**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Ide Bisnis**

 Bisnis *interior* akhir-akhir ini mengalami perkembangan yang cukup pesat, pada awal tahun 2019 pemerintah telah merencanakan proyek pembangunan 15 provinsi di Indonesia. Proyek pembangunan telah meningkat sebesar 5,01% sejak tahun 2017 (sumber:www.cekindo.com/id/sektor/konstruksi-dan-bangunan) terutama diseluruh kota-kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Medan, Bali sedang gencar dalam pembangunan berkelanjutan, hal ini dapat dibuktikan dengan maraknya pembangunan rumah, apartemen, kantor, ruko, dan gedung-gedung lainnya yang membuat kebutuhan produk *interior* semakin diminati para konsumen sekaligus mendatangkan peluang usaha.

Indonesia dengan populasi penduduk kurang lebih 250 juta jiwa dan akan terus bertambah, terutama untuk penduduk kelas menengah menjadikan kebutuhan akan tempat tinggal terus meningkat. Seiring dengan peningkatan kebutuhan akan hunian, itulah yang menjadikan potensi bisnis *interior* terus meningkat tiap tahun. Setiap konsumen memiliki selera masing-masing dalam merancang *design interior* tergantung pada *budget* yang di miliki, ini yang menjadi peluang bagi penulis untuk menawarkan berbagai pilihan *interior* yang dijual dengan harga bersaing namun tetap berkualitas.

 *Property Index* menunjukkan bahwa pasar properti kuartal IV tahun 2017 diperkirakan akan mengalami kenaikan antara 3-5% per tahun (sumber:cnbcindonesia.com). Membaiknya sektor properti akan mendorong permintaan produk *interior*, terlebih pembangunan apartemen maupun properti komersial seperti perkantoran*.* *Interior* sangatlah penting untuk menciptakan suasana ruangan yang tidak hanya indah dilihat, namun juga nyaman digunakan sehingga siapapun yang ada di dalamnya akan merasa betah. Meningkatnya permintaan masyarakat akan produk *interior* menjadi tantangan bagi kami untuk menawarkan produk-produk *interior* yang unggul serta murah dan dapat diterima oleh masyarakat,

Ide atau gagasan yang akan penulis terapkan hendaknya dapat diwujudkan dengan membuat konsep dalam perencanaan bisnis ini, dilatarbelakangi oleh pengalaman penulis saat melakukan kegiatan *mentorship*. Konsep bisnis *interior* ini sama halnya dengan toko lainnya, yang menjadi pembeda adalah dari segi produk yang ditawarkan. Vania Decor menyediakan macam-macam barang *interior* yang lengkap, mulai dari gorden, *wallpaper,* karpet, *vinyl, parquet*, dll untuk menghias ruangan dengan harga yang terjangkau. Toko-toko *interior* biasanyahanya menyediakan barang yang sejenis, misalnya hanya menjual *wallpaper* saja. Kelengkapan barang *interior* yang dijual oleh Vania Decor tentunya akan memudahkan konsumen dalam mencari kebutuhan *interior*, sehingga tidak perlu repot untuk berpindah-pindah toko.

1. **Gambaran Usaha**

Toko yang dibuat akan ditata dengan papan besar sampel (katalog), sedangkan *wallpaper* dan karpet disusun berdasarkan motif dan *roll* agar terlihat lebih rapih. Pelanggan yang datang akan diberikan tempat untuk melihat sampel (katalog), penempatan sampel (katalog) sangat diperhatikan agar konsumen merasa tertarik melihat susunan berdasarkan jenis *interior* yang dibutuhkan, untuk menumbuhkan rasa minat terhadap dekorasi serta ramai pengunjung maka diperlukan ketersediaan kuantitas sampel (katalog) yang banyak dan memadai.

1. **Bidang usaha**

Vania Decor adalah bisnis yang bergerak di bidang interior, yang menjual berbagai macam Produk pemanis ruangan seperti *wallpaper*, karpet, gorden, *parquet*, *vinyl*, kacafilm, *blinds* sekaligus dengan jasa pemasangannya. Selain itu bisnis ini juga menjual aksesoris *interior* seperti *skirting*, *end* *profile, transition* untuk sisi lantai dan aksesoris gorden, *stepnose* serta aksesoris interior lainnya.

1. **Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan**
2. **Visi**

Menciptakan nilai kepada masyarakat tentang toko Interior “VANIA DECOR” dengan berbagai kemudahan dan memberikan pelayan dengan sepenuh hati agar terciptanya sebuah kepuasan pelanggan.

1. **Misi**
2. Memperkenalkan VANIA DECOR sebagai toko yang menawarkan produk yang berbeda dari toko-toko yang ada kepada pasar.
3. Memberi kemudahan-kemudahan bagi masyarakat dalam proses negosiasi, pemesanan, dan jual beli serta kepuasan hasil. Dan juga bagi *customer* yang berada diluar kota.
4. Memberi pelayanan yang ramah dan telaten dalam melayani *customer*.
5. **Tujuan Perusahaan**
6. Menjadi bisnis terkemuka di bidang *interior* dan mengedepankan keunggulan bersaing.
7. Penyedia produk *interior* beserta aksesoris yang dicari konsumen.
8. Mengembangkan usaha agar lebih dikenal masyarakat dengan mengedepankan pelayanan dan kualitas produk.
9. **Besarnya Peluang Bisnis**

Adanya pembangunan berkelanjutan seperti apartemen, hotel ataupun perkantoran akan meningkatkan permintaan konsumen dalam kebutuhan *interior* dan diharapkan usaha ini dapat terus bertumbuh. Penempatan usaha rencananya akan berada di daerah Cempaka Putih, lokasi tersebut merupakan pusat bisnis furnitur dan kebutuhan material bangunan namun toko *interior* ruanngan masih sedikit diantaranya Sammara Interior, Levi Homes, Toko Lima Interior, Wijaya Mandiri, Classic Furniture dan Wallpaper.

Persaingan di daerah Cempaka Putih cukup ketat, hal ini membuat Vania Decor ingin mencari target pasar yang lebih luas, misalnya proyek apartemen yang membutuhkan dekorasi untuk menghias ruangan, Berikut adalah daftar proyek apartemen di Jakarta yang dapat menjadi peluang bisnis bagi Vania Decor:

**Tabel 1.1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Proyek | Segmen | Perkiraan Unit |
| Niffaro (Tower Eboni) | Menengah | 282 |
| Casablanca East Residences II | Menengah Bawah | 408 |
| Senopati Suites tower 2 | Atas | 73 |
| Senopati Suites tower 3 | Atas | 60 |
| The Royale Springhill Residences | Menengah Atas | 115 |
| Callia Apartment | Menengah | 595 |
| D’Green Pramuka Residence | Menengah bawah | 1.035 |
| The Mansion (Tower Capilano) | Menengah | 581 |
| The Mansion (Tower Dorada) | Menengah | 509 |
| Kemang View Apartment (Tower Mahogany) | Menengah Bawah  | 390 |
| Kemang View Apartment (Tower Pinus) | Menengah Bawah | 279 |
| Metro Park Residence (Tower Manhattan) | Menengah | 709 |
| Metro Park Residence (Tower Milan) | Menengah | 709 |
| Springhill Terrace Residences | Menengah | 374 |
| Bassura City (Tower Dahlia) | Menengah Bawah | 812 |
| Capitol Park (Tower Sapphire) | Atas | 982 |
| Capitol Park (Tower Emerald) | Atas | 721 |

**Daftar Proyek Apartemen Jakarta**

**Lanjutan Tabel 1.1**

 **Daftar Proyek Apartemen Jakarta**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Proyek | Segmen | Perkiraan Unit |
| Tuscany Residence (Intermark) | Menengah | 407 |
| Beverly 90210 | Menengah | 378 |
| Four Winds | Atas | 122 |
| Puri Mansion Apartment (Tower Diamond) | Menengah Atas | 800 |
| B Residence Apartment (Tower Rose) | Menengah  | 672 |
| Adhigrya Pangestu | Menengah  | 496 |
| The Lavish Kemang | Atas | 414 |
| Podomoro Golf View (Tower Cordia) | Menengah Bawah | 1.144 |
| Oasis Suites | Menengah Bawah | 384 |
| Sukaraja Villages (Tower Sakti) | Menengah Bawah | 1.440 |
| Loftvilles City (Tower Buchida) | Menengah Bawah | 1.506 |
| Apartment Swarnabumi Bintaro | Menengah Bawah | 900 |
| Kota Swarnabumi Cikunir (Tower C) | Menengah Bawah | 1.053 |
| The smith Soho | Menengah Atas | 440 |
| Tokyo Riverside (Tower Akibara) | Menengah Bawah | 1.772 |
| Westpoint Apartment  | Menengah | 272 |
| Jakarta Pavillion | Menengah Bawah | 400 |
| The Avenue Residences (Tower North) | Menengah Bawah | 750 |

Sumber: Cushman & Wakefield Indonesia 2017 (diakses 14 Maret 2019)

1. **Kebutuhan Dana**

**Tabel 1.2**

**Rincian Kebutuhan Dana Usaha Vania Decor**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rincian** | **Biaya** |
| Kas Awal | Rp 15.000.000 |
| Peralatan  | Rp 128.745.000 |
| Perlengkapan ( tahun) | Rp 26.370.000 |
| Gaji Karyawan ( tahun) | Rp 506.500.000 |

 **Lanjutan** **Tabel 1.2**

**Rincian Kebutuhan Dana Usaha Vania Decor**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rincian** | **Biaya** |
| Ruko ( Sewa/tahun) | Rp 50.000.000 |
| Pembelian stok barang awal | Rp 675.846.000 |
| Biaya Perizinan Usaha (dunianotaris.com) | Rp 2.000.000 |
| Biaya Renovasi Ruko | Rp 28.450.000 |
| **Total Dana** | **Rp 1.432.911.000**  |

 Sumber: Vania Decor

**BAB II**

**LATAR BELAKANG PERUSAHAAN**

1. **Data Perusahaan**
2. Nama Perusahaan : Vania Decor
3. Nama Pemilik : Malvin Deri
4. Alamat E-mail : vaniadecor@gmail.com
5. Bidang Usaha : Material dan Interior Ruangan
6. Alamat Perusahaan : Jl. Pangkalan Asem Raya no.7B cempaka putih, Jakarta pusat.
7. No Telp : 089653945814
8. Bentuk Badan Hukum : Perusahaan Perseorangan
9. Bank Perusahaan : BCA
10. **Data Pemilik Bisnis**

Nama : Malvin Deri Irwandi Putra

Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 17 Desember 1997

Agama : Katolik

Alamat : Jl. Johar Baru Utara 1 no.74 Rt.11 Rw.03

No HP : 089653945814

Alamat E-mail : malvonderioz97531@gmail.com

Pendidikan :

* 2019 : Calon Sarjana Administrasi Bisnis di Kwik Kian Gie School Of Business

1. **Jenis dan Ukuran Usaha**
2. Perusahaan Perseorangan adalah Perusahaan perseorangan merupakan suatu bisnis yang dimiliki dan dikelola oleh seorang individu atau dimiliki orang seorang saja. Orang tersebut menjalankan usahanya untuk mendapat keuntungan dari bisnisnya, Pemimpin dalam perusahaan ini  merupakan pemilik dan mempunyai tanggung jawab yang tidak terbatas.
3. Firma adalah suatu persekutuan untuk menjalankan usaha antara dua orang atau lebih dengan nama bersama. Tanggung jawab masing- masing anggota firma tidak terbatas, sedangkan keuntungan dan kerugian dibagi bersama, Permodalan berasal dari pemilik dengan suatu jumlah yang diatur bersama.
4. Persekutuan Komanditer (CV) adalah suatu perjanjian kerja sama untuk berusaha bersama antara orang-orang yang bersedia memimpin, mengatur perusahaan dan bertanggung jawab penuh dengan kekayaan pribadinya, dengan orang-orang yang memberikan pinjaman tidak bersedia memimpin perusahaan serta bertanggung jawab terbatas pada kekayaan yang diikut sertakan dalam perusahaan tersebut.
5. Perseroan Terbatas merupakan bentuk perusahaan yang terdiri atas pemegang saham yang mempunyai tanggung jawab terbatas terhadap hutang-hutang perusahaan sebesar mudal yang disetor, bertujuan mencari keuntungan. Modalnya ditetapkan lebih dahulu dan dibagi-bagi dalam saham. Saham itu dijual kepada siapa saja yang berminat, tanpa memperhatikan sifat-sifat orang yang bersangkutan. Pada umumnya saham itu diperjualbelikan sehingga kepemilikan PT dengan mudah dipindahtangankan.
6. Badan Usaha Milik Negara (BUMN) merupakan badan usaha yang dikenal dan diciptakan dengan undang-undang, artinya pengadaannya diusulkan oleh pemerintah dan disetujui oleh DPR maka jadilah ia suatu produk politis (**Chairuman Armia, 1989**). Oleh sebab itu, keberadaannya atau eksistensinya tergantung kepada pemerintah.
7. Perusahaan Daerah Adalah bentuk bisnis dengan kepemilikan saham oleh pemerintah daerah dengan pemisahan harta antara milik perusahaan dengan milik negara. Tujuan perusahaan ini adalah untuk mencari keuntungan yang digunakan untuk pembangunan daerah.
8. Koperasi adalah Usaha yang disusun oleh anggota dan untuk anggota. Pimpinan dalam koperasi disebut pengurus yang dipilih oleh anggota dalam masa jabatan tertentu. Dikatakan bahwa koperasi tumbuh dari golongan lemah, bersatu guna memenuhi kebutuhan bersama, Usaha koperasi lebih banyak bersifat sosial menolong anggota dari pada mencari untung yang sebesar-besarnya.
9. Yayasan merupakan suatu badan hukum yang hartanya terpisah dari harta-harta pengurusnya. Menurut peradilan dan hukum, yayasan adalah suatu badan hukum, yang bisa bertindak atas nama sendiri. Didalam yayasan jika terjadi kepailitan maka harta pemilik tidak turut menanggung resiko.

 Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan Pengertian dan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pengertian-pengertian UMKM tersebut adalah :

* 1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
	2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
	3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Batasan usaha mikro, kecil dan menengah menurut Undang-undang No.20/2008 adalah:

1. Usaha Mikro

memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

1. Usaha Kecil

memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

1. Usaha Menengah

memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Sumber: https://www.kajianpustaka.com/2013/01/usaha-mikro-kecil-dan-menengah.html (diakses 18 Maret 2018)

Berdasarkan definisi dan kriteria diatas, Toko Vania Decor termasuk dalam badan usaha menengah, karena memiliki aset lebih dari Rp500.000.000,00. Vania Decor merupakan usaha yang memiliki bentuk usaha perseorangan dan dimiliki oleh Malvin Deri sebagai penanggung jawab sekaligus kuasa tak terbatas atas perusahaan serta aset-asetnya, serta menanggung risiko yang terjadi pada perusahaan.