

## ABSTRAK

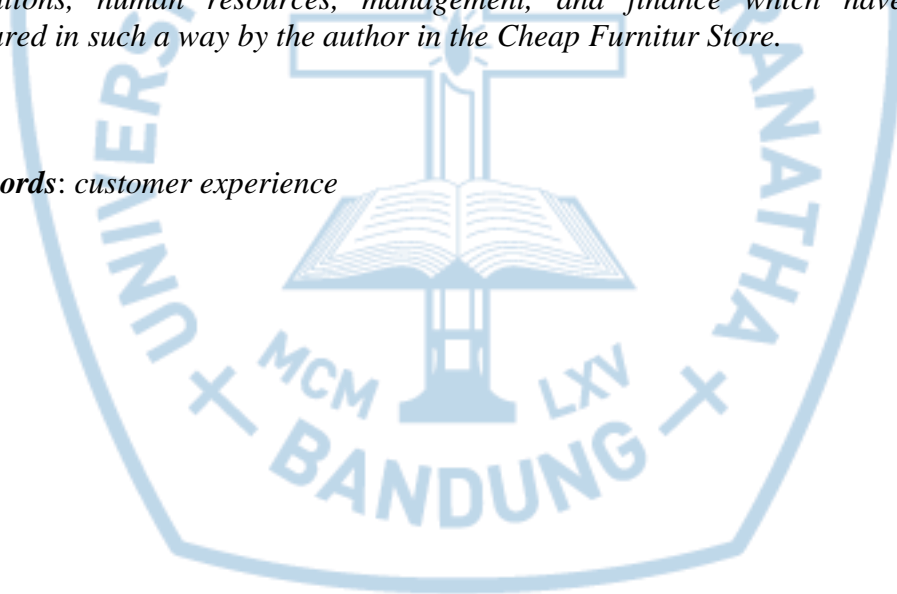
Bisnis furnitur merupakan bisnis yang tidak akan berakhir, yang mana furnitur adalah kebutuhan dasar yang tidak dapat dipisahkan dari masyarakat yang memiliki tempat tinggal. Perencanaan bisnis ini bertujuan meningkatkan penjualan untuk mencapai visi perusahaan Murah Furnitur, dengan memecahkan masalah yang ada yaitu produk-produk yang tidak tertata sehingga membuat konsumen sulit dalam mencari, melihat produk yang ada dan hanya menimbulkan perang harga. Solusi yang penulis berikan adalah dengan membangun pengalaman pelanggan (*Customer Experience*) yaitu dengan menjadi toko furnitur pertama di daerah Rancaekek yang memberikan konsep berupa ruangan-ruangan yang berisi produk-produk furnitur untuk menciptakan sebuah perbedaan toko furnitur modern dengan ruangan-ruangan agar konsumen dapat langsung berimajinasi, mendapatkan gambaran secara langsung jika produk berada di ruangan tempat tinggalnya. Strategi lainnya yang penulis berikan guna untuk meningkatkan penjualan Murah Furnitur adalah dengan menciptakan pembelian impulsif untuk memberikan rangsangan rasa ingin membeli dalam diri konsumen dengan cara menempatkan area barang diskon (*sale*) sesudah pintu masuk dan sebelum pintu keluar toko, serta menerapkan alur jalan bagi konsumen yang memutar agar seluruh produk Murah Furnitur dapat terlihat oleh konsumen, untuk kesuksesan berjalannya konsep ini tidak terlepas dari aspek-aspek inti yaitu aspek pemasaran, operasional, sumber daya insani, manajemen, dan keuangan yang telah disiapkan sedemikian rupa oleh penulis di dalam Toko Murah Furnitur.

**Kata kunci:** *customer experience*

## ABSTRACT

*Business furnitur is a business that will not end, which is the basic need of furnitur cannot be separated from the community who have a place to live. Business planning aims to increase sales to achieve the company's vision of cheap furnitur, by solving a problem that there are nyaitu products that are arranged so as to make consumers not difficult in finding existing products, view and only raises the price war. The solution that the authors give is by building a customer experience (Customer Experience) nyaitu by becoming the first furnitur store in the area that gives the concept of form Rancaekek rooms containing furnitur products for create a modern furnitur store with a difference rooms so that consumers can immediately imagine, get the picture directly if the product is in residence. Other strategies that authors give to Cheap Furnitur to increase sales is to create an impulse purchase to give you a taste stimuli like to buy in the consumer goods area by way of a placing discount (sale) after before the entrance and exit of the store, as well as implement a flow path for consumers who play a Cheap product that all Furnitur can be seen by the consumer, for the success of the passing of this concept of the core aspects of the nyaitu aspect marketing, operations, human resources, management, and finance which have been prepared in such a way by the author in the Cheap Furnitur Store.*

**Keywords:** *customer experience*



# DAFTAR ISI

<b>TUGAS AKHIR</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>ABSTRAK</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR GRAFIK</b> .....	xii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiii
<b>BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF</b> .....	1
1.1 Deskripsi Konsep Bisnis .....	1
1.2 Deskripsi Bisnis .....	8
<b>BAB II ANALISIS PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK</b> .....	11
2.1 Analisis Peluang .....	11
2.2 Analisis Ide Produk dan Pasar .....	14
<b>BAB III ASPEK PEMASARAN</b> .....	21
3.1 Strategi Pemasaran .....	21
3.2 Bauran Pemasaran .....	24
3.3 Perkiraan Penjualan .....	33
<b>BAB IV ASPEK OPERASIONAL</b> .....	38
4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi / Operasi .....	38
4.2 Proses Produksi / Operasi .....	47
4.3 Lokasi dan Tata Letak ( <i>Lay Out</i> ) .....	52
<b>BAB V ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN</b> .....	58
5.1 Struktur Organisasi .....	58
5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi .....	65
5.3 Standard Operating Procedure (SOP) .....	67
<b>BAB VI ASPEK KEUANGAN</b> .....	72
6.1 Kebutuhan Dana .....	72
6.2 Sumber Dana .....	78
6.3 Proyeksi Neraca .....	79
6.4 Proyeksi Laba Rugi dan Proyeksi Arus Kas .....	82
6.5 Proyeksi Arus Kas .....	87
6.6 Penilaian Kelayakan Investasi .....	90

<b>PENUTUP</b> .....	94
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	98
<b>LAMPIRAN</b> .....	100
<b><i>CURRICULUM VITAE</i></b> .....	103



## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 1.1	<i>IKEA</i> .....1
Gambar 1.2	Ruangan <i>IKEA</i> .....1
Gambar 1.3	Logo Toko Murah Furnitur.....8
Gambar 1.4	Sertifikat Tanah Toko Murah Furnitur.....9
Gambar 2.1	Data Apartemen .....15
Gambar 2.2	Jumlah Penduduk .....16
Gambar 2.3	Jumlah Kepala Keluarga .....17
Gambar 2.4	Konsep Ruang 1 .....19
Gambar 2.5	Konsep Ruang 2 .....20
Gambar 4.1	Layout Persediaan Produk di Gudang .....46
Gambar 4.2	Lokasi Murah Furnitur .....53
Gambar 4.3	<i>Layout</i> Murah Furnitur .....55
Gambar 5.1	Rekrutmen dan Seleksi .....60

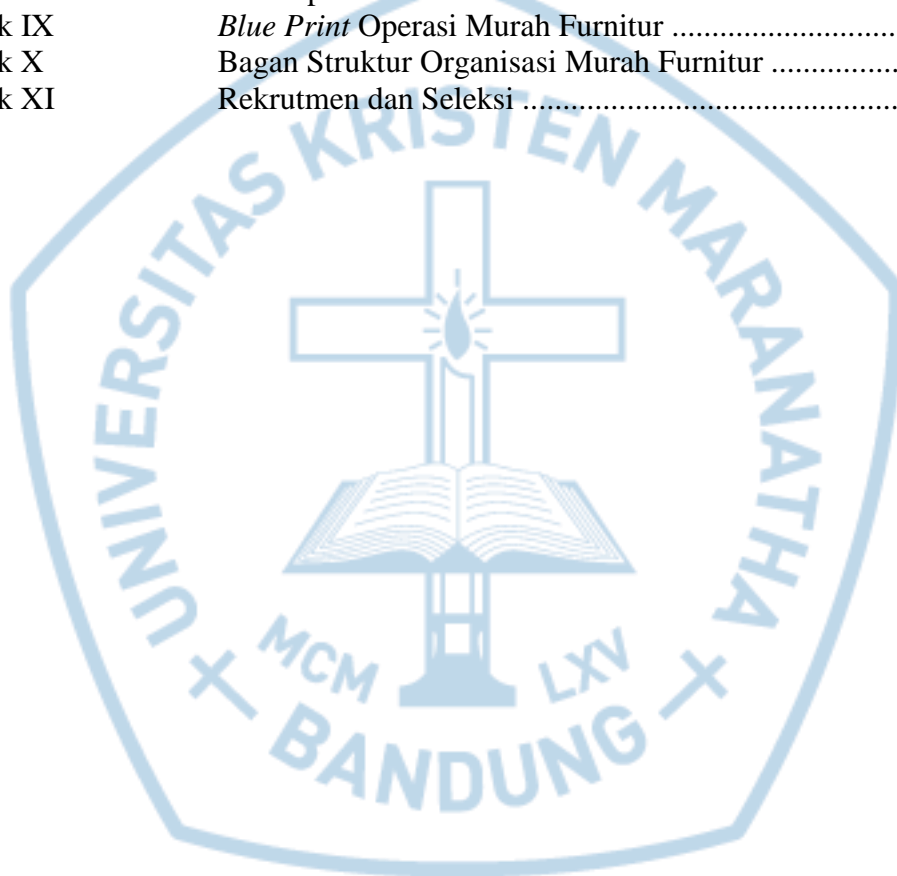


## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1	Analisis SWOT Murah Furnitur .....12
Tabel 3.1	Harga Produk Ruang Kerja .....28
Tabel 3.2	Harga Produk Ruang Kamar Tidur .....28
Tabel 3.3	Harga Produk Ruang Keluarga .....29
Tabel 3.4	Harga Produk Ruang Luar .....29
Tabel 3.5	Harga Produk Ruang Makan .....30
Tabel 3.6	Harga Produk Ruang Aksesoris .....30
Tabel 3.7	Data Penjualan 2013-2017 .....33
Tabel 3.8	Data Persiapan Peramalam Penjualan .....35
Tabel 3.9	Data Penjualan 3 bulanan tahun 2018-2020 .....36
Tabel 4.1	Peralatan Toko Murah Furnitur .....38
Tabel 4.2	Produk berdasarkan Supplier nya .....41
Tabel 4.3	Kapasitas Produk Ruang Kamar Tidur .....43
Tabel 4.4	Kapasitas Produk Ruang Keluarga ..... 43
Tabel 4.5	Kapasitas Produk Ruang Makan .....44
Tabel 4.6	Kapasitas Produk Ruang Kerja .....44
Tabel 4.7	Kapasitas Produk Ruang Luar .....45
Tabel 4.8	Kapasitas Produk Aksesoris .....45
Tabel 5.1	Deskripsi Pekerjaan .....60
Tabel 5.2	Waktu Kerja dan Kompensasi .....66
Tabel 5.3	SOP Teknis Murah Furnitur .....68
Tabel 6.1	Kebutuhan Dana Murah Furnitur .....72
Tabel 6.2	Neraca .....79
Tabel 6.3	Laba Rugi Tahun 2018-2020 .....82
Tabel 6.4	Arus Kas Tahun 2018-2020 .....87
Tabel 6.5	<i>Net Present Value</i> .....90
Tabel 6.6	<i>Payback Period</i> .....91

## DAFTAR GRAFIK

	<b>Halaman</b>
Grafik I	Pendapatan Penduduk Perkapita Kecamatan Rancaekek 2016 .....3
Grafik II	Proyeksi Peningkatan Kebutuhan .....15
Grafik III	Proyeksi Peningkatan Konsumen Potensial .....17
Grafik IV	Peta Pasar .....22
Grafik V	Saluran Distribusi .....31
Grafik VI	Promosi Murah Furnitur .....32
Grafik VII	Kapasitas Operasi Murah Furnitur .....42
Grafik VIII	Alur Operasi Murah Furnitur .....47
Grafik IX	<i>Blue Print</i> Operasi Murah Furnitur .....48
Grafik X	Bagan Struktur Organisasi Murah Furnitur .....59
Grafik XI	Rekrutmen dan Seleksi .....64



## DAFTAR LAMPIRAN

	<b>Halaman</b>
Lampiran A      Sertifikat Tanah .....	101





