



## BAB III

### GAMBARAN USAHA

Pada suatu rencana bisnis, memerlukan adanya gambaran usaha yang jelas mengenai suatu bisnis yang akan didirikan atau dikembangkan. Informasi tentang gambaran usaha ini akan sangat diperlukan bagi calon investor untuk mengetahui tentang usaha tersebut secara rinci dan menganalisis prospek dari bisnis ini, serta menilai investsasi yang akan ditanamkan tersebut akan memberikan keuntungan atau sebaliknya.

#### Produk

Pengertian produk menurut Kotler dan Gary Armstrong (2012:248) adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan kepada pasar yang diperhatikan, dimiliki, dikuasai, atau dikonsumsi yang bisa memuaskan keinginan atau kebutuhan itu mencakup obyek fisik, jasa, orang, tempat, organisasi, dan ide. Produk merupakan elemen kunci dalam penawaran pasar secara keseluruhan. Kepuasan konsumen tidak hanya mengacu pada bentuk fisik produk, melainkan satu paket kepuasan yang didapat dari pembelian produk. Kepuasan tersebut merupakan akumulasi kepuasan fisik, psikis, simbolis, dan pelayanan yang diberikan oleh produsen.

Produk yang ditawarkan oleh Utama Rimba Kamper berupa barang. Pengertian barang menurut M. Fuad, dkk. (2006:10) adalah barang dapat dibedakan menjadi benda yang dapat diraba dan dilihat secara fisik (seperti halnya baju, televisi, dan lain-lain) dan sesuatu yang tidak dapat diraba serta dilihat (seperti udara, oksigen, gas alam, dan lain-lain)".

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Konsep produk itu sendiri merupakan gagasan bahwa konsumen akan menyukai produk yang mempunyai mutu terbaik, kinerja terbaik, dan sifat paling inovatif dan bahwa organisasi harus mencurahkan energi untuk terus-menerus melakukan perbaikan produk. Utama Rimba Kamper fokus dalam menjaga kualitas kayu olahan yang disediakan yang akan dikombinasikan dengan pelayanan yang memuaskan serta terus menerus berinovasi dalam memberikan produk yang terbaik. Dengan adanya hal-hal ini maka diharapkan konsumen dapat merasakan kepuasan, menjadi loyal dan menyukai Utama Rimba Kamper.

Produk dapat diklasifikasikan berdasarkan ciri-cirinya yaitu :

1. Daya tahan dan wujud. Ada tiga macam, yaitu barang yang tidak tahan lama, barang tahan lama, dan jasa.
2. Klasifikasi barang konsumen, yaitu barang mudah, barang toko, barang khusus, dan barang yang tidak dicari.
3. Klasifikasi barang industri, yaitu bahan baku dan suku cadang, barang modal serta pasokan dan layanan bisnis.

Utama Rimba Kamper termasuk dalam menjual produk karena menawarkan berbagai macam jenis kayu olahan seperti kamper, meranti, merbau, dan bengkirai yang ditujukan kepada pengrajin kusen, kontraktor, pabrik besi, konstruksi, dan pipa, dan toko material bangunan.

## B. Jasa

Jasa, menurut Kotler dan Gary Armstrong (2012:248), adalah aktivitas atau keuntungan yang dapat ditawarkan oleh sebuah kelompok kepada kelompok lainnya yang tentunya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan dari apapun.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Jasa adalah berbagai kegiatan atau manfaat yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud, dan tidak menghasilkan perpindahan kepemilikan.

Menurut Kotler dan Gary Armstrong (2012:260), jasa memiliki empat karakteristik yaitu :

1. Tidak berwujud ( *intangibility* )

Jasa tidak dapat dilihat, dirasakan, diraba, didengar, atau dicium sebelum dibeli. Untuk mengurangi ketidakpastian, pembeli mencari “ciri“ atau kualitas jasa. Para konsumen menarik kesimpulan mengenai jasa berdasarkan tempat, orang, harga, peralatan, dan komunikasi yang bisa dilihatnya.

2. Tidak terpisahkan ( *inseparability* )

Jasa tidak dapat dipisahkan dari penyediannya, baik penyediaannya adalah manusia ataupun mesin. Jasa diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan karena konsumen juga hadir pada saat jasa diproduksi.

3. Bervariasi ( *variability* )

Kualitas jasa tergantung pada siapa yang memberikan, demikian pula kapan, di mana, dan bagaimana jasa itu diberikan.

4. Tidak tahan lama ( *perishability* )

Jasa tidak dapat disimpan untuk dijual atau digunakan pada waktu yang akan datang.

Sesuai dengan pengertian jasa, maka jasa yang diberikan Utama Rimba Kamper berupa jasa konsultasi mengenai kebutuhan bahan bangunan dan layanan antar barang. Jadi secara tidak langsung, Utama Rimba Kamper juga termasuk dalam usaha yang memberikan jasa.



## C. Ukuran Bisnis

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM diatur berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Berikut kutipan isi UU Nomor 20 Tahun 2008.

Pengertian UMKM :

### 1. Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

### 2. Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

### 3. Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro,

Kecil dan Menengah (UMKM) digolongkan berdasarkan jumlah aset dan Omzet yang dimiliki oleh sebuah usaha:

**Tabel 3.1**  
**Tabel Kriteria UMKM**  
(dalam rupiah)

No.	Usaha	Kriteria	
		Asset	Omzet / Tahun
1.	Usaha mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
2.	Usaha kecil	>50 juta – 500 juta	>300 juta – 2,5 milyar
3.	Usaha menengah	>500 juta – 10 milyar	>2,5 milyar – 50 milyar

Sumber : UU Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Berdasarkan tabel diatas, secara rinci kriteria UMKM adalah sebagai berikut :

- a. Usaha Mikro
  - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Usaha Kecil
  - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Berdasarkan undang-undang yang berlaku , Utama Rimba Kamper dapat dikategorikan dalam kategori usaha kecil yang ditunjukkan dari hasil penjualan tahunan antara Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) setiap tahunnya.

**D. Peralatan dan Tenaga Kerja**

Peralatan adalah segala sesuatu yang akan digunakan perusahaan untuk menunjang kegiatan usaha, baik dalam hal operasional maupun yang lainnya. Peralatan operasional yang digunakan Utama Rimba Kamper berupa mesin circle yang digunakan untuk mempersingkat waktu pekerjaan dalam hal pemotongan kayu. Diperkirakan umur ekonomis dari mesin tersebut adalah 5 tahun. Kemudian, peralatan kantor yang digunakan oleh Utama Rimba Kamper adalah peralatan kantor pada

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



umumnya seperti komputer, printer, dan nota. Pembelian peralatan beserta harga dapat dilihat pada tabel 3.2 dan peralatan operasional pada tabel 3.3:

**Tabel 3.2**  
**Peralatan Kantor**  
(Dalam satuan rupiah)

N	NAMA PERALATAN	UNIT	HARGA SATUAN	JUMLAH
1	Pesawat Telepon	3	120.000	360.000
1	Bangku	8	60.900	487.200
1	Meja	2	470.000	940.000
1	Komputer	1	5.900.000	5.900.000
1	Dispenser	1	950.000	950.000
1	Kipas Angin	3	129.000	387.000
1	Wifi Router	1	150.000	150.000
1	Mesin Printer	1	1.100.000	1.100.000
1	Jam Dinding	2	15.000	30.000
1	Kalkulator	2	142.000	284.000
1	Stempel Lunas	1	25.000	25.000
1	Stempel Perusahaan	1	30.000	30.000
1	Gunting	2	7.500	15.000
1	Tempat Sampah	2	18.900	37.800
1	Sapu	1	20.000	20.000
1	Senter	1	20.000	20.000
1	Alat PMK	2	670.000	1.340.000
			<b>TOTAL</b>	12.076.000

Sumber: Utama Rimba Kamper,2014

**Tabel 3.3**  
**Peralatan Operasional**  
(Dalam satuan rupiah)

N	Nama Peralatan	Unit	Harga Satuan	Jumlah
1	Gergaji Tangan	1	50.000	50.000
1	Gergaji Mesin	1	2.000.000	2.000.000
1	Meteran 5m	2	20.000	40.000
1	Penggaris Siku	1	45.000	45.000
1	Tools Kit	1	150.000	150.000
			<b>TOTAL</b>	2.285.000

Sumber: Utama Rimba Kamper,2014

Perlengkapan kantor yang mendukung agar dapat berjalannya suatu perusahaan dan perlengkapan operasional yang dibutuhkan dapat dilihat pada tabel 3.4, dan 3.5 :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



**Tabel 3.4**  
**Perlengkapan Kantor**  
(dalam rupiah)

No	Nama Perlengkapan	Unit	Harga Satuan	Jumlah
1	Kertas Thermal Paper Roll	50	13.950	697.500
2	Nota Surat Jalan	1 dus	30.000	30.000
3	Amplop	1 dus	15.000	15.000
4	Materai 6000	10	6.000	60.000
5	Ballpoint	1 dus	10.000	10.000
6	Tinta Stempel	1	11.000	11.000
7	Paper Clip	2 dus	3.000	6.000
8	Isi Strapless	5 dus	2.000	10.000
			<b>TOTAL</b>	839.500

Sumber: Utama Rimba Kamper,2014

**Tabel 3.5**  
**Perlengkapan Operasional**  
(dalam rupiah)

No	Nama Perlengkapan	Unit	Harga Satuan	Jumlah
1	Pensil Kayu	3	3.500	10.500
2	Tali Rafia	1 Lusin	110.000	110.000
			<b>TOTAL</b>	120.500

Sumber: Utama Rimba Kamper,2014

Tenaga kerja adalah segala sumber daya manusia yang digunakan untuk menggerakkan kegiatan bisnis. Tenaga kerja sangat dibutuhkan oleh sebuah perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Tanpa tenaga kerja maka perusahaan tersebut tidak akan dapat beroperasi dengan baik. Tenaga kerja yang dibutuhkan dalam bisnis usaha kayu olahan ini tentunya adalah tenaga kerja yang memiliki tenaga yang kuat dan dapat bekerja sama. Jumlah kebutuhan karyawan pada Utama Rimba Kampe dapat dilihat pada tabel 3.6:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





**Tabel 3.6**  
**Daftar Tenaga Kerja Utama Rimba Kamper**

Jabatan	Jumlah
Kasir dan Penjualan	1
Mandor Lapangan	1
Karyawan	5
Supir	3
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>

Sumber: Utama Rimba Kamper,2014

### E. Latar Belakang Pemilik

Rendy lahir di Medan, 21 Agustus 1986 merupakan pemilik tunggal Utama Rimba Kamper. Anak kedua dari 3 bersaudara ini mempunyai keinginan untuk menjadi wirausahawan. Sejak kecil, orangtua sudah memperkenalkan usaha yang mereka jalankan kepada anak-anaknya. Semasa Sekolah Menengah Atas (SMA), telah dipercayakan mengurus bagian pergudangan dan stock barang, pembelian barang-barang, dan mulai diperkenalkan dengan rekan bisnis orang tua. Segala usaha itu dimaksud agar anak tidak bingung ketika akan memasuki dunia kerja. Selama di bangku kuliah, sudah dipercayakan beberapa kali menangani usaha orang tua. Selain itu, pemilik juga telah mengikuti program magang kerja sehingga sudah tidak asing lagi di dunia kerja. Dunia kayu olahan bukan lagi hal yang baru baginya.

Calon Sarjana Strata 1 Kwik Kian Gie School of Business Jurusan Manajemen, Konsentrasi Kewirausahaan ini memiliki keinginan untuk membuka toko yang serupa dengan orang tuanya. Kemudian mencari wilayah yang potensial dan berusaha mencari pelanggan-pelanggan baru yang selama ini belum sempat terjangkau oleh toko orang tuanya. Akhirnya orang tuanya menyetujui dan bersedia untuk membantu memberikan modal serta bimbingan yang menunjang berdirinya Utama Rimba Kamper.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.