**BAB II**

**LATAR BELAKANG PERUSAHAAN**

**A. Data Perusahaan**

1. Nama Perusahaan : MIZI FURNITURE

2. Bidang Usaha : *Furniture*

3. Jenis Produk : *Furniture*

4. Alamat : Jalan M.Kahfi 1 no 75

Rt 007 Rw 04. Jagakarsa, Jakarta Selatan

5. Nomor Telepon : 021-4302906

6. Email : [MiziFurniture@gmail.com](mailto:MiziFurniture@gmail.com)

7. Bank Perusahaan : BCA

8. Bentuk Badan Usaha : Perusahaan Perseorangan

9. Mulai Berdiri : Desember 2019

**B. Biodata Pemilik Usaha**

1. Nama : Erland Christopher Djajadi

2. Jabatan : Pemilik

3. Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 10 Juli 1995

4. Alamat rumah : Jalan Dendrobium blok X no 8 . RT 05 RW 06

Koja, Rawa Badak Utara, Jakarta Utara – 14230

5. No Telepon : 085716080010

6. Email : [erlandc2@gmail.com](mailto:erlandc2@gmail.com)

7.Pendidikan : Sarjana Strata Satu Ilmu Administrasi Bisnis

**C. Latar Belakang Pemilik Usaha**

Erland Christopher Djajadi merupakan penulis sekaligus calon pendiri usaha mebel Mizi Furniture. Sejak SMA, penulis sudah belajar untuk berjualan seperti handphone dan wastafel batu alam. Penulis merupakan anak pertama dari 2 bersaudara. Terlahir dari keluarga tanpa latar belakang pengusaha, membuat penulis selalu mendapatkan ajaran untuk berprestasi agar bisa mendapatkan pekerjaan yang baik dengan gaji yang besar nantinya. Namun ketika masa SMA, penulis sudah terbiasa melakukan kegiatan berjualan untuk mendapatkan tambahan uang jajan. Hal itu membuat penulis ingin menjadi pengusaha. Lalu memutuskan untuk mengambil kuliah jurusan bisnis administrasi.

Suatu ketika penulis mendapatkan kesempatan untuk mencoba bekerja di salah satu Bank swasta melalui program magang bakti. Setelah mencoba pengalaman bekerja, penulis semakin yakin untuk menjadi pengusaha.

Alasan penulis ingin memulai suatu usaha mebel dengan ukuran yang minimalis karena penulis merasakan sendiri penuhnya kamar penulis dengan furniture-furniture kayu jati dengan ukuran yang cukup besar. Dan hampir semua pengusaha yang menjual furniture kayu jati menjual furniturenya dengan ukuran yang tidak kecil. Sehingga penulis pun yakin bahwa banyak orang mengalami permasalahan yang sama seperti penulis. Yaitu mereka ingin memiliki furniture jati namun terkendala dengan ruang yang tersedia.

**D. Jenis dan Ukuran Usaha**

Apabila seorang pebisnis telah menentukan jenis bisnis yang akan direalisasikan, maka perlu direncanakan besarnya skala usaha yang akan didirikan. Berdasarkan Pasal 6 beserta penjelasannya, pada Undang – Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah Bab IV pasal 6 menguraikan tentang kriteria sebagai berikut:

1. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut :
2. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
3. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
4. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut :
5. 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
6. 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)
7. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut :
8. 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
9. 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 uraian dari UU No.20 tahun 2008 tentang Kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah tersebut maka usaha Mizi Furniture tergolong dalam usaha kecil karena Mizi Furniture memiliki kekayaaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 dan hasil penjualan pada awal tahun berada di bawah Rp 2.500.000.000 tetapi akan berubah menjadi usaha menengah seiring peningkatan penjualan.