaspadai adalah terletak pada agen pengiriman barang. Karena pada saat packing barang merupakan saat yang penting demi keselamatan barang dan demi menjaga kondisi barang agar masih tetap utuh tanpa rusak sedikit pun.

1. 4P

* Product

Produk yang kami tawarkan ada jasa untuk mencari barang-barang antik yang kemudian kami jual kepada pemesan (konsumen).

* Price

Harga yang kami tentukan untuk barang-barang yang kami punya tidak lepas dari bantuan *appraisal*. Namun apabila barang yang dipesan oleh konsumen sudah memiliki harga tertentu, maka kami mengikuti harga tersebut.

Dan pada awal transaksi, kami akan melakukan sembuh kesepakatan bersama dengan konsumen. Apabila kami mampu mendapatkan bara yang diinginkan oleh konsumen 3 bulan lebih awal, maka kami akan meminta komisi tambahan. Dan apabila dalam waktu lebih dari 3 bulan, maka akan terjadi pemotongan harga.

* Promotion

Kami melakukan promosi menggunakan media sosial. Menggunakan sosial media Facebook dan Instagram.

* Place

Kami memiliki gudang sendiri sebagai tempat untuk menyimpan barang-barang antik tersebut dan juga sebagai tempat transit bagi barang-barang tersebut sebelum dikirim ke konsumen.

1. Financial Statements
2. **Jumlah Modal yang ditanamkan**

± Rp 500 Juta

1. **Sumber Modal :**

* Modal Sendiri : ± 400 Juta

Modal dari luar pinjaman dari sebuah Bank swasta sebesar Rp 100 Juta.

1. **Pengeluaran :**

* **Periklanan : ± Rp 40.000.000,-**
* Media audio/radio
* Media cetak (koran, majalah, spanduk, mobile, famplet, brosur)
* Internet

**LAPORAN RUGI/LABA**

Penjualan Rp 227.192.000,00

Dikurangi :

Retur penjualan dan pengurangan Rp 25.000.000,00

Harga Rp 5.091.000,00

Potongan penjualan Rp 30.091.000,00-

Penjualan bersih Rp 197.101.000,00

Harga pokok penjualan Rp 100.000.000,00

Laba kotor Rp 97.101.000,00

Beban usaha :

Beban penjualan :

Gaji bagian penjualan Rp 2.500.000,00

Beban perlengkapan perusahaan Rp 11.750.000,00

Beban penyustn peralt perusahaan Rp 14.000.000,00

Beban iklan Rp 2.250.000,00

Beban utang bank Rp 15.500.000,00+

Rp 46.000.000,00

Beban umum dan administrasi :

Gaji bagian kantor Rp 44.150.000,00

Beban penystn peralt perusahaan Rp 350.000,00

Beban perlengkapan perusahaan Rp 500.000,00

Beban listrik dan telepon Rp 1.500.000,00

Beban umum lain Rp 1.000.000,00+

Rp 47.500.000,00+

Total beban usaha Rp 93.500.000,00+

Laba usaha

Pendapatan diluar usaha :

Pendapatan bunga Rp 1.750.000,00

Beban diluar usaha Rp 500.000,00-

Beban bunga Rp 1.250.000,00-

Laba Bersih Rp 2.351.000,00

1. Competitiveness Analysis

Untuk bisnis di bidang ini terutama di bidang barang antik belum banyak kompetitor yang ada di negara ini. Jadi peluang bisnis termasuk memiliki daya saing yang rendah.