



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Ide Bisnis

Di era digital saat ini tidak mengherankan bila banyak sekali perubahan yang terjadi di lingkungan sekitar, baik perubahan dalam tingkah laku atau kebiasaan maupun perubahan dalam cara berbisnis di era digital ini. Era digital ini membuat semua menjadi lebih cepat, akan tetapi itu tergantung dengan kesiapan dan kemampuan adaptasi yang dimiliki. Maka dari itu penulis ingin mengembangkan bisnis toko peralatan listrik “Makmur Jaya” ini dalam memasuki dunia digital yang penuh dengan teknologi. Cara berbisnis masa lalu dan sekarang pasti memiliki perbedaan, penulis bertujuan untuk menemukan efisiensi dalam berbisnis di era sekarang sekaligus menghadapi tantangan perubahan yang bergerak cepat di era 4.0.

Perkembangan yang akan dilakukan oleh penulis berupa, optimalisasi *e-commerce* di beberapa platform teratas di Indonesia seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak. Penulis memfokuskan pada optimalisasi dalam *e-commerce* itu sendiri karena dalam optimalisasi membutuhkan banyak strategi, baik dalam strategi pemasarannya, strategi *after sales*nya dan berbagai macam strategi lainnya yang menunjang keberhasilan optimalisasi tersebut.

Toko peralatan listrik “Makmur Jaya” merupakan *reseller* yang menjual alat-alat listrik seperti lampu, kabel, saklar, senter dan lain-lain. Dalam optimalisasinya dapat berupa membangun brand yang kuat, membuat konten marketing yang menarik, riset kompetitor, rajin melakukan evaluasi, memperluas jaringan bisnis. Penulis juga bertujuan untuk mengembangkan usaha ini ke sektor lain seperti contohnya kerjasama dengan *brand design interior* atau *F&B*, karena tentunya dalam ruangan yang bagus tentu pasti membutuhkan penerangan yang bagus juga untuk meningkatkan kenyamanan dalam setiap sudut

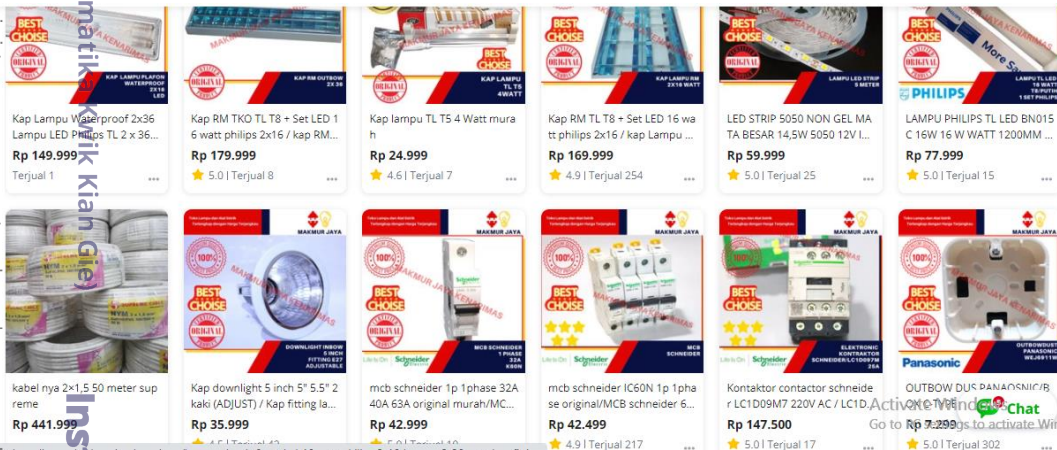


ruangannya, sehingga penulis akan membangun *website* yang digunakan sebagai portofolio (project based)

1.2 Gambaran Bisnis

Bisnis yang akan dikembangkan oleh penulis merupakan bisnis yang menjual peralatan listrik berupa lampu, kabel, MCB, dan lain lain. Toko peralatan listrik “Makmur Jaya” selama ini beroperasi hanya lewat *offline*, baru mencoba untuk bermain *online* selama kurang lebih 2 tahun ini dikarenakan adanya pandemi *covid-19* ditambah harus menyesuaikan perkembangan jaman. Maka dari itu penulis ingin mengoptimalisasi bisnis toko peralatan listrik “Makmur Jaya” ini ke arah yang lebih baik.

Gambar 1. 1 Contoh Produk



Gambar 1. 2 Contoh Produk



Sumber : toko peralatan listrik “Makmur Jaya”



Berikut merupakan Visi dan Misi Toko Peralatan listrik “Makmur Jaya”

1. VISI

- a. Menjadi toko peralatan listrik yang terdepan dalam penyediaan alat alat listrik di rumah, perkantoran, lapak bisnis dan ruangan yang membutuhkan keindahan dan kenyamanan dalam penerangannya.

2. MISI

- a. Menjadi toko peralatan listrik yang mampu beradaptasi dengan perkembangan jaman
- b. Menjadi toko peralatan listrik yang mampu memberikan kenyamanan bagi konsumennya
- c. Menjadi toko peralatan listrik yang terus beproses baik itu proses kreatif maupun proses inovatif dalam pengembangan produknya
- d. Menjadi toko peralatan listrik yang terbuka dengan semua peluang pengembangan usaha baru.

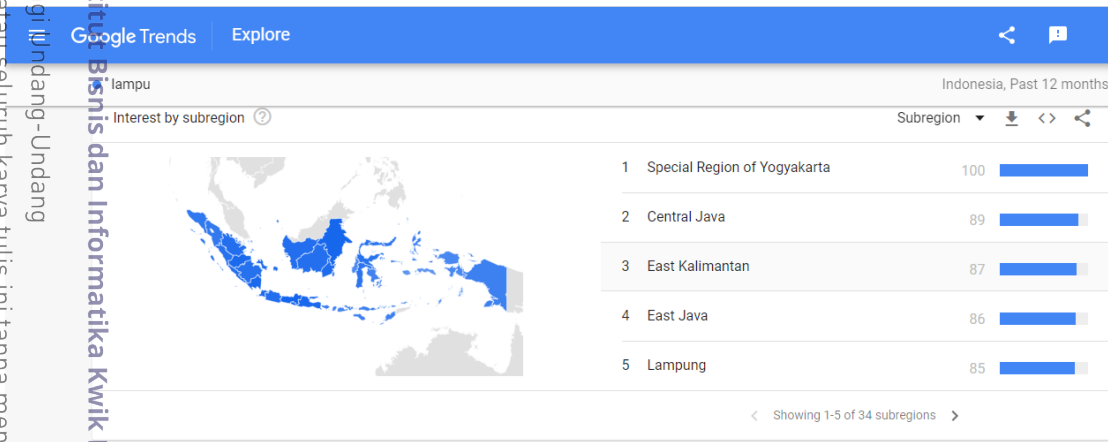
1.3 Besarnya Peluang Bisnis

Peluang keberhasilan bisnis toko listrik ini jika di optimalisasi lagi tentukan akan semakin besar, berbicara peluang keberhasilan keuangan dalam toko listrik “Makmur Jaya” masih stabil walau satu tahun kemaren terkena dampak pandemi *covid 19*. Penulis yakin dengan adanya pengembangan usaha ini, bisnis usaha toko listrik “Makmur Jaya” akan semakin meningkat. Berikut penulis menyajikan trend yang ada di Google sebagai pendukung pernyataan penulis

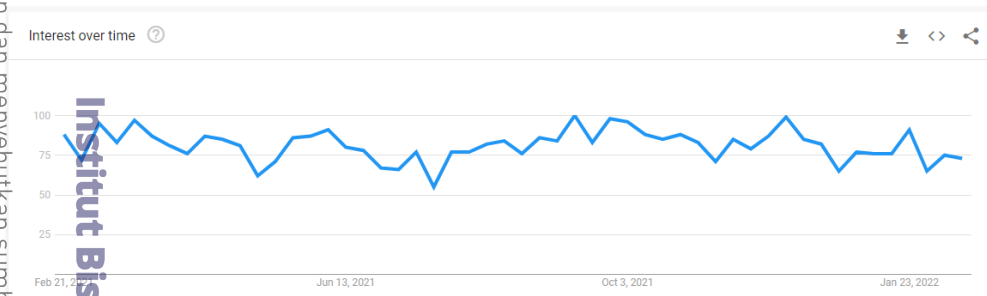
Gambar 1.3 Trend Lampu



Gambar 1.4 Trend Lampu



Gambar 1.5 Trend MCB

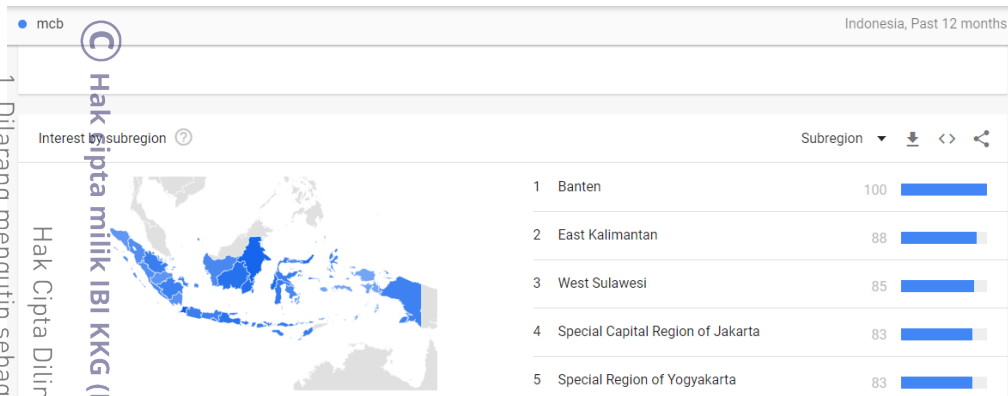


Hak dipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

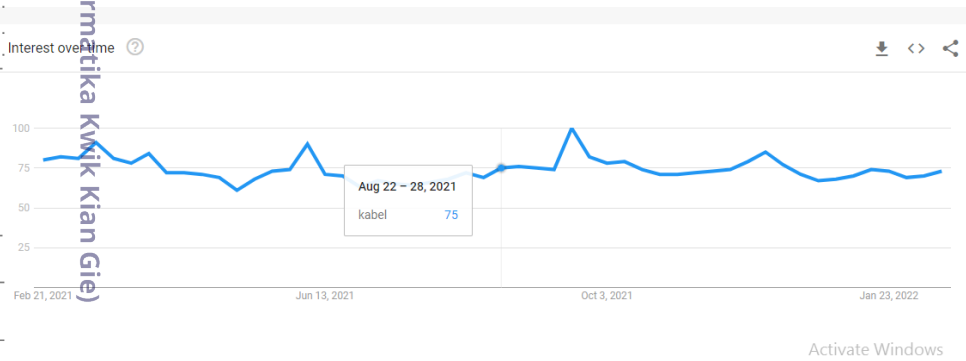
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

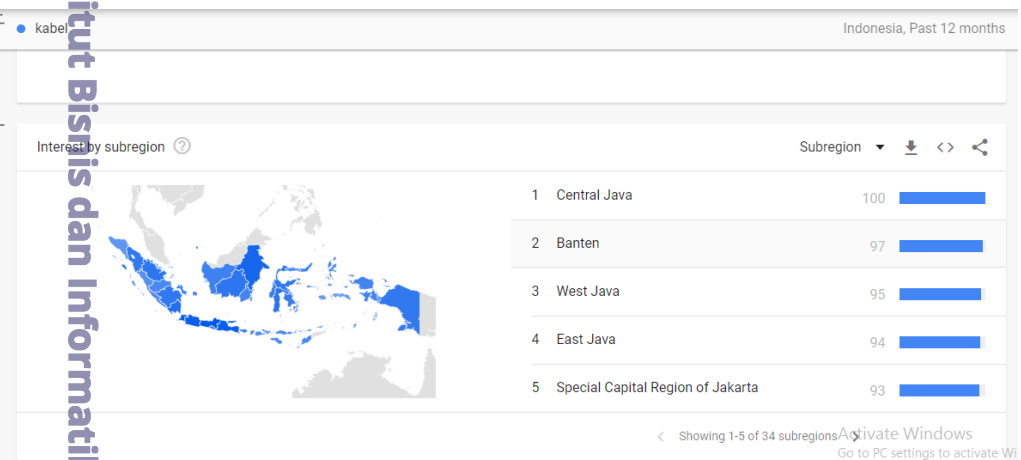
Gambar 1. 6 Trend MCB



Gambar 1. 7 Trend Kabel



Gambar 1. 8 Trend Kabel



Sumber: Google Trends

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

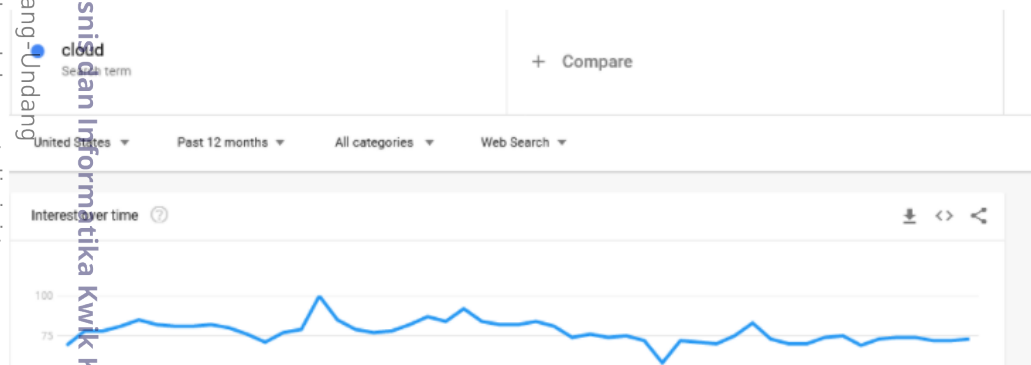
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Angka diatas merupakan angka yang penulis dapatkan dari pencarian yang penulis lakukan di google *trend*, angka tersebut bukan secara langsung menunjukkan jumlah pencari kata kunci tersebut melainkan hanya perkiraan presentase saja, berikut buktinya dengan contoh kata kunci “cloud”

Gambar 1. 9 Paduan Baca *Trend*

Angka yang ditunjukkan oleh Google search (0-100) bukanlah jumlah pengguna yang melakukan pencarian menggunakan keyword itu. Itu adalah angka perkiraan pengguna yang melakukan pencarian dengan menggunakan keyword “Cloud”.



Sumber: *NiagaHooster* (cara baca *google trends*)

Dilihat dari *trend* diatas peluang berhasilnya pengembangan bisnis toko listrik ini semakin terbuka lebar, kata kunci yang penulis pilih berupa “lampu”, “kabel”,”lampu rumah” dari ketiga kata kunci yang penulis pilih, rata rata yang mencari kata kunci tersebut ada diluar jakarta yang dimana sebagai bisnis yang berdomisili dijakarta, penulis harus mampu mendistribusikan barang kita *direct to consumer* yang ada diluar jakarta lewat rencana pengembangan yang ingin mengoptimalisasi penyebaran penjualan lewat *e-commerce*.

Menariknya ada provisi kalimantan timur di *google trend* tersebut dalam kata kunci “lampu” seperti yang kita ketahui, indonesia akan memindahkan ibukotanya ke provinsi tersebut, ini merupakan peluang lebar bagi toko listrik “Makmur Jaya” apabila berhasil

Hak Cipta milik IBI KKGI dengan Bimbingan dan Supervisi Kwik Kian Gie (Institusi 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.

mencapai provisi tersebut dalam penyebaran penjualannya. Karena dengan proyek tersebut tentunya bisnis toko listrik pasti akan diuntungkan juga.

1.4 Kebutuhan Dana

Dalam pengembangan bisnis toko listrik yang sudah ada, penulis memberikan pemaparan dana yang berisi operasional serta beberapa dana yang diperlukan untuk mengembangkan usaha. Dana di Dapatkan dari Dana Keluarga

Tabel 1. 1 Kebutuhan Dana

Kas Awal	Rp 10.000.000
Persediaan	Rp800.925.562,36
Biaya Peralatan	Rp 44.377.600
Biaya Perlengkapan	Rp 3.457.100
Biaya Marketing	Rp 31.250.000
Total	Rp 1.289.409.662

