



Penulis Rencana Bisnis : Eric Putra Gunawan

NIM : 22110253



1. Judul

**RENCANA PENDIRIAN USAHA BAHAN BANGUNAN
“ SPADE HOME CENTER ”
DI GRAMAPURI , CIKARANG BARAT**

2. Latar Pendirian Usaha

Di zaman modern ini, pembangunan di kota - kota besar sangat pesat. Pembangunan gedung dan rumah bertingkat seperti kantor dan tempat pusat perbelanjaan banyak kita sekali temukan di Indonesia. Namun bukan hanya pembangunan gedung bertingkat saja, terdapat pula pembangunan-pembangunan lain seperti komplek perumahan dan ruko-ruko atau yang biasa disebut *real estate* sudah sangat maju dan berkembang pesat, dilihat dari harga-harga property yang terus menerus meningkat menjadi pertanda bahwa semakin berkembang pembangunan di Indonesia.

3. Analisis Industri

Kondisi bisnis properti di Indonesia sedang meningkat pesat, pembangunan seperti ruko-ruko dan perumahan semakin meningkat di tahun 2015 ini. Bisnis yang mendukung kebutuhan properti seperti bisnis bahan bangunan juga menjadi suatu peluang bisnis yang memiliki pangsa pasar yang cukup besar karena selama masih ada pembangunan rumah, kantor, sekolah, serta gedung lainnya, bahan-bahan bangunan akan terus diperlukan pasar. Akan tetapi banyaknya jumlah pengusaha dalam bidang bahan bangunan menuntut para pengusaha baru yang ingin terjun dalam usaha sejenis harus melakukan inovasi terhadap usahanya untuk menghindari kejenuhan masyarakat, maka didirikanlah bisnis SpadeHomeCenter yang khusus menjual keperluan-keperluan bahan bangunan. Visi dari SpadeHomeCenter adalah menjadi salah satu penyedia bahan bangunan yang dipercaya masyarakat Cikarang dan memberikan layanan berkualitas menggunakan keramahan Indonesia.

Berdasarkan hasil CPM, SpadeHomeCenter unggul disbanding 3 pesaingnya dengan skor 3,5. Dari hasil SWOT, SpadeHomeCenter menekankan pada promosi dan pelayanan konsumen. Dari hasil ramalan industri bisnis bahan bangunan juga masih berpeluang baik.

Hak cipta milik IBI KKG 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



4. Gambaran Usaha

Sebuah perencanaan bisnis memerlukan gambaran usaha yang jelas mengenai bisnis yang akan didirikan atau dikembangkan. Gambaran usaha mencakup produk, jasa, ukuran bisnis, peralatan, dan tenaga kerja, dan latar belakang pemilik. SpadeHomeCenter merupakan suatu badan usaha yang menjual berbagai keperluan bahan bangunan yang merupakan perusahaan perseorangan yang dimiliki oleh satu orang dan orang tersebut yang akan menanggung resiko perusahaan secara pribadi dan memiliki 7 orang tenaga kerja yang terdiri dari satu orang manajer, dua sales promotion girl, dan 4 orang bagian pengiriman.

5. Perencanaan Jasa dan Operasional

SpadeHomeCenter akan melakukan rencana persiapan grand openingnya pada bulan Januari nanti dengan mencari pemasok, mencari tenaga kerja, pendaftaran NPWP dan SIUP serta membeli bahan bangunan yang akan diletakan di lemari kaca toko, dan melakukan Grand Opening.

6. Perencanaan Pemasaran

SpadeHomeCenter memiliki fokus segmentasi pasar berdasarkan segmentasi geografis dimana segmen yang dituju ialah masyarakat Cikarang kawasan Gramapuri persada ini merupakan kawasan yang ramai penduduknya. Perencanaan pemasaran SpadeHomeCenter dilakukan dalam bentuk membagikan *flyer* dan melakukan iklan lewat media sosial, hal tersebut diharapkan dapat mencapai hasil yang maksimal dalam penyampaian info mengenai SpadeHomeCenter. Namun tidak hanya dalam hal promosi iklan saja, harga yang sesuai dapat meningkatkan kepuasan konsumen dalam berbelanja di SpadeHomeCenter. Untuk itulah harga yang di tawarkan SpadeHomeCenter merupakan harga yang sesuai dan memiliki kualitas yang baik. SpadeHomeCenter juga memberikan pelayanan berupa layanan antar sampai ketempat konsumen yang berada di wilayah Cikarang, namun untuk di luar wilayah tersebut akan dikenakan ongkos kirim sesuai jarak tempuh kiriman. Promosi dilakukan dengan menggunakan brosur, word of mouth, diskon.

7. Perencanaan Organisasi

SpadeHomeCenter memiliki struktur organisasi yang diperlukan untuk mempermudah perusahaan dalam mengelompokkan dan mengkoordinasikan tugas demi tercapainya suatu tujuan. Setiap kelompok tugas dapat berkonsentrasi pada pekerjaan yang diberikan dan dapat menyelesaikannya dengan baik sehingga hasil yang didapat dari pekerjaan tersebut dapat tercapai dengan maksimal.

SpadeHomeCenter menggunakan struktur organisasi yang sederhana karena lingkup operasinya masih relatif sederhana sehingga dengan menggunakan struktur organisasi yang sederhana pihak SpadeHomeCenter dapat dengan mudah dikendalikan.



8. Penilaian Resiko

Setiap usaha yang dijalankan pasti memiliki kelemahan-kelemahan dan hal tersebut menjadi tanggung jawab pemilik bisnis. Semakin banyak kelemahan dari usaha/bisnis tersebut, maka semakin besar risiko yang didapat. Kelemahan ini dapat dihindari apabila perusahaan mampu mengembangkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki. Risiko yang dimiliki SpadeHomeCenter, Produk tidak laku, Produk yang rusak, Risiko persaingan.

9. Perencanaan Keuangan

SpadeHomeCenter dibutuhkan modal awal sebesar Rp 1.500.000.000,- yang merupakan modal pemilik, SpadeHomeCenter mencoba untuk melakukan proyeksi penjualan selama 5 tahun pertama (tahun 2016-2020). Penjualan diasumsikan naik sebesar 6% setiap tahunnya berdasarkan rata-rata inflasi Indonesia dari tahun 2010-2014 sebesar 6.35%. Penjualan SpadeHomeCenter setiap tahun lebih besar dari BEP, sehingga investasi ini layak untuk dijalankan. Perhitungan investasi SpadeHomeCenter dapat diterima dengan NPV senilai Rp. 94.093.201 > 0, sehingga investasi layak untuk dijalankan. SpadeHomeCenter menerima Payback selama 3 Tahun 8 Bulan 29 Hari. Profitability Index SpadeHomeCenter adalah sebesar 1,07 lebih besar dari 1, sehingga proyek SpadeHomeCenter layak untuk dijalankan. Internal Rate of Return SpadeHomeCenter adalah sebesar 12,5%. Sedangkan tingkat bunga bank adalah sebesar 11,50%, maka dapat disimpulkan bahwa investasi ini dapat diterima karena IRR > tingkat bunga bank.

10. Rekomendasi

SpadeHomeCenter, bisnis Minimarket Bahan bangunan memberikan keuntungan dalam jangka panjang dan memiliki peluang yang baik. Peningkatan jumlah penduduk di Cikarang dari tahun ke tahun serta berkembangnya pertumbuhan ekonomi di wilayah Cikarang menyebabkan peningkatan kebutuhan konsumsi masyarakat yang disertai dengan perubahan pola hidup karena perkembangan yang pesat dari segala aspek pada era globalisasi. Perubahan pola hidup ini memengaruhi perubahan selera masyarakat dalam berbagai hal termasuk dalam hal pembangunan.

Visi dari SpadeHomeCenter adalah menjadi salah satu penyedia bahan bangunan yang dipercaya masyarakat Cikarang dan memberikan layanan berkualitas menggunakan keramahan Indonesia. Diharapkan dengan adanya visi ini, SpadeHomeCenter dapat menjawab segala keperluan pembangunan masyarakat di Cikarang