KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Ide Bisnis

Pada dasarnya bisnis ritel adalah bisnis yang melibatkan penjual dan *konsumen* dalam proses pembelian barang dalam jumlah satuan atau eceran. *Konsumen* yang membeli produk secara satuan atau eceran ini bertujuan untuk mengkonsumsi atau menggunakan produk tersebut dan bukan untuk diperjual belikan lagi. Contoh dari bisnis ritel adalah warung sembako. toko *online*. Ruko. toko toko di *Mall*. dan lain – lain. Toko ritel juga di klasifikasikan menjadi dua tipe yaitu ritel besar dan ritel kecil. dimana ritel besar merupakan pengecer yang menyediakan barang dalam jumlah besar sedang kan ritel kecil merupakan pengecer tradisional dimana barang yang dijual biasanya dalam jumlah kecil.

Saat ini *Handphone* sudah menjadi kebutuhan utama bagi manusia. dengan adanya *Handphone* dapat mempermudah manusia dalam melakukan komunikasi dengan orang orang di sekitarnya atau di lingkunganya. seiring berkembangnya jaman kualitas dan kegunaan *Handphone* pun selalu ditingkatkan. saat ini kegunaan *Handphone* tidak hanya sebagai alat telekomunikasi saja akan tetapi jauh melampaui itu semua. Kecanggihan-kecanggihan yang diberikan kepada *Handphone* dapat menciptakan budaya baru bagi sosial masyarakat. Misalnya telepon genggam tidak lagi sekadar perangkat berkomunikasi. akan tetapi sebagai *style* atau gaya hidup seseorang. bagian dari pencerminan diri. fungsi diri. dan kebutuhan teknologi informasi dan komunikasi.

Negara Indonesia menjadi Negara yang mengikuti perkembangan jaman terutama di bidang teknologi *Handphone*. fenomena ini ditandai oleh tingginya permintaan

© 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Smartphone di Indonesia. Karena *Smartphone* merupakan perangkat yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dengan memiliki banyak fungsi dan penggunanya dapat digunakan kapan pun dan dimana pun. Sehingga penggunaan *Smartphone* dapat mempermudah masyarakat dalam mengakses informasi via internet.

Penulis melihat adanya peluang yang besar dari tingkat penjualan *Handphone* yang selalu meningkat dari tahun ketahun. terbukti dari persaingan para vendor *Handphone* yang semakin ketat. Yang menandakan tingkat produksi dan penjualan *Handphone* semakin meningkat. Dari melihat potensi yang baik tersebut penulis ingin membuat toko ritel yang menjual berbagai macam merek *Handphone* dan aksesoris *Handphone*. Penulis ingin membuat nama toko *Derwil Cell*. nama ini penulis dapatkan dari inisial nama kakak kandung penulis DERic yang digabungkan dengan nama penulis sendiri yaitu WILbert.

Strategi pemasaran yang *Derwil Cell* gunakan untuk menarik pelanggan dengan memberikan hadiah 1 *unit Handphone* jika sudah melakukan pembelian *Handphone* sebanyak 5 *unit* di toko *Derwil Cell*. Strategi ini digunakan oleh penulis agar dapat memperbesar kemungkinan dan mengikat *customer* agar berlanganganan di toko *Derwil Cell*. Tidak hanya itu saja *Derwil Cell* juga memberikan *value* lebih kepada konsumen dari segi pelayanan yang diberikan kepada konsumen. *value* yang diberikan *Derwil Cell* seperti memberikan garansi tukar ganti baru ketika *Handphone* yang di beli mengalami kerusakan selama 1 bulan pembelian. *Derwil Cell* juga akan meningkatkan rasa peduli kepada konsumen dengan menyimpan nomor pembeli. Selama 3 bulan sekali dalam kurun waktu sampai 1 tahun kami akan menghubungi pembeli guna untuk melakukan pengecekan kualitas *Handphone* apakah ada kendala dengan *Handphone* yang dibeli atau tidak. Jika ada kendala kami akan membantu *mengclaim* kan garansi dan pembeli hanya menerima beres saja.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

1.2 Tujuan dan Bidang Usaha

Bidang usaha yang ingin dijalankan Toko *Derwil Cell* adalah usaha ritel yang menjual berbagai macam jenis merek *Handphone* dan juga aksesoris – aksesoris *Handphone*. Toko *Derwil Cell* juga memiliki 2 tujuan. yaitu tujuan jangka pendek dan tujuan angka panjang.

a. Tujuan jangka pendek toko *Derwil Cell* terfokus pada beberapa aspek seperti:

1) *Derwil Cell* membuka toko ritelnya di *mall* yang berpotensi memiliki demografi pasar yang baik.
2) Membangun kerjasama dengan brand *Handphone* besar seperti *Oppo. Vivo. dan Samsung.*
3) Memenuhi kebutuhan masyarakat terutama di bidang *Handphone* . dan juga melayani pelanggan dengan baik dan sopan. sehingga dapat menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan.
4) Toko *Derwil Cell* memberikan peluang kerja kepada masyarakat di sekitar.
5) Membangun citra *brand Derwil Cell* yang kuat kepada seluruh segment konsumen.

b. Tujuan jangka panjang toko *Derwil Cell* terfokus pada beberapa aspek seperti:

1) Melakukan exkpansi dengan membuka cabang di *mall* lain.
2) Memperluas pangsa pasar dengan membuka toko di *marketplace* besar seperti *Shopee. Lazada. dan Jdid.*
3) *Derwil Cell* Menjadi distributor *Handphone* yang memegang pangsa di daerah Bekasi.

© 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

1.3 Besarnya Peluang Bisnis

Peluang bisnis merupakan suatu hal yang penting dan dijadikan pokok utama ketika kita ingin memulai suatu bisnis. dengan melihat peluang bisnis kita dapat melihat seberapa besarnya kesempatan berkembangnya usaha yang akan kita jadikan acuan terhadap potensi keberhasilan perkembangan usaha.

Penulis melihat adanya peluang bisnis dari industri penjualan *Handphone*. dilihat dari peningkatan penjualan *Handphone* yang semakin naik di Indonesia. bahkan pada saat pandemi sekalipun. Dilansir dari Kompas.com "Pasar *Smartphone* Indonesia mampu bertahan di tengah pandemi *Covid-19* yang mengubah bagaimana cara orang berinteraksi." jelas Risky Febrian. analis pasar IDC (*Industrial Development Corporation*) melalui keterangan resmi kepada KompasTekno. Rabu (17/3/2021). Menurut Risky "Kebutuhan akan *Smartphone* melonjak. baik itu untuk mendukung *Work-from-Home. Homebased-Learning*. layanan *streaming* hiburan. atau sekadar berkomunikasi secara *virtual*."Rabu(17/3/2021). Ditambah lagi *Handphone* yang beredar luas di pasar Indonesia sudah memiliki *brand image* yang kuat sehingga penulis lebih mudah menentukan segmen pasar dan kelasnya tersendiri.

Pada *table* 1.1 akan diberi gambaran mengenai peningkatan pembelian *Handphone* yang semakin meningkat dari tahun 2015 – 2025. Peningkatan tersebut akan dijelaskan sebagai fluktuasi pertumbuhan penetrasi *ponsel* di Indonesia yang memiliki *tren* yang meningkat.

© 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 1.1

Pangsa Pasar *Handphone* di Bekasi

Brand	TBI (Top Brand Index) 2021	
samsung	37.1%	*TOP*
Oppo	19.3%	*TOP*
Xiaomi	12.4%	*TOP*
Iphone	11.0%	
Vivo	7.9%	

Sumber : *Topbrands Awards*. Data Diolah (15.juni.2021)

Dalam tabel *tabel* 1.1 menunjukan tetang merek *Handphone* yang menjadi pemimpin pasar di Indonesia. Pemimpin pasar dengan pangsa pasar terbesar adalah *Samsung. Oppo. dan Xiaomi.* Dengan melihat potensi penjualan *Handphone* yang tinggi dari setiap merek tersebut. menjadi acuan penulis untuk menjual merek – merek *Samsung. Oppo. Vivo.dan Xioami. Derwil Cell* juga akan menjual brand *Handphone* yang belum terkenal tetapi memiliki penjualan yang tinggi seperti merek *handhpone* contohnya *Infinix*. *Infinix* merupakan *Handphone* yang memiliki speksifikasi tinggi tetapi harga yang diberikan *relative* murah. dengan cara itulah merek *Infinix* dapat bersaing di pasar Indonesia.

Alasan toko *Derwil Cell* tidak menjual *Handphone* merek *Iphone* karena demografi pasar kota Bekasi Timur tidak memiliki kencenderungan minat pada *high – end* seperti merek *iphone*. Merek *Iphone* yang memiliki harga jual tinggi dengan speksifikasi yang tidak bersaing dengan merek *Handphone* lain sehingga tidak dapat menarik minat pembelian masyarakat di Bekasi Timur.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tidak hanya menjadikan *Handphone* sebagai penjualan utamanya. toko *Derwil Cell* juga akan menjual aksesori *Handphone* seperti antigores kaca. *silicon Handphone*. casan. *power bank*. kabel *charger*. dan *headset*

Penulis melihat adanya peluang dalam menawarkan produk *Derwil Cell* mulai dari orang - orang terdekat seperti teman teman dan juga keluarga dengan menggunakan strategi pemasaran *word of mouth marketing.* Dengan menjelaskan produk dan memasarkan produk apa saja yang dijual *Derwil Cell* dan juga memberikan harga special untuk menarik minat pembelian.

1.4 Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana merupakan langkah awal dalam memulai suatu bisnis. Ini merupakan suatu modal yang juga menjadi sumber daya utama dari mulainya bisnis tersebut. *Derwil Cell* memerlukan dana untuk biaya. peralatan. perlengkapan. dan gaji pegawai.

Dalam *tabel* 1.3 merupakan rincian dari kebutuhan dana yang dibutuhkan untuk *Derwil Cell*.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 1.2

Kebutuhan Dana *Derwil Cell*

Keterangan	Harga
Kas Awal	Rp25.000.000
Biaya Sewa Toko	Rp40.000.000
Biaya Peralatan	Rp43.000.000
Biaya Perlengkapan	Rp2.996.000
Stok Barang Awal	Rp185.525.000
Total	Rp296.521.000

Sumber : Data Diolah *Derwil Cell.* 2021

Kebutuhan dana *Derwil Cell* dalam 1 tahun awal adalah sebesar Rp 296.521.000 dan yang menjadi sumber pendanaan awal adalah berasal dari modal pribadi.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (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.