

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

JJ Furniture adalah bisnis yang bergerak di bidang *interior design* dan *custom furniture*, seperti *kitchen set*, rak TV, lemari pakaian dan kebutuhan interior lainnya. Pemilihan bisnis *furniture* tersebut karena penulis melihat semakin banyak apartemen baru yang bermunculan di Bandung. Apartemen baru tersebut diantaranya adalah The MAJ Dago di Jalan Ir. H. Djuanda, The Green Kosambi di Jalan Ahmad Yani, Grand Asia Afrika Residence di Jalan Karapitan, Sudirman Suite di Jalan Jend. Sudirman, Mekarwangi Square di Jalan Cibaduyut Raya, Newton Residence di Jalan Buah Batu, Galeri Ciumbuleuit di Jalan Ciumbuleuit, Gateway Pasteur di Jalan Gunung Batu, Landmark Residence di Jalan Bima dan masih banyak lagi. Dengan semakin banyaknya apartemen baru di Bandung, maka permintaan akan *interior design* dan *furniture* akan semakin meningkat. Penulis melihat hal ini sebagai peluang usaha yang berpotensi.

Di samping itu, ada juga potensi peningkatan perumahan di Bandung. Tren mendirikan perumahan di Kabupaten Bandung Barat terus mengalami peningkatan. Hal itu diketahui berdasarkan tercapainya target pendapatan asli daerah dari bidang properti sebesar Rp 2,8 miliar hingga September 2016 kemarin (Wijaya Sari, 2016).

Menurut Fathia Azkia (2017), pasar properti residensial di kawasan Bandung terus bergerak naik seiring perkembangan pembangunan infrastruktur berupa proyek kereta cepat Jakarta-Bandung dan pembangunan tol layang (*elevated*) Jakarta-Cikampek, dimana kedua proyek ini akan mempercepat perjalanan darat dari Jakarta menuju ke Bandung dan sebaliknya. Ketika Presiden Joko Widodo melakukan peletakan batu pertama pembangunan kereta cepat Jakarta-Bandung pada bulan Januari 2016 lalu, median harga perumahan di Bandung langsung melesat 4%, dari Rp8,9 juta per meter persegi pada kuartal IV-2015, menjadi Rp9,29 juta per meter persegi pada kuartal I-2016 (Wasudewan dalam www.rumah.com). Perkembangan infrastruktur tersebut diyakini juga akan berdampak terhadap salah satu kawasan yang kini menjadi sorotan para pencari rumah dan investor properti, yaitu wilayah Bandung Timur.

Pesaing di dalam bisnis *furniture* ini terbilang cukup banyak. Namun setiap pesaing memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing yang membuat bisnis ini masih memiliki peluang untuk dijalani. Salah satu pesaing JJ Furniture adalah CV. Delta Utama yang berada di Kota Bandung. CV. Delta Utama dipertimbangkan sebagai pesaing saat ini karena perusahaan ini juga membuat *custom furniture* yang memiliki spesifikasi bahan hampir serupa dengan JJ Furniture, serta harga jual yang cukup mendekati. Hal ini akan dijelaskan di **BAB II ANALISIS PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK** di dalam bagian **2.1 Analisis Peluang**.

Sampai saat ini, penulis telah memiliki 1 orang desainer, 1 orang keuangan dan 3 orang pekerja tetap dalam pembuatan *furniture*. Pemasaran bisnis JJ Furniture dilakukan oleh penulis sendiri, baik melalui media sosial (*on-line*) maupun media cetak (*off-line*). Media sosial yang penulis gunakan adalah *instagram*, *facebook*, dan *website*. Penulis melakukan pemasangan iklan berbayar pada *instagram*, *facebook*, dan *google ads*. Pemasangan iklan berbayar melalui *instagram* disesuaikan oleh target pasar JJ Furniture, yaitu di wilayah Bandung. Sedangkan media cetak yang penulis gunakan adalah brosur dan stiker. Penulis menyebarkan brosur di apartemen-apartemen yang akan menjalin kerjasama dengan JJ Furniture dan menempel stiker JJ Furniture di kendaraan-kendaraan penulis dan kerabat penulis.

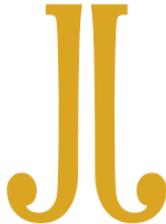
Sistem pemasaran yang lebih diutamakan dalam bisnis JJ Furniture adalah melalui media sosial seperti *instagram*, *facebook*, dan *website*. Konsep tersebut dibuat karena penulis ingin menjangkau calon-calon konsumen di seluruh Bandung. Hal ini bertujuan untuk memudahkan para calon konsumen melihat-lihat portofolio kami dan melakukan diskusi awal melalui telepon atau *whatsapp*. Selain itu, *showroom* penulis masih dalam tahap pembangunan, sehingga penulis belum membuat contoh *display* untuk dilihat oleh calon konsumen.

Berdasarkan perhitungan untuk kelayakan investasi, JJ Furniture memiliki perkiraan penjualan dalam 3 tahun yaitu pada tahun 2018 – 2020. Pada tahun 2018 penjualan sebesar Rp. 625.000.000, tahun 2019 meningkat sebesar 150% dari tahun sebelumnya atau sebesar Rp.

938.000.000, dan tahun 2020 meningkat sebesar 194% dari tahun sebelumnya atau sebesar Rp. 1.823.000.000. Nilai tersebut memperlihatkan pertumbuhan usaha ini. Untuk perhitungan *net present value* diperoleh dengan hasil Rp. 358.257.456, dan *payback period* yang diperoleh dari hasil perhitungan memperlihatkan bahwa dalam waktu 1 tahun 19 hari usaha ini dapat mencapai modalnya kembali. Sedangkan *profitability index* yang diperoleh sebesar 2,7118 atau lebih besar dari 1 sehingga menandakan bahwa bisnis JJ Furniture layak untuk dijalankan.

1.2 Deskripsi Bisnis

Bisnis ini akan dibuat dengan nama JJ Furniture. JJ Furniture merupakan singkatan dari Joshua – Jesslyn Furniture. Joshua adalah nama penulis, sedangkan Jesslyn adalah istri dari penulis. Karena bisnis ini melayani pembuatan *furniture*, maka penulis memberi nama JJ Furniture. Penulis memilih nama bisnis yang mudah diingat oleh konsumen dan mencantumkan kata '*furniture*' agar memudahkan saat konsumen melakukan pencarian dengan kata kunci '*furniture*'. Berikut adalah logo dari JJ Furniture:



FURNITURE
EST. 2017

Gambar 1.1 Logo JJ Furniture
Sumber : Dokumentasi Pribadi (2017)

Arti dari logo tersebut adalah:

- Huruf J yang pertama melambangkan nama penulis yaitu Joshua
- Huruf J yang kedua melambangkan nama istri dari penulis yaitu Jesslyn
- Huruf J pertama dan huruf J kedua berpungungan melambangkan sepasang suami istri yang saling menyeimbangkan
- Warna coklat keemasan melambangkan unsur kayu dan terkesan elegan.

Bentuk kepemilikan dari bisnis JJ Furniture adalah perorangan.

Bisnis ini belum memiliki perizinan dari pemerintah. Penulis berencana untuk mengubah bentuk kepemilikan menjadi PT ketika bisnis JJ Furniture ini sudah semakin berkembang.

Visi dari JJ Furniture adalah:

Menjadi penyedia *custom furniture* terbaik di Jawa Barat tahun 2025.

Misi dari JJ Furniture adalah:

1. Membuat *custom furniture* yang berkualitas baik dan sesuai keinginan konsumen.
2. Melakukan inovasi dan peningkatan kualitas secara berkelanjutan.
3. Mengembangkan usaha ke berbagai daerah di Jawa Barat.

Bisnis JJ Furniture saat ini berlokasi di Kopo Mas Regency Blok A No. 3 yang saat ini masih berupa *workshop*. Saat ini *showroom* JJ Furniture masih dalam tahap pembangunan dan akan selesai di tahun 2018. Penulis memilih daerah Kopo dikarenakan orang tua penulis memiliki sebuah rumah yang dipinjamkan kepada penulis untuk dijadikan sebagai *workshop* JJ Furniture. Di samping itu, daerah Kopo merupakan daerah pemukiman penduduk yang padat. Lokasi bisnis tersebut sangat dekat dengan Toserba Yogya dan Miko Mall, sehingga memungkinkan untuk adanya konsumen yang mengunjungi lokasi bisnis tersebut.