

# BAB I

## RINGKASAN EKSEKUTIF

### 1.1 Konsep Dasar

Toko Bangunan Sinar Mas Jaya adalah toko bangunan yang menjual barang-barang bangunan dan perkakasnya untuk memenuhi kebutuhan konsumen pada saat melakukan sebuah pembangunan rumah, gedung, maupun merenovasi rumah. Toko Bangunan Sinar Mas Jaya ini juga bergerak di bidang distribusi barang bangunan, dimana toko bangunan ini memasukkan barang-barang bangunan ke toko bangunan kecil.

Usaha ini sudah berjalan lebih dari 5 tahun. Awalnya pemilik memulai usaha toko bangunan ini di rumah dan hanya melakukan distribusi ke toko bangunan kecil, karena pemilik hanya ingin mendapatkan pendapatan tambahan selain dari hasil kerja di sebuah pabrik. Setelah berjalan 2 tahun usaha ini terus berkembang dan banyak tanggapan *positif* dari toko bangunan kecil, sehingga pemilik memutuskan untuk berfokus pada usaha ini. Pemilik akhirnya memutuskan untuk membuka sebuah toko untuk mendukung berjalannya usaha di bidang distribusi dan dapat menjual barangnya kepada masyarakat sekitar.

Penulis ingin mengembangkan usaha ini dengan konsep *One Stop Shopping* karena penulis melihat bahwa sekarang ini banyak sekali usaha yang menerapkan konsep ini. Mereka ini memanjakan konsumen dengan menyediakan semua kebutuhan konsumen di satu tempat, seperti *Mothercare*

yang menyediakan semua perlengkapan untuk bayi dalam satu tempat. Penulis juga ingin menyediakan memenuhi semua kebutuhan konsumen akan barang bangunan di satu tempat, sehingga konsumen tidak lagi harus repot dan membuang waktu untuk mencari kebutuhannya akan barang bangunan di toko lain. Penulis juga akan memberikan pelayanan yang ramah dan memberikan umpan balik kepada konsumen pada saat berbelanja barang bangunan, sehingga semua kebutuhan konsumen dapat terpenuhi dalam satu kali belanja di satu tempat.

Penulis juga akan memperluas gudang yang ada, karena untuk mendukung konsep *One Stop Shopping* ini barang bangunan yang tersedia harus lengkap. Penulis berharap dengan melakukan memperluas gudang, penulis akan mengatur dan menyusun ulang semua barang yang ada di dalam toko ke rak-rak barang sesuai kategori barang. Barang yang sudah tersusun di dalam rak barang akan lebih mudah untuk dicari oleh karyawan dan pemilik. Barang-barang yang berada di gudang juga akan disusun sesuai kategori, sehingga pada saat pemilik dan karyawan mencari barang-barang di gudang dapat cepat ditemukan. Penerapan konsep *One Stop Shopping* juga akan membuat barang – barang yang ada juga lebih cepat terjual karena kebutuhan konsumen dalam barang bangunan terpenuhi semuanya dalam sekali berbelanja, sehingga mengurangi penumpukkan barang yang ada.

Peluang yang dimiliki oleh penulis dalam usaha ini adalah melakukan kerjasama dengan toko bangunan kecil lain dalam bahan bangunan berupa pasir, batubata, batu split dan kayu untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan bahan-bahan tersebut. Toko bangunan yang sekarang dimiliki oleh penulis juga

memiliki keterbatasan wilayah untuk menyimpan barang – barang tersebut karena membutuhkan penempatan khusus dan wilayah yang cukup luas untuk menyimpannya.

Peluang lain yang penulis lihat dari bisnis adalah Kota Bandung ini dapat dibidang masih dalam tahap pembangunan hingga sekarang. Tahun 2017, Wali Kota Bandung Ridwan Kamil akan menuntaskan dua puluh proyek pembangunan Kota Bandung di segala sektor, mulai dari transportasi, pasar, hingga penanganan banjir. Proyek-proyek tersebut sebagian sudah dilelangkan dan akan mulai konstruksi setidaknya Mei mendatang.

Salah satunya adalah renovasi beberapa pasar, seperti Pasar Cihaurgeulis dan Pasar Kiaracondong, yang sedang pada tahap sosialisasi. Pembangunan rumah deret di Tamansari juga memasuki tahap sosialisasi.

Berikut daftar 20 proyek yang akan dikerjakan di tahun 2017:

1. Gedung LPTQ
2. Pasar Cigaurgeulis Cijerah Kircon Palasari
3. Danau retensi
4. Basement Pagarsih
5. Puskesmas
6. Apartemen Tamansari
7. RSKIA
8. Trotoar 15 jalan dan gorong-gorong
9. Perpus Pusat
10. LRT Metro Kapsul

11. Museum Sejarah
12. Skywalk Cihampelas 2
13. Pusat Pangan Cibiru
14. Pusat Budaya Cibiru
15. Revitalisasi Cikapumdung 1 km
16. Cable Car tahap 1
17. Alun alun Cibiru
18. Alun alun Cicendo
19. Babakan Siliwangi tahap 2
20. Tegalega tahap 2

Penulis juga melihat masih banyaknya masyarakat di sekitar toko yang membutuhkan barang bangunan. Masyarakat di sekitar toko masih banyak yang sedang membuat hunian baru maupun memperbaiki rumah mereka yang dapat dilihat dari tabel penjualan pada bulan September sebagai berikut:

Tabel 1.1 Daftar Penjualan Bulan September

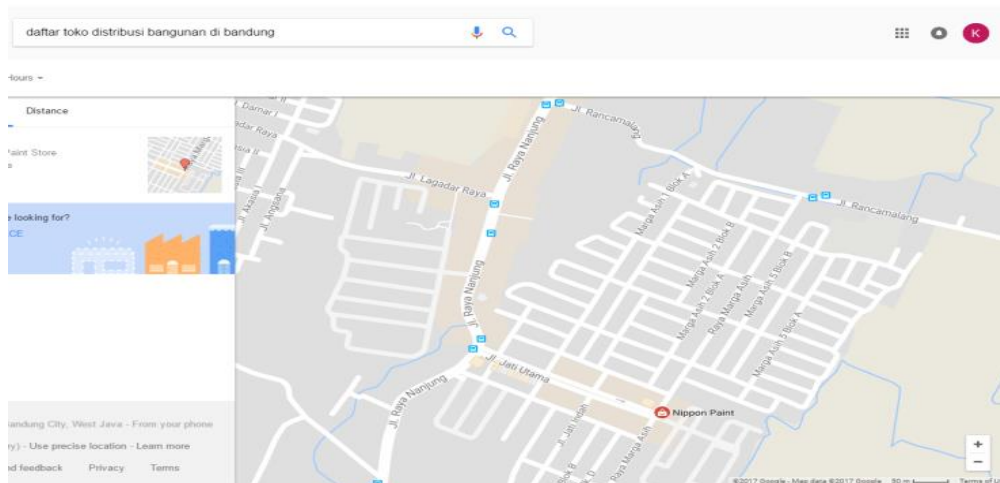
<b>Tipe Barang</b>	<b>Jenis Barang</b>	<b>Jumlah</b>
Bangun & Bahan Rumah	• Paku	• 30 Kilogram
	• Semen	• 160 Sak
	• Kawat Beton	• 2 Kilogram
	• Semen Putih	• 5 Kilogram
	• Tepung Gypsum	• 10 Kilogram
	• Besi	• 10 Batang

Cat & Peralatan Cat	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembersih Lantai</li> <li>• Cat Tembok</li> <li>• Kuas Rol</li> <li>• Isi Ulang Kuas Rol</li> <li>• Kuas</li> <li>• Bakcat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 Botol</li> <li>• 10 Galon</li> <li>• 5 Buah</li> <li>• 3 Buah</li> <li>• 7 Buah</li> <li>• 2 Buah</li> </ul>
Ubin	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keramik Lantai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 Dus</li> </ul>
Alat dan Perangkat Keras	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cutting WD</li> <li>• Sikat Kawat</li> <li>• Sepatu Both</li> <li>• Kafe</li> <li>• Lem</li> <li>• Gunting Kulit</li> <li>• DSK</li> <li>• Kinik Kaca</li> <li>• Ember</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 15 Buah</li> <li>• 3 Buah</li> <li>• 1 Pasang</li> <li>• 2 Buah</li> <li>• 10 Buah</li> <li>• 1 Buah</li> <li>• 3 Buah</li> <li>• 1 Buah</li> <li>• 2 Buah</li> </ul>
Elektronik	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stop Kontak</li> <li>• Fitting Flafon</li> <li>• Kabel 2 x 1.5</li> <li>• Pompa Sibel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 Buah</li> <li>• 4 Buah</li> <li>• 50 Meter</li> <li>• 1 Buah</li> </ul>
Sanitary	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selang BCP</li> <li>• Kran ½</li> <li>• Alat Paralon</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 Buah</li> <li>• 3 Buah</li> <li>• 100 Buah</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paralon</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20 Batang</li> </ul>
Alat Pencahayaan & Lampu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lampu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 8 Buah</li> </ul>

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2017)

Penulis melihat bahwa persaingan toko bangunan yang ada di daerah sekitar dapat dikatakan masih sedikit. Toko bangunan pesaing yang menjual barang sejenis ada di daerah sekitar terdapat 4 toko dan semua toko tersebut belum ada yang bergerak di bidang distribusi yang sama seperti penulis jalankan karena mereka langsung melayani konsumen akhir, sehingga penulis masih dapat bersaing di daerah tersebut.



Gambar 1.1 Daftar Toko Distribusi Bangunan di Bandung

Sumber : *Google Maps* (2017)

Selanjutnya pelayanan yang sekarang ada di Toko Bangunan Sinar Mas Jaya dapat dikatakan masih dianggap kurang memuaskan, karena pegawai tidak berfokus untuk melayani konsumen. Kenyamanan untuk konsumen dalam berbelanja juga kurang nyaman karena toko yang sekarang masih

berantakan. Kebutuhan konsumen akan barang bangunan belum dapat penulis penuhi semua.

Toko Bangunan Sinar Mas Jaya ingin mengembangkan pelayanannya dengan *One Stop Shopping*. Pengembangan pelayanan ini dilakukan untuk memperbaiki sistem pelayanan yang ada, supaya pegawai lebih berfokus dalam melayani konsumen yang datang. Kebutuhan konsumen akan barang bangunan juga dapat terpenuhi dengan satu kali berbelanja di satu tempat. Meningkatkan kenyamanan konsumen pada saat barang pesannya sedang disiapkan oleh pegawai toko.

Target pasar yang dipilih oleh penulis adalah masyarakat di daerah sekitar toko dan distribusi ke toko bangunan kecil yang berada di daerah Kabupaten Bandung dan Cimahi yang membutuhkan barang bangunan dengan harga murah. Penulis menargetkan masyarakat yang bertempat tinggal di perumahan yang berada di sekitar toko. Perumahan-perumahan yang ada di sekitar toko terdapat 6 perumahan yaitu Perumahan SBTN Regency, Komplek Graha Marga Asih, Marga Asih Residence, Komplek Peson Margaasih, Perumahan La'Margas, dan Perumahan Margaasih. Penulis juga melakukan distribusi barang bangunan ke toko bangunan kecil yang berada di daerah LeuwiGajah, Rancaekek, Cibeber, dan Cipatik.

Pemasaran yang dilakukan oleh penulis dalam menarik konsumen di masyarakat sekitar menggunakan penyebaran informasi melalui *Word Of Mouth* (WOM), dimana konsumen secara sukarela membantu menyebarkan informasi mengenai ketersediaan barang bangunan yang lengkap dalam sekali berbelanja. Harga barang yang penulis berikan kepada konsumen sudah

kompetitif dari toko bangunan yang ada di sekitar dan adanya potongan harga untuk konsumen yang berbelanja banyak. Kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen dilakukan dengan sangat ramah dan memuaskan. Kemudian pemasaran dalam distribusi penulis melakukan *Personal Selling*, penulis membawa daftar harga dan produk baru yang akan di tawarkan ke toko-toko bangunan kecil. Penulis akan mendatangi secara langsung toko – toko bangunan kecil yang dapat di jangkau oleh penulis.

Usaha ini sudah berjalan lebih dari 5 tahun. Awalnya pemilik memulai usaha toko bangunan ini di rumah dan hanya melakukan distribusi ke toko bangunan kecil, karena pemilik hanya ingin mendapatkan pendapatan tambahan selain dari hasil kerja di sebuah pabrik. Setelah berjalan 2 tahun usaha ini terus berkembang dan banyak tanggapan *positif* dari toko bangunan kecil, sehingga pemilik memutuskan untuk berfokus pada usaha ini. Pemilik akhirnya memutuskan untuk membuka sebuah toko untuk mendukung berjalannya usaha di bidang distribusi dan dapat menjual barangnya kepada masyarakat sekitar.

Berdasarkan perhitungan untuk Kelayakan Investasi, Toko Bangunan Sinar Mas Jaya sudah layak untuk dijalankan. Perhitungan dari *Net Present Value* yang menunjukkan hasil Rp 169.919.606,3. Perhitungan *Payback Period* yang menunjukkan hanya butuh 1 Tahun 6 Hari untuk modal yang dikeluarkan dapat kembali. Perhitungan *Profitability Index* yang menunjukkan hasil 2,420 , menunjukkan usaha ini layak untuk dijalankan



## 1.2 Deskripsi Bisnis

Toko bangunan adalah suatu toko pengecer yang khusus menjual barang bangunan dan perkakasnya untuk membangun maupun memperbaiki rumah. Toko bangunan yang penulis jalankan berada di bidang jual beli barang bangunana dan distribusi barang bangunan ke toko bangunan kecil. Toko bangunan ini bernama:

### Sinar Mas Jaya

Arti dari Sinar dalam bahasa Indonesia yang berarti Pancaran Cahaya. Mas dalam bahasa Italia yang berarti Sang Juara. Jaya dalam bahasa Sansekerta yang berarti Kemenangan atau berhasil.

Logo Toko Bangunan Sinar Mas Jaya adalah sebagai berikut:



Gambar 1.2 Logo Sinar Mas Jaya

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2017)

Logo ini memiliki arti:

- Warna merah mampu membangkitkan luapan semangat dalam hal apapun.
- Gambar yang ditengah menggambarkan usaha yang akan terus bertumbuh dan berkembang
- Tulisan S dan M adalah singkatan dari nama toko kami.

Kepemilikan dari Toko Bangunan Sinar Mas Jaya adalah perseorangan, karena bisnis ini dimiliki oleh pemilik tunggal. Bisnis ini sudah memiliki perijinan seperti Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP) untuk membantu kelancaran usaha ini.

Visi dari Toko Bangunan Sinar Mas Jaya adalah:

Menjadi Distributor barang bangunan yang terpercaya dalam menyediakan barang bangunan untuk konsumen dan bangunan kecil.

Misi dari Toko Bangunan Sinar Mas Jaya adalah:

- Memberikan Pelayanan yang ramah dan memenuhi kebutuhan barang bangunan konsumen.
- Menjual barang bangunan dengan harga yang murah dengan kualitas barang yang baik.

Lokasi Toko Bangunan Sinar Mas Jaya ini berada di Jalan Raya Nanjung Ruko La'Margas R30. Penulis memilih lokasi ini karena daerah ini berada dianggap cukup strategis dan berada di tengah-tengah jalur pengiriman barang penulis.