PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tesis ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Magister, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Tesis ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 25 Juli 2016

Yang membuat pernyataan

HANIKA BUNGA
NIM : 8236139177

ABSTRAK

Secara garis besar tujuan penulisan tesis ini adalah membuat rencana usaha (*business* plan) dari usaha *online* penjualan *gadget/handphone* melalui situs *ecommerce*. Tesis ini pada awalnya menceritakan kondisi usaha penjualan *online gadget/handphone* melalui situs *ecommerce* terpercaya tokopedia.com dan bukalapak.com. Adapun pembahasan dilakukan tentu saja dari semua aspek manajemen, yakni aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek operasional dan aspek keuangan. Setelah mendapatkan data-data kondisi perusahaan pada masa kini, selanjutnya dilakukanlah analisis lingkungan usaha yang dipilih, yakni analisis pesaing menggunakan model Michael E. Porter. Dari hasil analisis pesaing, didapatlah beberapa *key success factor* yang menjadi solusi dari hasil analisis Porter yang telah dilaksanakan. Langkah berikutnya yakni analisis aspek-aspek utama dalam perencanaan usaha (*business plan*) yakni aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek operasional dan aspek keuangan. Di dalam analisis aspek-aspek utama rencana bisnis (*business plan*) termuat hal yang ingin dilakukan oleh perusahaan dalam jangka waktu menengah hingga jangka panjang guna pengembangan usaha dan keberlangsungan hidup usaha. Kesimpulan-kesimpulan tersebut terdiri dari: (1) kesimpulan aspek pemasaran dengan rencana penambahan jumlah dan *varian* unit barang, (2) kesimpulan aspek sumber daya manusia dengan pengadaan karyawan atau kurir saat prediksi peningkatan pemesanan *online*, (3) kesimpulan aspek operasional dengan persiapan pengadaan barang dengan sistem *purchase order* minimal 2 bulan sebelum barang dipromosikan, (4) kesimpulan keuangan dengan proyeksi arus kas, proyeksi laba rugi serta analisis keuangan guna optimisme pemilik usaha untuk terus berada dalam bisnis tersebut serta prediksi kodisi keuangan perusahaan. Berdasarkan proyeksi atau perencanaan keuangan yang sudah dibuat serta dengan analisa instrumen keuangan (terlampir usulan *Business Plan*) menunjukkan bahwa bisnis ini akan memberikan keuntungan dan profit yang cukup menjanjikan untuk jangka pendek dan jangka panjang. IRR positif di angka 147% pada tahun 2017 menandakan usaha ini sangat layak dijalankan. Sementara Payback Period bernilai 1,178 yang artinya periode pengembalian modal yakni 1 (satu) tahun, namun demikian, keuntungan yang didapat oleh Platinum Olshop selama 7 (tujuh) bulan mampu mencapai angka 30% dari modal. Bukan tidak mungkin modal kembali kurang dari 1 (satu) tahun.

Kata kunci: *Ecommerc*e, Platinum Olshop, tokopedia.com, bukalapak.com, *Business Plan*, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek operasional, aspek keuangan, *the five forces porter*, *cost focus*

ABSTRACT

The broad objective of this thesis is to create a business plan of online businesses selling gadget/smartphone through ecommerce website. This thesis was originally communicating online sales business conditions gadget/smartphone through reliable ecommerce sites tokopedia.com and bukalapak.com. The discussion made of course from all aspects of management, aspects of marketing, human resource aspects, operational aspects and financial aspects. After getting the data on the present condition of the company, next step is perform the analysis of the business environment that have been selected, the competitor analysis using a model of Michael E. Porter. From the analysis of competitors we have some key success factor into the solution from the analysis that has been carried out Porter. The next step which analyzes the main aspects in business planning that is the aspect of marketing, human resource aspects, operational aspects and financial aspects. In the analysis of the main aspects of the business plan contained things you want done by the company in the medium term to long term for business development and survival of businesses. These conclusions are: (1) the conclusion aspect of marketing with the plan to increase the number and variants of units of goods, (2) conclusions aspects of human resources with the procurement of the employee or courier is currently predicted for online booking, (3) conclusion of the operational aspects of the preparation of the procurement system with the purchase order at least 2 (two) months before the goods are promoted, (4) the conclusion of financial is cash flow projection, projections of income and financial analysis for the optimism of business owners to continue to be in the business of corporate finance as well as predictions events. Based on projections or financial planning that has been made and the analysis of financial instruments (attached proposed Business Plan) shows that this business will benefit and profit are quite promising for the short term and long term. IRR 147 % positive figures in 2017, indicates that business is very feasible. While Payback Period is worth 1,178, which means the payback period of 1 (one) year, however, profits earned by Platinum Olshop for 7 (seven) months can reach 30 % of the capital. It is not possible capital return of less than 1 (one) year.

Key words: *Ecommerc*e, Platinum Olshop, tokopedia.com, bukalapak.com, *Business Plan*, marketing aspect, human resources aspects, operational aspects, financial aspects, *the five forces porter*, *cost focus*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan kepada ALLAH SWT, berkat rahmat dan karuniaNyalah penulis dapat menyelesaikan tesis dengan judul **"*Business Plan for StartUp*: *Online Shop Gadget/Handphone* (studi pada *online shop* Platinum Olshop di Jakarta)"** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar *Magister Management* di Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, tesis ini tidak dapat rampung tepat pada waktunya dengan pencapaian hasil yang diharapkan sebelumnya. Oleh karena itu, penulis hendak menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan kontribusi besar untuk merampungkan penyusunan tesis ini.

Dalam proses penyusunan tesis ini tentu saja tidak terlepas dari orang-orang yang banyak membantu, maka dari itu penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Mami Delina Auza dan Papi C. Amru (orang tua penulis) yang selalu memberikan semangat dan doa agar anak tercintanya ini mampu menyelesaikan studi S2 nya dengan baik dan lancar dalam penyusunan tesis
2. Kaiser Faris Ahmad anak tercinta penulis yang dengan lucunya seperti mengerti jika mommy nya hendak menulis langsung tidur dan tidak mengganggu

3. Papap Arfian (suami penulis) sebagai pencetus ide isi tesis ini dan yang selalu bawel serta terus mendukung penyelesaian studi dan penyusunan tesis ini
4. Dr. Budi Santoso, SE, MM selaku Pembimbing II penulis yang selalu bersedia menyediakan waktu untuk membimbing dan selalu mengingatkan penyelesaian tesis ini
5. Bapak Dr. Mohamad Rizan, SE, MM (Pembimbing I), Bapak Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus (Ketua Sidang), Bapak Unggul Purwohedi SE,M.Si,Ph.D (Sekretaris Sidang) dan Bapak Ari Warokka SE, M.Sc, MCEUE, MDEM, DEA, Ph.D (Penguji). Beliau semualah yang dengan baiknya dan bijaksana membimbing perbaikan penyusunan tesis ini
6. Abang Hara, Ade Mela dan Teteh Ida dengan perhatiannya selalu memberikan semangat kepada penulis agar dapat menyelesaikan tesis ini
7. Keluarga besar Tanah Abang: Ayah, Mama, De Imam, De Rahma, De Resti, De Asih dan Teh Iceu yang bersedia meluangkan waktu untuk menemani Key saat mommy nya menyusun tesis ini
8. Rekan-rekan seperjuangan MM angkatan V kelas eksekutif, walaupun mereka telah lulus duluan namun tidak henti-hentinya memberikan semangat kepada penulis agar menyelesaikan tesis ini
9. Ajeng yang *lebay* dan Zaitun yang *melow* (sahabat-sahabat baik penulis) yang bersedia menjadi teman curhat keluh kesah saat

penyusunan hingga bersedia untuk membantu penyusunan teknis penulisan tesis ini

Seperti peribahasa “Tak Ada Gading yang Tak Retak”, begitu juga dengan tesis yang disusun ini masih jauh dari sempurna. Penulis meminta maaf sebelumnya jika dalam proses penyusunan tesis ini terdapat banyak kesalahan.

Akhir kata penulis berharap semoga hasil penyusunan tesis ini dapat bemanfaat bagi pengembangan ilmu khususnya Ilmu Ekonomi.

Jakarta, 25 Juli 2016

Hanika Bunga