



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Ide Bisnis

Dalam perkembangannya setiap rumah atau gedung yang ditinggali pastinya akan mengalami kerusakan akibat sudah dimakan usia. Berbagai renovasi terhadap rumah diperlukan untuk memperbaiki bangunan ataupun menambah ruangan dalam bangunan tersebut, yang tentu saja semua itu membutuhkan bahan bangunan yang bisa didapatkan di toko bangunan. Permintaan terhadap perumahan dan rumah akhir-akhir ini sangat tinggi seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk di Indonesia, tak aneh jika di berbagai kota besar hingga pelosok Indonesia tumbuh subur pembangunan kompleks perumahan dengan sistem KPR atau tunai. Beberapa alasan atau fenomena yang melatar belakangi penulis dalam pemilihan ide bisnis dalam bidang bangunan toko bangunan Pelita Jaya di antaranya adalah karena penulis pernah magang di toko bangunan sehingga memiliki minat untuk membangun bisnis toko bangunan, lalu memiliki peluang dan pangsa pasar yang luas, dan usaha ini termasuk usaha yang tidak mudah basi atau dalam artian memiliki jangka waktu yang lama dalam sebuah usaha.

Saat ini peluang bisnis usaha yang sedang berkembang yaitu bisnis properti, kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal menjadikan peluang usaha ini cukup menjanjikan, salah satu bisnis yang mendukung kebutuhan properti seperti bisnis bahan bangunan juga memiliki prospek yang cukup besar, karena selama masih ada pembangunan rumah, kantor, sekolah, serta gedung lainnya. Maka dari itu bahan bangunan seperti besi, semen, cat, keramik, dan kayu akan terus dibutuhkan pasar.

Toko bangunan pelita jaya sendiri akan didirikan di lokasi daerah BSI Bogor, banyaknya pembangunan yang berkelanjutan dalam jangka waktu cukup lama membuat



penulis memilih lokasi ini karena strategis dan menjanjikan. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam bisnis toko bahan bangunan adalah menghadapi berbagai tantangan, salah satu tantangannya adalah kemungkinan banyaknya usaha serupa yang berdiri tak jauh dari lokasi toko bangunan Pelita Jaya karena memang lokasinya yang strategis sehingga banyak orang menemukan peluang bisnis di lokasi tersebut. Dengan adanya persaingan ini penulis memikirkan cara agar memenangkan persaingan, sehingga mengacu para pebisnis untuk senantiasa menjadi perusahaan pilihan konsumen dan dapat mempertahankan konsumennya.

Bisnis Toko Bangunan memiliki pangsa pasar yang sangat luas dan menjangkau semua lapisan masyarakat baik dari kalangan atas, menengah, maupun bawah. Adapun pangsa pasarnya seperti developer, pemilik usaha, pemilik bangunan, maupun masyarakat umum. Disaat pandemi seperti ini usaha toko bangunan sangatlah menjanjikan karena tidak musiman dan masyarakat selalu membutuhkannya setiap saat. Untuk memajukan bisnis toko bahan bangunan, diperlukan strategi yang tepat dalam meningkatkan profit baik dalam jangka pendek maupun panjang dengan cara memberikan harga yang lebih murah dari pesaing sehingga dapat meningkatkan omset penjualan, Memberikan dan menjaga kepercayaan pelanggan agar menimbulkan pelanggan yang setia, Selalu memberikan yang terbaik dalam hal etika maupun produk yang diperjualkan.

1.2 Gambaran Usaha

Berdirinya toko bangunan Pelita Jaya mempunyai tujuan yang positif, yaitu membantu masyarakat untuk mendapatkan material bahan bangunan yang dibutuhkan secara mudah dan harga terjangkau untuk menciptakan pembangunan yang lebih maju

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.



dan mampu bersaing dengan kompetitor lainnya. Berikut ini merupakan gambaran usaha yang terdiri dari visi, misi, dan tujuan perusahaan jangka pendek sampai jangka panjang:

1. Visi

Visi merupakan suatu pandangan mendasar dimana organisasi berusaha untuk mencapai hal-hal penting dalam jangka panjang demi keberhasilan suatu organisasi.

Toko bangunan Pelita Jaya memiliki visi “Menjadi toko bahan bangunan terbaik dan dikenal oleh banyak masyarakat”.

2. Misi

Misi adalah pernyataan tujuan yang membedakan bisnis suatu perusahaan dengan perusahaan sejenis. Misi mengidentifikasi lingkup operasi perusahaan terkait dengan produk dan pasar, misi adalah kumpulan pernyataan tentang apa yang harus dilakukan oleh perusahaan agar visi yang telah ditetapkan dapat tercapai. Berikut beberapa misi toko bangunan Pelita Jaya:

- 1) Melakukan inovasi dalam hal kualitas
- 2) Meningkatkan penguasaan pasar produk bahan bangunan yang lebih modern
- 3) Selalu memberikan solusi dan pelayanan yang baik kepada masyarakat
- 4) Memberikan kualitas tinggi pada produk bahan bangunan

3. Tujuan Perusahaan

Tujuan perusahaan merupakan sesuatu yang akan dicapai atau yang dihasilkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Tujuan perusahaan ini adalah untuk memberikan solusi yang tepat kepada masyarakat agar meningkatkan daya saing kepada perusahaan lain, berikut tujuan dari toko bangunan Pelita Jaya:



Tabel 1.1
Tujuan Pelita Jaya

Jangka Waktu	Waktu	Tujuan
Jangka pendek	3 bulan-1 tahun	<ul style="list-style-type: none"> • Peningkatan penjualan sebesar 5% per tahun • Memanfaatkan media sosial untuk menjaring lebih banyak konsumen • Melakukan promosi di waktu tertentu (akhir tahun, lebaran, hari kemerdekaan, dll) • Membangun brand image toko bangunan Pelita Jaya kepada konsumen
Jangka menengah	1-4 Tahun	<ul style="list-style-type: none"> • Mulai memperluas pangsa pasar di sekitar JABODETABEK • Menargetkan pangsa pasar toko bangunan (seperti: developer, pemilik bangunan, masyarakat umum) • Melakukan kolaborasi dengan merek terkenal. • Mencapai <i>Break Even Point</i> (BEP). • Tetap menjaga kualitas dan jaminan mutu produk
Jangka panjang	Di atas 5 tahun	<ul style="list-style-type: none"> • Menjadi salah satu market leader di daerah Bogor dan sekitarnya • Membuka cabang hingga ke area Jawa

Sumber: toko bangunan Pelita Jaya

1.3 Besarnya peluang bisnis

Pada kuartal 1/2019, pertumbuhan properti tahunan (year on year) naik dibandingkan dengan tahun lalu. Menurut Soelaeman Soemawinata diperkirakan pada tahun 2018 dan 2019 pertumbuhan penjualan mencapai 20 persen, dan kenaikan harga 0,4 persen. Dengan kenaikan harga di pasar 0,4 persen dan realisasi penjualan yang meningkat 20 persen dalam sektor perumahan mengindikasikan bahwa penyerapan pasar cukup baik karena kenaikan pertumbuhan properti secara tahunan terus mengalami kenaikan (Bisnis.com).



Pada tahun 2020 terjadi penurunan yang terbilang merata di berbagai jenis properti, Sejak awal tahun, indeks saham sektor properti, real estate, dan konstruksi bangunan mencatatkan penurunan terdalam, yakni 19,69% *year to date* (Kontan.co.id, Jakarta). Menurut M Gali Ade Novran walau sempat menurun pada awal hingga pertengahan tahun 2020, tren penjualan rumah untuk tipe kecil, menengah dan besar di Indonesia meningkat pada akhir 2020., tren positif ini bahkan terus berlanjut hingga tahun 2021. Menurut Ade, produk Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) masih menjadi unggulan pilihan konsumen dalam mendapatkan rumah idaman. Fleksibilitas masa tenor dan pembayaran uang muka 10%, menjadikan produk ini banyak diminati konsumen. Sedangkan menurut Heintje F Mogi penjualan properti memang mengalami tekanan di awal pandemi covid-19. Namun, setelah itu tren penjualan properti cenderung mengalami peningkatan. Beliau sangat optimistis dengan kondisi sekarang ini karena tahun 2020 kemarin CIMB sendiri untuk KPR tetap tumbuh sampai dengan 6,7% hingga akhir tahun. Bisnis properti di tahun depan tentu akan semakin membaik (Jakarta, Beritasatu.com).

Pemulihan tahap awal sektor properti baru terjadi pada 2021 lalu. Sepanjang 2021, sektor real estate dan konstruksi tumbuh masing-masing 2,78% dan 2,81% secara tahunan (year-on-year/yoy). Rendahnya tingkat pertumbuhan ini seiring masih lemahnya tingkat konsumsi masyarakat. BPS mencatat, sepanjang 2021 pengeluaran konsumsi rumah tangga masyarakat Indonesia hanya tumbuh 2,02%. Meski rendah, pertumbuhan properti yang terlihat dari sektor konstruksi dan real estate sepanjang 2021 sudah lebih baik dibanding kondisi 2020. Dua tahun lalu, pertumbuhan sektor konstruksi berkontraksi 3,26%, sementara pertumbuhan sektor real estate hanya menyentuh angka 2,32% (Jakarta, CNBC Indonesia).

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.



Memasuki 2022, Sektor residensial, industri dan logistik, serta ritel diperkirakan menjadi sektor prospektif di industri properti. Head of Logistics and Industrial JLL Indonesia Farazia Basarah menambahkan beberapa proyek industri dan logistik masih dalam proses konstruksi dan direncanakan akan mulai beroperasi di pertengahan tahun 2022 (Bisnis.com, Jakarta). Keseluruhan pertumbuhan ekonomi Indonesia akan berada di kisaran 3,75% hingga 4,75% dengan asumsi tren pandemi Covid-19 terus menurun hingga akhir tahun (Jakarta, Beritasatu.com).

1.4 Kebutuhan dana

Dana awal merupakan dana yang dibutuhkan untuk memulai usaha, dana yang dibutuhkan akan dijelaskan sebagai berikut:

1) Investasi Awal

Merupakan dana yang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha. Investasi awal dapat dibagi menjadi beberapa jenis, diantaranya mesin, bangunan, tanah, dan lainnya.

Investasi awal Toko Bangunan Pelita Jaya melalui tabel 1.1.

Tabel 1.2
Investasi Awal Toko Bangunan Pelita Jaya

Keterangan	Rp
Sewa Bangunan	Rp125.000.000
Kas	Rp115.000.000
Persediaan Bahan Produksi	Rp700.000.000
Perlengkapan	Rp695.600
Peralatan	Rp15.240.000
Total	Rp955.935.600

Sumber: Penulis

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa investasi awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha sebesar Rp955.935.600 dengan biaya sewa tanah seharga Rp125.000.000,00 pertahun, lalu terdapat kas usaha sebesar Rp115.000.000 untuk



memenuhi kebutuhan atau pengeluaran tidak terduga, persediaan bahan produksi sebesar Rp700.000.000, serta perlengkapan dan peralatan masing-masing Rp695.600 dan Rp15.240.000.

Tabel 1.3
Peralatan Toko Bangunan Pelita Jaya

Keterangan	Harga Satuan	Unit	Total
Komputer (<i>software</i>)	Rp8.000.000	1	Rp8.000.000
Printer Termal	Rp240.000	1	Rp240.000
Meja	Rp1.000.000	1	Rp1.000.000
Kursi	Rp25.000.000	4	Rp100.000
Rak	Rp500.000	6	Rp3.000.000
Etalase	Rp966.667	3	Rp2.900.000
Total			Rp15.240.000

Sumber: Penulis

Tabel 1.4
Perlengkapan Toko Bangunan Pelita Jaya

Keterangan	Harga Satuan	Unit	Total
Nota Paperline	Rp5.000	15	Rp75.000
Nota Printer Termal	Rp8.000	6	Rp48.000
Pulpen Standart	Rp1.500	12	Rp18.000
Spidol Snowman	Rp5.500	5	Rp27.500
Silet	Rp3.000	3	Rp9.000
Buku Tulis Big Boss	Rp4.500	10	Rp45.000
Map	Rp11.000	2	Rp22.000
Sapu	Rp12.000	1	Rp12.000
Lampu Hannoeh 12W	Rp18.833	3	Rp56.500
Pensil Tukang	Rp1.500	10	Rp15.000
Plastik	Rp23.000	10kg (semua ukuran)	Rp230.000
Kalkulator	Rp40.000	2	Rp80.000
Penggaris 30cm	Rp3.000	2	Rp6.000
Gunting Joyko	Rp13.300	2	Rp26.600
Meteran	Rp25.000	1	Rp25.000
Total			Rp695.600

Sumber: Penulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.