

# PROPOSAL USAHA RENTAL PLAYSTATIONS

## BAB I PENDAHULUAN

- A. **Judul Kegiatan** : Usaha Rental Game Playstation edisi 2 dan edisi 3.
- B. **Status Usaha** : Usaha yang akan saya jalankan adalah rintisan usaha baru
- C. **Rasional Kegiatan** :

*PlayStation* adalah konsol permainan grafis dari era 32-bit. Pertama kali diproduksi oleh Sony sekitar tahun 1990. *PlayStation* diluncurkan perdana di Jepang pada 3 Desember 1994, di Amerika Serikat 9 September 1995 dan Eropa 29 September 1995. *PlayStation* menjadi sangat terkenal sehingga membentuk "Generasi *PlayStation*". Dari sekian banyak game *PlayStation*, beberapa yang terkenal adalah: *Tomb Raider*, *Final Fantasy*, *Resident Evil*, *Tekken*, *Winning Eleven*, *Ridge Racer*, *wipEout*, *Gran Turismo*, *Crash Bandicoot*, *Spyro*, dan seri *Metal Gear Solid*. Pada 18 Mei 2004, Sony telah memproduksi 100 juta *PlayStation* dan *PSOne* ke seluruh dunia. Pada Maret 2004, sebanyak 7.300 judul permainan telah tersedia dengan jumlah akumulasi 949 juta.

Dunia game memang tidak pernah sepi dari peminat. Mulai dari anak-anak, remaja, sampai dewasa menyukainya. Karena harga dari alat *play station* ini relatif mahal maka banyak dari pemain game lebih suka menyewa alat ini ditempat penyewaan. Sebuah usaha yang belum banyak digeluti adalah rental PS 2 dan PS 3 dimana calon pelanggan yang penulis kira untuk PS 3 cukup banyak dan belum banyak orang memiliki konsol ini karena harganya masih relatif mahal. Konsumen yang fanatic dengan konsol *Playstation 2* (PS 2) tentunya akan tergiur mencoba fitur game dari konsol generasi terbaru.

Tempat (Sewa/Beli): merupakan biaya yang dikeluarkan selama berjalan meskipun renovasi seperti pengecatan ulang, pembersihan ruangan, dan menaikkan daya listrik (bila diperlukan). *BePe Playstation* adalah usaha yang bergerak di bidang jasa penyewaan konsol *Playstation 3* dan PS 2. Alasan pemilihan usaha ini karena melihat bahwa usaha ini masih memiliki pasar dan peluang yang cukup luas. Hal ini disebabkan masih belum banyaknya orang menjalankan usaha yang sama khususnya di kota Arga Makmur Bengkulu Utara. Kebanyakan orang berpikiran untuk membuka usaha di bidang kuliner. Padahal, sudah terlalu banyak orang yang membuka usaha yang sejenis di kota kota Arga Makmur. Mulai dari usaha dengan konsep makanan modern, makanan cepat saji, hingga makanan tradisional banyak di jual. Maka, peluang pasar menjadi sangat sempit.karena persaingan begitu ketat dan berujung kepada

berkurangnya pendapatan karena pengurangan biaya produksi dan bahkan mengurangi kualitas makanan.

Usaha rental PS dan PS 3 sebenarnya bukanlah hal yang baru dalam dunia industri di tanah air, khususnya di provinsi Bengkulu. Banyak usaha-usaha sejenis yang berkembang pesat dan menghasilkan profit yang cukup besar. Hal tersebut tidak terlepas dari faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan pengelolaan perusahaan, yang secara garis besar dikelompokkan dalam lingkungan eksternal dan internal. Usaha yang akan dijalankan ini merupakan usaha kecil menengah, tetapi tidak menutup kemungkinan untuk mengembangkan usaha ini menjadi usaha besar. Apabila di dukung dengan modal yang kuat serta sumber daya manusia yang mendukung. Usaha rental PS 2 dan PS 3 akan terus dapat di kembangkan sesuai dengan perkembangan zaman.

Target/Segmen Pasar dari suatu usaha merupakan penentuan dari berhasil atau tidaknya pemasaran yang di lakukan terhadap suatu produk. Target/Segmen Pasar dari produk usaha ini para penikmat permainan PS 2 dan PS3 dalam rentan usia 5 sampai 35 tahun. Karena pada umumnya, dalam rentan usia tersebut banyak menggemari game ini. Mengingat murah nya tarif sewa game ini, yaitu hanya Rp. 3000,- per jam, maka semua kalangan ekonomi baik dari kalangan ekonomi menengah kebawah maupun kalangan ekonomi ke atas akan mampu membayarnya. Selain itu, lokasi yang strategis rental yaitu berada di antara pasar Purwodadi dan Sekolah SMP dan SMA dan tempat keramaian membuat peluang menjadi lebih luas untuk memperoleh konsumen yang tentunya menambah pendapatan usaha cukup besar serta berkelanjutan. Dengan demikian tidak diragukan lagi, pendirian usaha rental playstation ini adalah ide yang sangat baik untuk memperoleh keuntungan.

Dengan tekad yang kuat serta keinginan untuk berusaha dalam mengembangkan bisnis ini dan diiringi dengan doa, usaha jasa rental Playstation edisi 2 dan edisi 3 ini akan dapat berjalan dan berkembang menjadi usaha yang besar. Dan dengan landasan pemikiran diatas dengan melihat prospek yang cukup baik serta profit yang menjanjikan untuk usaha jasa rental ini, maka dengan ini penulis ingin membuat perencanaan bisnis tersebut dengan judul “**Percanaan Bisnis Rental Playstation Edisi 2 dan Edisi 3**”.

#### **D. Tujuan Kegiatan**

Tujuan dari didirikannya usaha Rental Playstation ini adalah:

- a) Untuk memperoleh penghasilan yang dapat digunakan untuk menunjang kebutuhan hidup sehari-hari.

- b) Untuk memberikan kepuasan bagi para pecinta *game* playstation dan dapat pula dijadikan alternative penghilang penat.
- c) Membuka lapangan pekerjaan untuk karyawan.
- d) Menumbuhkan minat berwirausaha dan mandiri.

## **BAB II**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **A. Produk / Jasa :**

Jenis produk yang dihasilkan dari usaha ini adalah jasa penyewaan game Playstation 2 dan playstations 3. Terdapat 3 produk yang dihadirkan dalam usaha ini, yaitu :

- **Paket Reguler**

Paket Reguler yaitu pengguna dapat menyewa PS 2 dan PS 3 secara bebas. Maksudnya, pengguna dapat menentukan sendiri berapa jam pengguna akan menyewa game. Keunggulan paket ini yaitu pengguna dapat menambah jam sewanya kapan saja tanpa perlu menunggu Televisi mati karna batas waktu sewa sudah habis. Apabila pengguna sudah menyewa selama 3 jam, maka secara langsung akan di berikan bonus waktu pemakaian tambahan game selama 1 jam tanpa tambahan biaya.

- **Paket 3 Get 1**

Paket 3 Get 1 merupakan paket penyewaan game PS 2 dan PS 3 selama 4 jam namun pengguna hanya membayar biaya sewa selama 3 jam. Artinya, 1 jam sewa yang tidak dikenakan biaya sewa tersebut merupakan bonus pemakaian karena telah menyewa game PS 2 dan PS 3 secara langsung. Dalam paket ini berlaku juga kelipatannya. Paket ini hanya berlaku dari pukul 09:00 – 22:00 WIB.

- **Paket Semalam Suntuk**

Paket Semalam Suntuk merupakan paket penyewaan game PS 2 dan PS 3 selama 8 jam dengan biaya sewa hanya Rp. 15.000,- untuk PS 3 dan Rp 10.000,- untuk PS 2. Paket ini hanya berlaku dari jam 22:00 – 03:00.

#### **B. Keunggulan Produk**

Keunggulan BePe Playstation yaitu :

1. Desain ruangan yang menarik.
2. Ruangan yang bersih dan nyaman.

3. Harga sewa per-jamnya lebih murah dari harga pasar.
4. Pelayanan yang ramah dan cepat.
5. Koleksi game yang banyak dan lengkap serta selalu diperbaharui.
6. Peralatan pendukung berupa Joy Stick selalu dalam keadaan baik.

### **C. Gambaran Pasar**

Dewasa ini, perkembangan teknologi semakin berkembang pesat. Sejalan dengan hal itu pula, dunia game elektronik pun ikut berkembang karena game elektronik juga merupakan bagian dari teknologi yang tidak dapat dipisahkan. PS 2 dan PS 3 adalah salah satu game konsol yang paling dinikmati para penikmat game elektronik di Indonesia umumnya, dan di kota Arga Makmur khususnya saat ini.

Tampilan grafis game yang semakin baik membuat konsol game ini lebih nyaman dan mengasyikkan. Ditinjau dari lokasi tempat rental ini berada, prospek kedepannya sangatlah menjanjikan. Karena di lokasi rental ini terdapat sekolah yang memiliki jumlah siswa yang tidaklah sedikit. Umumnya, penikmat game ini adalah para pelajar. Mulai dari pelajar SD, SMP, SMA, Mahasiswa, atau yang setara. Mereka bermain PS 2 dan PS 3 bertujuan untuk melepas rasa penat di kepala setelah melakukan kegiatan belajar di sekolah ataupun di kampus masing-masing. Hal tersebut terbukti berhasil mengatasi rasa penat yang dialami secara instant.

Dalam hal ini, penulis sebagai pengusaha bertujuan untuk menyediakan tempat untuk para penikmat game PS 2 dan PS 3. Dengan memberikan tempat yang nyaman bagi para "gamers" agar dapat menikmati setiap permainan yang tersedia dalam konsol game PS 2 dan PS 3 tersebut.

Dari keterangan di atas, penulis sangat yakin gambaran pasar dari usaha ini sudah cukup jelas dan menjanjikan untuk prospek kemajuan usaha ini.

### **D. Target / Segmen Pasar**

Target adalah sekelompok gamer yang mempunyai sifat-sifat yang sama yang membuat pasar itu berdiri sendiri. Target/Segmen Pasar dari suatu usaha merupakan penentuan dari berhasil atau tidaknya pemasaran yang di lakukan terhadap suatu produk. Cara melakukan segmentasi pasar yang akan dipilih pada usaha ini adalah *Static Attribute Segmentation*, yaitu cara memandang pasar berdasarkan geografis dan demografis. Berdasarkan geografis berarti pasar dilihat berdasarkan Negara, wilayah, atau kota. Sedangkan demografis berarti pasar di bagi berdasarkan pada usia, jenis kelamin, penghasilan, daur hidup keluarga dan penghasilan.

Target/Segmen Pasar dari produk usaha ini adalah seluruh lapisan masyarakat kota Arga Makmur dan sekitarnya dalam rentan usia 5 sampai 35 tahun dalam golongan ekonomi apapun, baik dalam golongan ekonomi menengah keatas, ataupun golongan ekonomi menengah keatas.

## **E. Strategi Pemasaran**

Bentuk pasar produsen yang kami pilih adalah pasar persaingan sempurna. Karena tidak hanya satu atau dua orang saja yang berkecimpung dalam bisnis ini. Dengan pemilihan lokasi yang tepat, maka kami yakin bisnis ini akan bertahan lama. Akan tetapi kami tetap menggunakan beberapa strategi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan dalam bisnis ini. Ada beberapa strategi yang akan kami lakukan, yang menurut kami akan mampu untuk menarik dan mempertahankan pelanggan kami. Strategi tersebut diantaranya adalah :

### **1. Place (Tempat)**

Lokasi yang akan kami pilih adalah di daerah pemukiman yang ramai, misalnya dekat pasar atau rumah yang padat penduduk. Tempat yang akan digunakan adalah ruangan berukuran 8 x 4 meter. Untuk memberikan kenyamanan kepada pelanggan, kami berencana untuk memberikan beberapa fasilitas khusus yang belum tentu dimiliki oleh rental lain. Diantaranya adalah sebagai berikut :

- Kamar mandi.
- Ruang yang nyaman dengan 2 buah kipas angin
- Tempat parkir kendaraan.
- Air minum gratis

### **2. People (Pekerja)**

Kami akan mempekerjakan satu orang untuk menjaga rental Playstation. Sebelum kami menerima orang tersebut sebagai pekerja, terlebih dahulu kami akan memberikan bimbingan kepada pekerja kami untuk dapat melayani para pelanggan PS2 yang menyewa di rental kami dengan ramah dan sopan. Dengan demikian para pelanggan akan puas dengan pelayanan yang diberikan.

### **3. Price (Harga)**

Harga sewa yang kami berikan kepada pelanggan adalah Rp.2.500/ jam untuk PS2 dan Rp 3000/jam untuk PS 3. Untuk selanjutnya kami akan menyesuaikan harga dengan kenaikan beban atau biaya.

#### 4. Promotion (Promosi)

Alat promosi yang akan kami gunakan diantaranya adalah:

- Brosur
- Sticker
- Spanduk

#### 5. Event dan Diskon Khusus

Kami akan memberikan layanan yang memuaskan bagi pelanggan kami yaitu, mereka bebas memilih games sesuka hati (*sesuai selera dengan menekan tombol reset pada mesin PS2 dan langsung memilih games yang ingin dimainkan*), karena games tersebut telah tersedia di Hardisk PS2.

Setiap awal bulan kami juga akan mengadakan pertandingan games sepak bola yaitu Wining Eleven terbaru pada Minggu pertama bulan berjalan. Dengan hadiah berdasarkan system pors, yaitu

- Untuk Juara 1 akan mendapatkan hadiah berupa uang sebesar 40% dari total uang pendaftaran yang terkumpul
- Untuk Juara 2 akan mendapatkan hadiah berupa uang sebesar 25% dari total uang pendaftaran yang terkumpul
- Untuk Juara 3 akan mendapatkan hadiah berupa uang sebesar 10% dari total uang pendaftaran yang terkumpul
- Sedangkan untuk pemilik atau penyelenggara mendapatkan 25% dari total uang pendaftaran yang terkumpul.

**Misalnya :** Jumlah pendaftar pertandingan berjumlah 32 orang sedangkan uang pendaftaran sebesar Rp25.000,- maka total uang pendaftaran yang terkumpul adalah 800.000,-. Dari jumlah tersebut akan dibagi menjadi :

- Juara 1 =  $40\% \times \text{Rp}800.000,- = \text{Rp}320.000,-$
- Juara 2 =  $25\% \times \text{Rp}800.000,- = \text{Rp}200.000,-$
- Juara 3 =  $10\% \times \text{Rp}800.000,- = \text{Rp}80.000,-$
- Penyelenggara =  $25\% \times \text{Rp}800.000 = \text{Rp}200.000,-$

Dan kami juga akan memberikan diskon khusus, setiap main minimal 1 jam maka akan mendapatkan 1 kupon yang bisa ditukar dengan gratis bermain 1 jam apabila kupon terakumulasi sebanyak 10 Kupon.

Dan kami juga menyediakan hadiah-hadiah yang menarik bagi "Lucky Draw" apabila mereka langsung rental PS2 selama 4 jam langsung.

**BAB III**  
**RENCANA BIAYA**

**RENCANA BIAYA USAHA**

**A. Biaya Investasi dan Biaya Tetap**

**BIAYA INVESTASI**

**1. TEMPAT USAHA**

No	Uraian	Vol	Satuan	Harga/tahun	Jumlah Rp.
1	Sewa Tempat	40	M <sup>2</sup>	Rp. 5.000.000,-	Rp. 5.000.000,-
2					

<b>BIAYA TETAP</b>					
NO	KEBUTUHAN	VOL	HARGA SATUAN	TOTAL	
1	Ps3 Slim 160 Gb (Full Game)	2	3,750,000	7,500,000	
2	PS2 HDD 160GB	3	1,300,000	3,900,000	
3	Stick orisinil	12	80,000	960,000	
4	Joy stick	4	50,000	200,000	
5	Tv china 21	5	1,100,000	5,500,000	
6	Stabilizer	3	80,000	240,000	
7	Isi games	60	2,000	120,000	
8	Spanduk	1	100,000	100,000	
9	Dispenser	1	100,000	100,000	
10	Karpet	1	250,000	250,000	
11	Busa Duduk	8	25,000	200,000	
12	Kelistrikan	1	200,000	200,000	
13	Kipas Angin	2	150,000	300,000	

15	Meja PS	5	75,000	375,000	
	<b>JUMLAH</b>			<b>19,945,000</b>	
	<b>JUMLAH MODAL (SEWA BANGUNAN + BIAYA TETAP)</b>			<b>Rp 24,945,000</b>	

### 3.2. OPERASIONAL ATAU BIAYA VARIABEL

#### OPERASIONAL

NO	KETERANGAN	VOL	H.SATUAN	TOTAL	
1	Gaji Karyawan	1	800,000	800,000	
2	Defisit Stick	1	150,000	150,000	
3	Biaya Listrik	1	250,000	250,000	
4	Atk, Kupon, Sticker	1	50,000	50,000	
5	Defisit TV China	1	50,000	50,000	
6	Defisit PS2 dan PS3	1	150,000	150,000	
7	Biaya PDAM	1	100,000	100,000	
8	Air galon	8	4,000	32,000	
	<b>JUMLAH OPERASIONAL</b>			<b>1,582,000</b>	

### 3.3. PERKIRAAN OMSET

<b>DURASI PENGGUNAAN 3</b>					
NO	UNIT PS2	JAM	PS2	H.SATUAN	TOTAL
1	08.00-15.00	7	2	2,500	<b>35,000</b>
2	15.00-18.00	3	3	2,500	<b>22,500</b>
3	18.00-24.00	6	2	2,500	<b>30,000</b>
4	24.00-05.00	5	0	2,000	-
	<b>JUMLAH</b>	<b>16</b>			<b>87,500</b>
<b>DURASI PENGGUNAAN 2</b>					
NO	UNIT PS3	JAM	PS3	H.SATUAN	TOTAL



1	08.00-15.00	7	1	3,000	<b>21,000</b>
2	15.00-18.00	3	2	3,000	<b>18,500</b>
3	18.00-24.00	6	2	3,000	<b>36,000</b>
4	24.00-05.00	5	0	3,000	-
	<b>JUMLAH</b>	<b>16</b>			<b>75,500</b>

### 3.4. PERKIRAAN SEMUA OMSET

No	Keterangan	hari	omzet	omzet / bulan
1	RENTAL PS2	30	Rp 87,500	<b>Rp 2,625,000</b>
2	RENTAL PS3	30	Rp 75,500	<b>Rp 2,265,000</b>
3				<b>Rp -</b>
	<b>JUMLAH</b>			<b>Rp 4,890,000</b>

### 3.5. PERKIRAAN LABA BERSIH PERBULAN

1	Omzet	<b>Rp 4,890,000</b>
2	Operasional	<b>Rp 1,582,000</b>
3	Laba bersih	<b>Rp 3,308,000</b>

### 3.6. PERKIRAAN Break Even Poin (BEP)

No	Keterangan	unit	Jumlah	
1	Modal total		<b>Rp 24,945,000</b>	
2	laba bersih	bln	<b>Rp 3,308,000</b>	per bulan
3	BEP	7	<b>bulan + 1 bulan masa promosi</b>	
4	Pemodal	60%	<b>Rp 1,984,000</b>	per bulan
5	Pengelola	40%	<b>Rp 1,323,000</b>	per bulan
6	BEP Pemodal	12,5	<b>bulan</b>	

## **B. ANALISIS TITIK BALIK MODAL (BREAK EVEN POIN) RENTAL PS2 dan PS3**

### **1. Asumsi Pendapatan dan Biaya**

#### **1.1. Pendapatan**

- Per hari (11,67 jam untuk 1 unit PS2 / 35 jam untuk 3 unit) Ongkos sewa PS2 = Rp2.500/jam
- Per hari (12,58 jam untuk 1 unit PS3 / 25,2 jam untuk 2 unit) Ongkos sewa PS2 = Rp3.000/jam

**Total Pendapatan kotor PS2 perhari 35 jam x Rp2500 = Rp87,500**

**Total Pendapatan kotor PS 3 perhari 25 jam x Rp3000 = Rp75.500**

- Per bulan (X 30 hari)

**Total pendapatan kotor PS 2 per bulan 1050 jam X Rp2500 =**

**Rp2.625.000**

**Total pendapatan kotor PS 3 per bulan 755 jam X Rp3000 =Rp2.250.000**

#### **1.2. Biaya tetap**

Biaya tetap merupakan biaya utama (awal) untuk mendirikan rental PS2 dan PS3. Kami mengasumsikan total biaya tetap adalah **Rp 24,945,000**. Biaya tersebut belum termasuk biaya variabel tiap bulan.

#### **1.3. Biaya Variabel**

Biaya variabel adalah biaya yang harus dikeluarkan setiap bulannya. Untuk setiap bulannya kami mengasumsikan biaya variabel sebesar Rp. 1,582,000

### **2. Break Event Point (BEP)**

*Break Even Point* adalah titik dimana *Entity/company/business* dalam keadaan belum memperoleh keuntungan, tetapi juga sudah tidak merugi. Dapat dikatakan bahwa titik balik modal. Untuk usaha rental PS 2 dan PS3 akan mengalami balik modal pada bulan ke 7 (+ 1 Bulan Promosi).

## **BAB IV**

### **ANALISIS RISIKO USAHA**

#### **A. Analisis Risiko Usaha**

Seiring dengan perkembangan usaha yang biasanya diikuti dengan gaya menejemen, maka pada saat yang sama wirausahawan jasa rental PS 3 dihadapkan pada berbagai risiko. Bagi sebagian wirausahawan pesaing yang memiliki keberanian dan kematangan berfikir, risiko-risiko tersebut mungkin sudah diantisipasi dan dapat dilalui dengan baik. Pada dasarnya ada beberapa risiko yang dihadapi ketika diberikan kesempatan untuk

mengembangkan usahanya, risiko ini juga terjadi pada usaha yang kami jalani ini. Beberapa risiko tersebut adalah sebagai berikut :

a. Risiko real, adalah risiko yang terlihat, bisa dihitung, bisa diantisipasi dan bisa dihindari.

Termasuk dalam risiko ini adalah :

1. Kehilangan modal yang sudah ditanam dan akan ditanamkan kedalam perusahaan.
2. Perubahan selera konsumen.
3. Kehilangan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan, dimasa sekarang maupun masa akan datang.
4. Kehilangan mata pencaharian untuk menutupi kebutuhan sehari-hari.
5. Munculnya usaha yang sama.
6. Keadaan alam yang tidak dapat diperkirakan.

b. Risiko psikologis, adalah risiko yang tidak terlihat, tidak bisa dihitung, bisa diantisipasi, tetapi belum tentu bisa dihindarkan. Termasuk dalam risiko ini adalah :

1. Kehilangan reputasi (tercemarnya nama perusahaan).
2. Kehilangan kepercayaan pada diri sendiri atau orang lain.
3. Kehilangan jati diri (terutama bagi mereka yang sudah menganggap keberadaan perusahaan sebagai keberadaan dirinya sendiri).
4. Kehilangan motivasi untuk berjuang.

Dampak utama dari pengabaian risiko tersebut adalah usaha jasa rental PS3 yang didirikan akan lamban dalam berkembang dan sumber daya yang ada akan tidak efisien. Revenue perusahaan tetap, tetapi cost menjadi lebih tinggi karena adanya investasi baru dan menyebabkan menurunnya keuntungan.

## **B. Antisipasi Risiko Usaha**

Agar usaha terhindar dari kegagalan, wirausahawan sebaiknya melakukan antisipasi dari risiko usaha. Berikut ini antisipasi dari resiko usaha yang mungkin terjadi :

1. Dengan modal dan cadangan modal yang besar akan dapat mengatasi ketika perekonomian tidak stabil.
2. Wirausahawan akan menyesuaikan selera konsumen sesuai dengan tren perkembangan pasar, yaitu dengan mendesain ruangan sedemikian rupa dan memperbaharui peralatan pendukung.
3. Untuk mengantisipasi dalam menghadapi ketidakpastiaan kenaikan keuntungan dapat dilakukan dengan cara menjaga stabilisasi harga.

4. Untuk mengantisipasi kehilangan mata pencaharian, wirausahawan akan mencari inovasi dalam mempertahankan usaha dengan menjadi perusahaan yang inovatif.
5. Mengantisipasi munculnya usaha yang sama, wirausahawan akan meningkatkan pelayanan lebih baik dari lawan bisnis lainnya.
6. Dalam mengantisipasi risiko psikologis, wirausahawan sebaiknya mendekati diri kepada keluarga agar mendapat motivasi lebih yang berasal dari orang-orang terdekat.