# **BAB I PENDAHULUAN**

1. **Ide Bisnis**

Dewasa ini masyarakat telah berubah dari sisi gaya hidup, dulu masyarakat yang akan membeli kebutuhan pokok akan berbondong-bondong untuk pergi ke pasar tradisional untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Namun saat ini masyarakat telah beralih ke gaya hidup yang lebih modern dimana ibu rumah tangga sudah mulai perlahan meninggalkan pasar tradisional. Berdasarkan hasil observasi yang penulis lakukan ke 10 orang ibu rumah tangga, 8 dari 10 diantara mereka mengatakan mereka kini lebih memilih untuk berbelanja di minimarket dibandingkan dengan pergi ke pasar tradisional. Alasan–alasan mereka pun beragam, ada yang mengatakan jika sekarang mereka malas ke pasar tradisonal karena insfrastruktur yang kurang memadai sepeti lantai yang sudah mulai rusak sehingga mengurangi rasa kenyamanan pembeli saat berbelanja, ada juga yang mengatakan lebih enak belanja di minimarket atau supermarket dengan alasan harga yang tertera merupakan harga tetap, dimana pembeli tidak perlu lagi untuk menawar harga barang saat akan membeli produk sepeti yang ada di pasar tradisional. Dari perubahan ini dapat dilihat bahwa perlahan namun pasti pasar tradisional akan hilang dari kehidupan masyarakat, dengan alasan–alasan seperti ini menunjukkan sudah berubahnya gaya hidup masyarakat yang sudah mulai enggan untuk berbelanja di pasar tradisional, hingga beralih ke pasar modern.

Penulis pun melihat ada potensi yang amat besar dalam bisnis ritel modern, usaha atau bisnis ritel di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir ini dengan berbagai format serta jenisnya termasuk minimarket. Hal ini sebagai akibat dari adanya perkembangan usaha manufaktur dan peluang pasar yang cukup terbuka, maupun upaya pemerintah untuk mendorong perkembangan bisnis ritel itu sendiri. Faktor yang makin menguatkan penulis dalam memilih format minimarket yaitu sebagai manusia, tentunya tidak bisa lepas dari kebutuhan pokok seperti beras, minyak sayur, telur, dan lainnya. Maka dari itu penulis tertarik untuk menekuni bisnis ritel modern dalam format minimarket. Kemudian Yudi S.A (Katadata.co.id, 2017) menyatakan bahwa Perilaku belanja sebagian masyarakat di toko retail modern telah bergeser, dari supermarket dan hypermarket ke minimarket. Penyebabnya diduga faktor kepraktisan. Belanja di minimarket tidak sulit mencari parkir, dekat dengan tempat tinggal, antrean pendek dan dapat menghindari kemacetan. Dalam periode Januari-Juni 2017, nilai penjualan 55 barang-barang kebutuhan konsumen atau Fast Moving Consumer Goods (FMCG) di Indonesia melalui minimarket naik 7% dibandingkan periode sama tahun lalu. Sedangkan supermarket dan hypermarket hanya membukukan kenaikan penjualan sebesar 0,4%. Dengan adanya fakta ini menunjukkan bahwa minimarket amat dibutuhkan masyarakat karena kepraktisannya dalam berbelanja, penulis pun semakin yakin dengan potensi dari bisnis ritel modern khususnya berkonsep minimarket. Bahkan dalam data tersebut menunjukkan bahwa masyarakat lebih memilih minimarket dalam berbelanja dibandingkan untuk pergi ke supermarket, tentu hal ini membuat peluang minimarket untuk berkembang lebih besar kedepannya.

1. **Tujuan dan Bidang Usaha**

Saat mendirikan suatu bisnis, pasti memiliki tujuan apa yang ingin dicapai dalam merintis bisnis tersebut. Suatu bisnis akan hancur atau kehilangan arah jika tidak menentukan tujuan apa yang ingin dicapai. Penulis memiliki tujuan dari didirikan bisnis ini yaitu memberi kemudahan bagi masyarakat untuk berbelanja kebutuhan pokok di *69 mart* yang menyediakan berbagai kebutuhan pokok mulai dari beras, minyak, makanan ringan, susu, kosmetik, deterjen, dan lainnya. *69 Mart* juga akan menggunakan sistem operasi dengan kualitas baik, guna memastikan konsumen akan puas dengan sistem dan pelayanan yang ada di *69 Mart.* Penulis pun memiliki tujuan jangka panjang untuk bisnis ini yaitu *69 Mart* menjadi pemain ritel modern terbesar di Indonesia dan dikenal oleh masyarakat luas. *69 Mart* merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang ritel modern. *69 Mart* menawarkan berbagai kebutuhan rumah tangga dengan varian yang lengkap serta harga yang kompetitif dibandingkan dengan kompetitor yang ada. *69 Mart*  rencananya akan didirikan di Jalan Palembang–Betung, Sembawa, Sumatera Selatan.

1. **Besarnya Peluang Bisnis**

Peluang pasar yang ada dalam industri ritel modern dapat dikatakan memiliki potensi yang besar, karena setiap manusia membutuhkan berbagai macam kebutuhan pokok yang akan dikonsumsi setiap harinya. Maka dari itu peluang bisnis ritem modern ini amat besar apalagi dengan konsep yang digunakan yaitu minimarket. Karena dengan konsep minimarket yang semuanya serba sistem yang tekomputerisasi akan memudahkan dalam penjualan maupun promosi. Minimarket memiliki keunggulan di mana lokasi minimarket yang berada di tengah-tengah daerah padat penduduk, dibandingkan apabila konsumen harus ke pasar tradisional atau supermarket untuk berbelanja. Dengan melihat pertumbuhan penduduk di Indonesia, khususnya daerah Banyuasin-Sumatera Selatan yang cenderung meningkat dari tahun ke tahun penulis memiliki keyakinan akan potensi dibutuhkannya minimarket semakin besar dari tahun ke tahun. Maka dari itu beberapa faktor tersebut menguatkan keyakinan penulis akan potensi bisnis ritel modern ini akan berkembang pesat seiring berjalannya waktu.

Menurut data yang disajikan (Banyuasinkab.bps.go.id, 2018)dapat dikatakan dengan jumlah penduduk Kabupaten Banyuasin sebesar 833.625 jiwa tentu bukan sebuah angka yang kecil untuk jumlah penduduk yang ada di suatu kabupaten. Melihat jumlah penduduk yang ada ini makin menguatkan penulis akan dibutuhkannya minimarket khususnya di Kabupaten Banyuasin. Penulis pun melihat peluang bisnis ritel modern yang sangat besar dengan jumlah penduduk yang ada, mereka semua merupakan target pasar dari minimarket, sebab minimarket menargetkan semua rentang usia serta semua jenis kelamin, sehingga peluang akan dibutuhkannya minimarket amat besar. Penulis pun yakin peluang bisnis ritel modern ini akan meningkat tiap tahunnya, dengan didukung oleh perubahan gaya hidup masyarakat dewasa ini yang lebih memilih berbelanja di minimarket dibandingkan dengan pasar tradisional tentunya. Mereka yang memilih berbelanja di minimarket karena fasilitas yang ada lebih baik seperti keadaan ruangan ber-AC (*Air Conditioner*) dan juga kondisi lantai yang bersih dan rapi dibandingkan dengan kondisi pasar tradisional yang sudah lusuh serta tidak terawat dimana hal ini akan mengurangi aspek kenyamanan konsumen dalam berbelanja. Hal-hal ini tentunya menjadi pertimbangan bagi masyarakat yang ingin menemukan kenyamanan dalam berbelanja, dan *69 Mart* melihat ini sebagai peluang yang dapat dimanfaatkan.

1. **Identitas Perusahaan**

Pada bagian ini penulis akan menguraikan secara rinci mengenai nama perusahaan, alamat perusahaan, nama pemilik perusahaan dan alamat tempat tinggal pemilik, yaitu sebagai berikut:

1. Nama dan Alamat Perusahaan
2. Nama Perusahaan : *69 Mart*
3. Bidang Usaha : Ritel Modern
4. Jenis Produk : Penyedia kebutuhan pokok
5. Alamat : Jl. Palembang-Betung Km.30 Sembawa, Banyuasin Sumatera Selatan
6. Instagram : 69Mart
7. Facebook : 69Mart
8. Whatsapp : +6281369667602
9. Email : 69mart@gmail.com
10. Bentuk Badan Hukum : Badan Usaha Perorangan
11. Nama dan Alamat Pemilik Perusahaan

1. Nama : Kurniawan Adi Nugroho

2. Tempat, Tanggal Lahir : Palembang, 07 Juli 1997

3. Alamat Rumah : Jl. Rimba Kemuning lr. Bhakti Jaya No 401 Palembang, Sumatera Selatan

4. Telepon : +6281370811199

5. E-mail : Kurniawankong9788@gmail.com

1. **Kebutuhan Dana**

Sumber pendanaan *69 Mart* ini berasal dari pendanaan pribadi dengan orangtua sebagai sumber dana. Total kebutuhan dana yang diperlukan *69 Mart* pada tahun pertama adalah sebesar **Rp 849,851,900.00**. Pendanaan usaha dapat dijabarkan sebagai berikut:

**Tabel 1.1**

**Rincian Kebutuhan Dana *69 Mart***



Sumber: *69 Mart*

Dilihat pada **Tabel 1.1**, dapat disimpulkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha *69 Mart* adalah **Rp 849,851,900.00**. *69 Mart* akan memulai usahanya dengan modal yang berasal dari tabungan pribadi pemilik dan juga hibah dari orangtua pemilik dan berharap di kemudian hari bisa memperluas usaha ini agar dapat lebih berkembang.