**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Ide Bisnis**

Bisnis ritel atau disebut pula dengan bisnis eceran merupakan bisnis yang melibatkan penjualan langsung kepada konsumen akhir *(end user)* maupun berupa produk atau jasa. Ritel mengalami perkembangan yang cukup pesat di Indonesia, hal ini dapat dibuktikan dengan semakin banyaknya bermunculan pemain baru yang bahkan dapat sampai masuk ke pelosok daerah. Para pelaku bisnis ini mendirikan berbagai jenis usahanya seperti ada yang dalam bentuk minimarket, toko kelontong, kios, dan jenis usaha lainnya pula. Hal ini dilakukan karena para pelaku melihat peluang dalam bisnis ritel ini masih cukup besar dimana bisnis ritel telah mengubah cara pandang para konsumen untuk lebih gemar dalam berbelanja kebutuhan mereka di toko ritel dibandingkan berbelanja di pasar tradisional. Dewasa ini, Bisnis ritel yang semula dikelola secara tradisional berubah menjadi bisnis yang semakin inovatif, dinamis, dan kompetitif.

Usaha ritel Home Mart merupakan usaha bisnis ritel jenis supermarket yang bergerak dalam bidang perlengkapan rumah dan bangunan. Usaha ini termasuk dalam usaha bisnis ritel modern dengan jenis usaha yang menawarkan produk perlengkapan rumah dan produk-produk bahan bangunan. Home Mart menawarkan produk kepada para konsumen secara langsung melalui rupa bangunan fisik dan juga dapat dijumpai melalui *online.* Fitur ini memudahkan para konsumen untuk berbelanja serta dapat menekan biaya penjualan pula dari segi produsen. Para konsumen juga akan merasa lebih nyaman dalam berbelanja, lebih menghemat waktu mereka dan lebih efisien dalam berbelanja kebutuhan rumah dan bangunan dibandingkan harus pergi belanja di toko-toko pada biasanya. Usaha ritel Home Mart ini juga memperhatikan beberapa faktor yang biasanya konsumen inginkan dan butuhkan yang menjadi pertimbangan serta fokus Home Mart itu sendiri, faktor tersebut antara lain adalah harga, lokasi, kenyamanan dalam berbelanja, citra tempat berbelanja, *store atmosphere*, pelayanan dan faktor lainnya yang mempengaruhi minat para konsumen.

Perlengkapan rumah dan bahan bangunan akan semakin diminati oleh berbagai kalangan konsumen mulai dari kebutuhan rumah tangga sampai kebutuhan instansi tertentu. Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya jumlah keluarga khsususnya di Indonesia dan juga jumlah instansi-instansi yang merupakan konsumen dari jenis barang yang ditawarkan. Oleh sebab itu, peluang bisnis yang ditawarkan oleh Home Mart cukup besar jangkauan konsumen dan cukup banyak pula peminat dari produk yang ditawarkan. Dari peluang yang cukup menjanjikan ini maka penulis berencana untuk membuka usaha bisnis ritel yang menawarkan produk perlengkapan rumah dan bangunan ini.

Motivasi pendirian usaha bisnis ini juga di latarbelakangi oleh pengalaman penulis saat melakukan kegiatan *mentorship*, dimana peluang bisnis ritel khususnya seperti supermarket bangunan masih cukup besar, dimana para konsumen masih memperhatikan jenis usaha ini dan letak pembangunan yang terbilang strategis, maka dari itu penulis berkeinginan membangun bisnis supermarket bernama “Home Mart”.

1. **Gambaran Usaha**

Home Mart merupakan usaha ritel modern yang menawarkan berbagai macam produk alat bangunan serta perlengkapan rumah lainnya. Home Mart direncanakan akan didirikan di Jalan Kopral Anwar, Kenten, Sumatera Selatan. Dengan mengandalkan tiga bangunan ruko di daerah tersebut. Home Mart menyediakan berbagai kebutuhan alat-alat bangunan dan perlengkapan rumah lainnya seperti palu, sekop, gunting taman, obeng, kabel, stop kontak, kran, *shower*, *toilet shower*, bak cuci piring, dan lainnya. Selain dengan memudahkan konsumen dengan menawarkan berbagai kebutuhan bangunan dan perlengkapan rumah yang bermutu bagi para masyarakat, Home Mart juga akan memberikan pelayanan yang terbaik serta akan menjadi pelopor yang memudahkan konsumen dalam kegiatan belanja mereka.

Usaha ritel yang berjenis supermarket ini menawarkan berbagai kebutuhan alat bangunan dan perlengkapan rumah dengan varian yang lengkap dan dengan kualitas yang baik serta harga yang kompetitif dibandingkan dengan para competitor yang ada. Home Mart mengandalkan selalu nuansa belanja yang memberi kenyamanan kepada para konsumen agar mereka saat berbelanja mengingat selalu akan kebutuhan rumah mereka dan Home Mart lah yang menjadi solusi mereka dalam berbelanja kebutuhan perlengkapan rumah mereka. Akses menuju lokasi Home Mart dapat dijangkau dengan mudah serta lokasi yang dipakai sangat menunjang usaha ini dari segi konsumennya.

1. **Bidang Usaha**

Usaha ini adalah usaha ritel modern dengan jenis supermarket yang menjual berbagai kebutuhan mayarakat baik pribadi maupun kebutuhan keluarga, mulai dari kebutuhan perlengkapan rumah tangga, alat-alat bangunan, alat-alat listrik, alat fasilitas kebersihan (*sanitary*) sampai perlengkapan tambahan lainnya. Bisnis ini memiliki ukuran skala menengah keatas yang berarti baik dari segi tempat maupun produk yang dijual terbilang cukup lengkap dan bervariasi.

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

Sebuah bisnis didirikan harus dengan tujuan dan apa yang ingin kita capai. Visi adalah tujuan yang ingin dicapai dimasa depan ( Freed R David, 2015 : 171).

Visi Home Mart :

Menjadi tempat pusat ritel terbaik bagi para konsumen dengan berorientasi selalu kepada pemenuhan kebutuhan masyarakat akan bahan bangunan dan perlengkapan rumah mereka, pelayanan terbaik serta kenyamanan konsumen dalam berbelanja.

1. **Misi**

Misi merupakan sebuah deklarasi dari organisasi tentang apa yang ingin dicapai. (Freed R David, 2015 : 171).

Misi Home Mart :

1. Menyediakan produk-produk berkualitas dengan pilihan yang lengkap & terbaru dengan harga yang terjangkau.
2. Menghadirkan pelayanan yang unggul dangan bersikap ramah, baik dan sopan santun kepada konsumen.
3. Terus mengalami perkembangan ke arah yang lebih baik lagi dalam segi operasional lewat inovasi dan teknologi.
4. **Tujuan Perusahaan**

Tujuan Home Mart :

* Menjadi pusat belanja kebutuhan pribadi maupun keluarga
* Penyedia kebutuhan yang diinginkan konsumen
* Menjadi jaringan distribusi retail yang dikenal oleh masyarakat luas
1. **Besarnya Peluang Bisnis**

Memulai sebuah bisnis baru bukan merupakan hal yang mudah perlu tujuan yang jelas dan arah yang selalu dijaga, terlebih lagi bisnis yang memerlukan modal besar seperti bisnis bahan bangunan dan perlengkapan rumah ini. Namun, meskipun disebut sebagai bisnis yang tidak mudah dan membutuhkan modal yang cukup besar besar, bisnis bahan bangunan dan perlengkapan rumah dapat dikategorikan bisnis yang memiliki prospek bagus kedepannya karena kebutuhan masyarakat akan bisnis tersebut tidak mengenal musim atau waktu, bisa saja dibeli setiap saat masyarakat membutuhkannya.

Jumlah masyarakat dan keluarga yang selalu bertumbuh menjadikan kebutuhan tiap individu maupun golongan tertentu juga pastinya semakin bertambah, serta keinginan berbelanja yang mudah dan nyaman serta efisien, hal ini menjadi peluang untuk membuka usaha supermarket modern*.* Selain itu, prospek bisnis sejenis yang sudah ada di daerah tersebut kebanyakan masih bersifat tradisional atau masih berbentuk toko maka dari itu Home Mart hadir dengan melihat berbagai kelemahan pesaing dan meningkatkan keunggulan dari pelayanan serta pengelolaan manajemen yang baik.

Selain itu, peluang akan membuka usaha ritel bahan bangunan dan perlengkapan rumah ini sangat menjanjikan dari segi keuntungan yang akan didapat. Meskipun bahan bangunan bukan kebutuhan pokok sehari-hari yang memiliki kemungkinan untuk selalu dibeli tiap hari, tapi membuka supermarket bangunan tetap menjadi satu hal yang patut dipertimbangkan karena harga jual produknya memiliki margin yang sangat tinggi. Dengan adanya margin yang tinggi ini, Home Mart memiliki kemungkinan untuk tetap bisa bertahan dan memperbesar usahanya meskipun bahan bangunan bukan kebutuhan sehari-hari dan membutuhkan modal yang cukup besar di awal usaha.

Kebutuhan akan bahan bangunan dan perlengkapan rumah juga akan selalu ada. Perumahan maupun gedung tempat tinggal merupakan kebutuhan manusia yang akan selalu ada dari waktu ke waktu, adanya kenyataan ini membuat bisnis material akan selalu dibutuhkan keberadaannya. Hal ini menyebabkan Home Mart yang menyediakan berbagai kebutuhan konsumen dengan konsep ritel modern ini memiliki prospek yang sangat baik.

1. **Kebutuhan Dana**

**Tabel 1.1**

**Rincian Kebutuhan Dana Usaha Home Mart**



*Sumber: Home Mart*

Dilihat dari Tabel 1.1, dapat disimpulkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha Home Mart adalah Rp. 1.186.999.000. Home Mart akan memulai usahanya dengan tabungan pribadi dan hibah dari orang tua pemilik dan berharap di kemudian hari bisa memperluas usaha ini menjadi lebih berkembang.

**BAB II**

**LATAR BELAKANG PERUSAHAAN**

1. **Data Perusahaan**
2. Nama Perusahaan : Home Mart
3. Bidang Usaha : Ritel
4. Alamat Perusahaan : Jl Kopral Anwar, Kenten, Sumatera Selatan
5. No Telp : 0711-8081977
6. Alamat E-mail : homemart@gmail.com
7. Bank Perusahaan : BCA
8. Bentuk Badan Hukum : Perusahaan Perseorangan
9. Mulai Berdiri : awal tahun 2020
10. **Biodata Pemilik Usaha**

Nama : Steven Andrew Gracia

Jabatan : *Owner*

Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 8 Agustus 1997

Alamat Rumah : Jl Sako Baru, Komplek Griya Maju Blok A No 41, Kec. Sako Kenten, Palembang.

No Telepon : 081289371927

Alamat E-mail : graciaandrew9@gmail.com

1. **Jenis dan Ukuran Usaha**

Berikut adalah beberapa bentuk kepemilikan usaha :

1. Perusahaan Perseorangan adalah bisnis yang dimiliki oleh 1 orang saja. Sehingga pemilik perusahaan ini mempunyai tanggung jawab sekaligus kuasa tak terbatas atas perusahaan beserta aset-asetnya. Karena ialah yang memiliki, mengelola, sekaligus memimpin perusahaan tersebut. Semua risiko yang terjadi pada perusahaan, ia yang menanggungnya.
2. Firma adalah bisnis yang terjalin atas persekutuan 2 orang atau lebih dengan menggunakan nama bersama dalam menjalankan usaha. Tanggung jawab dari setiap anggota firma tidak terbatas, dengan pembagian keuntungan atau pun pertanggungan kerugian yang sama oleh masing-masing anggota.
3. CV adalah kepanjangan dari *commaditaire vennotschap* dalam bahasa Belanda. CV merupakan persekutuan bisnis yang didirikan oleh 2 orang atau lebih yang menyerahkan sekaligus memercayakan uangnya untuk kemudian digunakan sebagai modal CV. Perseroan ini bisa dianggap sebagai perluasan dari bentuk perusahaan perseorangan.
4. Perseroan Terbatas (PT) adalah bentuk bisnis yang terdapat pemisahan pada harta, hak dan kewajiban pribadi dengan pendiri maupun pemilik perusahaan. Perseroan terbatas memiliki modal usaha berupa saham yang dimiliki oleh pendiri, sekutu atau pun pihak lain yang mengambil bagian melalui pembelian saham. Dan para pemilik modal saham tersebut memiliki tanggung jawab yang terbatas atas utang-utang perusahaan sesuai porsi modal saham yang dimilikinya.
5. Perseroan Terbatas Negeri berubah nama menjadi Persero karena Perusahaan Negara mengadakan pembentukan modal dengan memberikan penawaran pada pihak swasta.
6. Perusahaan Negara Umum (Perum) adalah bentuk bisnis milik negara dengan tujuan mencari keuntungan namun dengan tidak mengabaikan kesejahteraan masyarakat. Jadi kegiatan usaha Perum adalah untuk melayani kepentingan umum dengan bidang-bidang usaha vital bagi masyarakat. Perum dipimpin oleh direksi dengan pengelolaan usaha diatur dalam hukum perdata. Pihak swasta boleh menamankan modal pada Perum.
7. Perusahaan Negara Jawatan (Perjan) adalah bentuk bisnis negara yang ditujukan untuk kesejahteraan masyarakat umum dengan memperhatikan faktor efisiensi. Perjan merupakan bagian dari Direktorat Jenderal sehingga memiliki hak pada fasilitas-fasilitas negara. Status seluruh karyawan Perjan adalah pegawai negeri. Perjan memiliki hubungan hukum publik, artinya jika terjadi sengketa, Perjan berkedudukan sebagai pemerintah.
8. 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.
9. Koperasi adalah bentuk bisnis yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan yang bekerja sama dengan asas kekeluargaan dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan para anggota.

Sumber: <https://dosenekonomi.com/bisnis/bentuk-kepemilikan-bisnis> (diakses pada 1 Maret 2019)

Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM Bab 1 pasal 1 sebagai berikut :

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 perorangan 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 UndangUndang ini.

Batasan usaha mikro, kecil, menengah, dan besar menurut Undang-undang No.20 Tahun 2008 tentang UMKM Bab IV pasal 6 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 b. 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.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Documents/UndangUndang%20Nomor%2020%20Tahun%202008%20Tentang%20Usaha%20Mikro,%20Kecil,%20dan%20Menengah.pdf](https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Documents/UndangUndang%20Nomor%2020%20Tahun%202008%20Tentang%20Usaha%20Mikro%2C%20Kecil%2C%20dan%20Menengah.pdf) (diakses pada 1 Maret 2019)

Berdasarkan definisi jenis kepemilikan usaha dan kriteria diatas, Home Mart tergolong kedalam badan usaha menengah, karena memiliki aset yang tidak termasuk tanah dan bangunan lebih dari Rp 500.000.000. Home Mart merupakan usaha yang memiliki bentuk usaha perseorangan dan dimiliki oleh Steven Andrew Gracia sebagai penanggung jawab sekaligus kuasa tak terbatas atas perusahaan beserta aset-aset kepemilikan usaha, mengelola, sekaligus memimpin perusahaan, serta menanggung risiko yang terjadi pada perusahaan.