

ABSTRAK

Pertumbuhan penduduk yang sangat tinggi pada masa sekarang membuat peluang penjualan akan produk furnitur akan berkembang. Sofa merupakan salah satu bagian dari produk furnitur yang dibutuhkan oleh masyarakat untuk mengisi rumah mereka. Perencanaan bisnis ini bertujuan untuk mengetahui hal-hal yang dibutuhkan dalam suatu pengembangan bisnis Family Sofa sehingga pembaca dapat mengerti tentang konsep dari produksi hingga proses penjualan produk sofa. Family Sofa juga memiliki keunggulan dibandingkan produk lain yaitu menjual sofa dengan harga yang terjangkau namun memberikan kualitas produk yang baik dibandingkan merek-merek sofa lainnya. Family Sofa merencanakan banyak hal agar dapat mencapai tujuan dan keunggulan tersebut dimulai dari mendesain sendiri sofa-sofa tersebut, memilih bahan, dan melakukan quality control agar sofa yang dihasilkan dapat semaksimal mungkin. Strategi pemasaran Family Sofa dilakukan secara *online* maupun *offline*. Pemasaran online dilakukan menggunakan media sosial dan pemasaran offline dilakukan oleh salesman yang akan memasarkan produk sofa pada toko furniture yang ada di Kota Bandung. Konsep-konsep bisnis Family Sofa telah disiapkan dengan sedemikian rupa melalui beberapa aspek yaitu aspek operasional, aspek sumber daya insani, aspek pemasaran, dan aspek keuangan yang disajikan lebih lengkap pada makalah ini.

Kata Kunci: *Good Quality Product*

ABSTRACT

A very high population at present makes the sales opportunities for furniture products will develop. Sofa is one part of furniture products needed by the community to fill their homes. This business planning is intended to find out the things needed in the development of the Sofa Family business so that it can understand the production concept for the sofa product sales process. Family Sofa also has an advantage compared to other products, namely selling sofas at affordable prices but providing the good quality product from other sofa brands. Family Sofa determines many things in order to achieve these goals and excellence starting from designing these sofas, choosing materials, and doing quality control so that the resulting sofa can be as much as possible. The Family Sofa Marketing Strategy is done online and offline. Online marketing is done using social media and offline marketing conducted by salesmen who will market sofa products in furniture stores in the city of Bandung. The Family Sofa business concepts have been equipped with several aspects through aspects, aspects of human resources, marketing aspects, and financial aspects which are provided more fully in this paper.

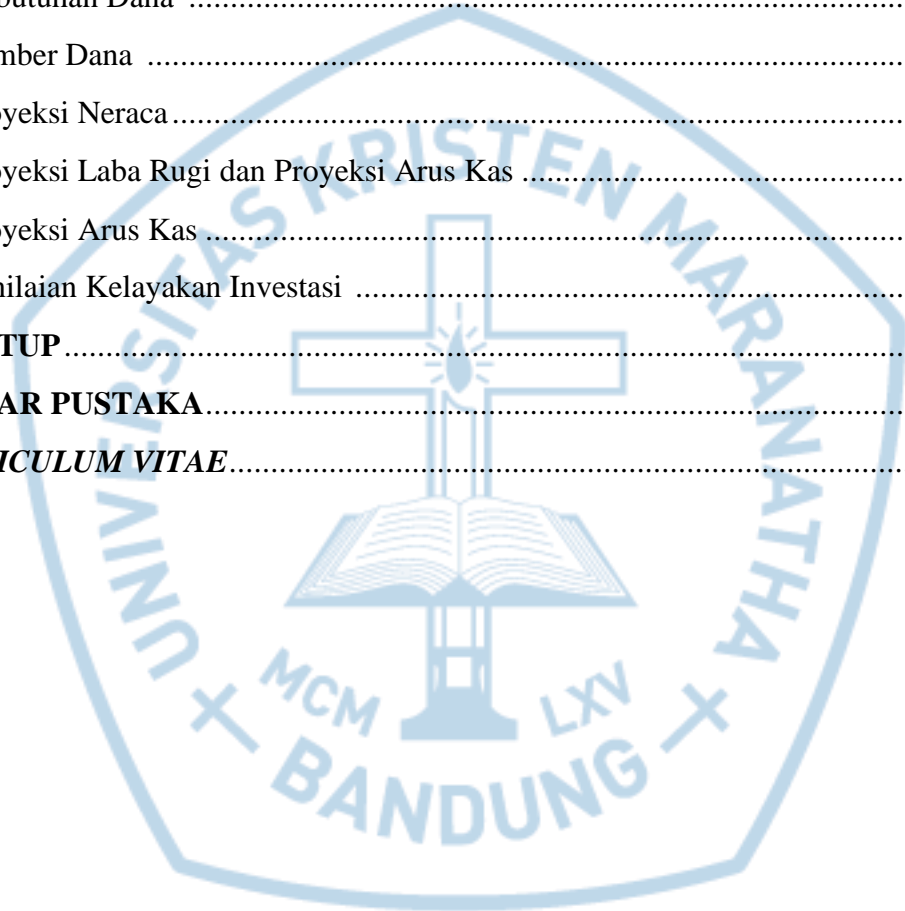
Keyword: *Good Quality Product*



DAFTAR ISI

TUGAS AKHIR	i
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF	1
1.1 Deskripsi Konsep Bisnis.....	1
1.2 Deskripsi Bisnis.....	8
BAB II ANALISIS PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK	11
2.1 Analisis Peluang.....	11
2.2 Analisis Ide Produk dan Pasar.....	20
BAB III ASPEK PEMASARAN	21
3.1 Strategi Pemasaran.....	21
3.2 Bauran Pemasaran.....	25
3.3 Perkiraan Penjualan.....	32
BAB IV ASPEK OPERASIONAL	37
4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi / Operasi.....	37
4.2 Proses Produksi / Operasi.....	43
4.3 Lokasi dan Tata Letak (<i>Lay Out</i>).....	43

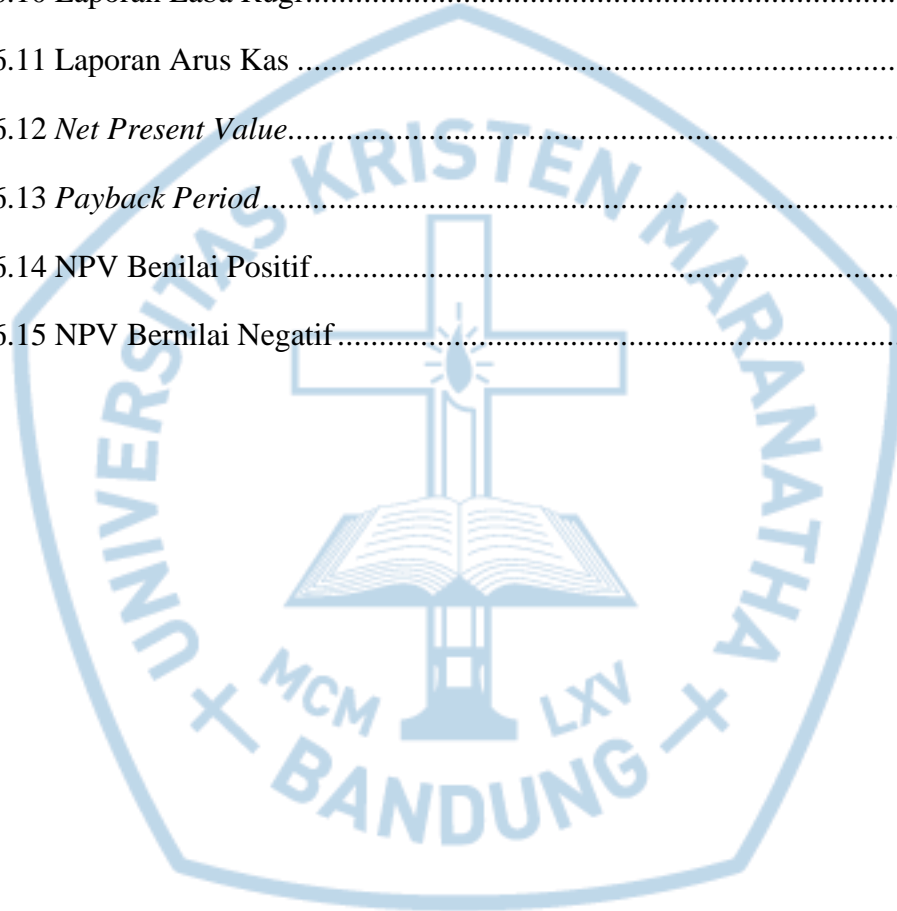
BAB V ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN	48
5.1 Struktur Organisasi	48
5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi	54
5.3 Standard Operating Procedure (SOP)	56
BAB VI ASPEK KEUANGAN	64
6.1 Kebutuhan Dana	64
6.2 Sumber Dana	71
6.3 Proyeksi Neraca.....	72
6.4 Proyeksi Laba Rugi dan Proyeksi Arus Kas	77
6.5 Proyeksi Arus Kas	80
6.6 Penilaian Kelayakan Investasi	83
PENUTUP	91
DAFTAR PUSTAKA	93
<i>CURRICULUM VITAE</i>	98



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Distribusi Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan di Kota Bandung Tahun 2018.....	4
Tabel 2.1 Jumlah Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan di Kota Bandung	12
Tabel 2.2 Analisis SWOT Family Sofa	15
Tabel 3.2 Harga Produk Sofa	30
Tabel 3.3 Data Penjualan Sofa Tahun 2015 – 2019	33
Tabel 3.4 Perkiraan Penjualan dengan Least Square Method.....	34
Tabel 4.1 Peralatan Family Sofa	37
Tabel 4.2 Supplier Bahan Baku Family Sofa	40
Tabel 5.1 Deskripsi Pekerjaan.....	49
Tabel 5.2 Data Kompensasi dan Waktu Kerja Karyawan	54
Tabel 5.3 Standar Operasional Prosedur Evaluasi Kinerja Family Sofa	56
Tabel 5.4 Standar Operasional Kedisiplinan Karyawan Family Sofa	57
Tabel 5.5 Standar Operasional Penerimaan Pelanggan	59
Tabel 5.6 Standar Waktu Kerja Family Sofa	60
Tabel 5.7 Standar Operasional Akuntan	61
Tabel 5.8 Standar Operasional Penerimaan Order	62
Tabel 5.9 Standar Pekerjaan Bagian pemasaran	63
Tabel 6.1 Rincian Kebutuhan Kas Family Sofa Per 6 Bulan	64
Tabel 6.2 Rincian Kebutuhan Persediaan Bahan Baku Family Sofa	65
Tabel 6.3 Rincian Kebutuhan Perlengkapan Kantor	66
Tabel 6.4 Rincian Kebutuhan Peralatan Kantor	68

Tabel 6.5 Rincian Kebutuhan Peralatan Produksi.....	69
Tabel 6.6 Kebutuhan Dana Family Sofa.....	71
Tabel 6.7 Proyeksi Neraca Family Sofa Tahun 2020.....	72
Tabel 6.8 Proyeksi Neraca Family Sofa Tahun 2021.....	73
Tabel 6.9 Proyeksi Neraca Family Sofa Tahun 2022.....	75
Tabel 6.10 Laporan Laba Rugi.....	77
Tabel 6.11 Laporan Arus Kas.....	81
Tabel 6.12 <i>Net Present Value</i>	84
Tabel 6.13 <i>Payback Period</i>	85
Tabel 6.14 NPV Benilai Positif.....	88
Tabel 6.15 NPV Bernilai Negatif.....	88



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Proyeksi Penduduk Pertengahan Tahun Kota Bandung	5
Gambar 1.2 Logo Toko Family Sofa	8
Gambar 3.1 Grafik Peta Pasar	22
Gambar 3.2.1 Sofa L Bed.....	26
Gambar 3.2.2 Sofa Bed	26
Gambar 3.2.3 Sofa L Sudut Jumbo.....	27
Gambar 3.2.4 Sofa L Sudut Minimalis	27
Gambar 3.2.5 Sofa Kaisar	28
Gambar 3.2.6 Sofa Eropa.....	28
Gambar 3.2.7 Sofa Alegro	29
Gambar 4.1 Layout Gudang Produksi Family Sofa	45
Gambar 5.1 Struktur Organisasi	49



