

# **BAB I**

## **RINGKASAN EKSEKUTIF**

Ringkasan eksekutif merupakan informasi secara garis besar dari laporan bisnis dan rencana pengembangan perusahaan kedepannya. *Pegwall* adalah sebuah usaha yang bergerak dalam industri mebel yang melibatkan pengrajin kayu lokal dan memiliki gudang penyimpanan produk yang telah dibuat oleh tukang kayu dan siap dikirim terletak di Gading Serpong, Cluster Crown Utara 1 no. 2, Tangerang, Banten.

### **1.1 Pendahuluan**

Menurut KBBI (n.d.), mebel merupakan perabotan yang dibutuhkan dan mudah untuk dipindahkan. Mebel adalah istilah yang dipakai untuk perabotan rumah tangga yang fungsinya adalah sebagai tempat duduk, tempat menyimpan barang dan juga tempat menaruh barang. Selain itu juga industri mebel adalah salah satu komoditas unggulan Indonesia.

Seiring dengan perkembangan zaman juga mempengaruhi industri mebel, di mana yang pada awalnya hanya menyediakan mebel yang memiliki tekstur kasar sekarang mebel kayu sebagai produk artistik biasanya dibuat dari kayu pilihan dengan tekstur yang indah kemudian dikerjakan dengan penyelesaian akhir yang halus. Tidak hanya itu dengan adanya perkembangan zaman, desain yang dimiliki oleh para pengrajin juga semakin banyak macamnya. Produk-produk yang

dihasilkan oleh industri mebel sekarang dapat memberikan nilai desain interior yang lebih, tidak hanya dari desain namun juga kegunaannya.

Pada masa kini, masyarakat lebih memilih desain mebel yang tidak hanya mempercantik ruangan, namun juga dapat menjadi suatu media di mana mereka dapat berkreasi sesuai keinginan dari pemilik yang mungkin juga dapat memberikan ide-ide bagi orang lain. Namun tidak banyak perusahaan mebel yang dapat memberikan kebebasan berkreasi terhadap suatu mebel yang diproduksi. Oleh karena itu, tema dari Pegwall sendiri ialah “*Simplicity Modern*” di mana kami ingin menciptakan suatu mebel yang modern mengikuti tren masa kini dengan pemasangan yang mudah dipasang dan desain yang simple natural, juga dapat disesuaikan sesuai preferensi masing-masing pembeli. Ide bisnis Pegwall muncul untuk memberikan produk mebel yang tidak saja berfungsi untuk menyimpan dan menaruh barang, tetapi juga mempercantik ruangan sesuai dengan kreatifitas masing-masing.

## **1.2 Deskripsi Perusahaan**

Pegwall merupakan perusahaan mebel yang menawarkan produk pengaturan dinding berupa *pegboard* serta perniknya, yang berpusat di Serpong, Banten. Pegwall sudah berdiri sejak pertengahan September tahun 2017 di mana terus berkomitmen untuk mengembangkan inovasi produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen yang bermutu dan berkualitas dengan harga terjangkau. Pegwall sudah melakukan perubahan rencana untuk menambah variasi produknya untuk membantu mempertemukan permintaan konsumen dalam

mendekorasi ruangan. Visi Pegwall adalah menciptakan gaya hidup yang lebih efisien dan fungsional. Misi dari Pegwall ialah mengajak customer untuk berkreasi sesuai kreatifitas.

### **1.3 Analisis Industri**

Industri mebel nasional memiliki potensi yang besar untuk tumbuh dan berkembang karena didukung sumber bahan baku melimpah dan perajin yang terampil. Melihat keadaan industri mebel di Indonesia yang sedang bertumbuh membuat Pegwall dapat ikut berkontribusi di dalam industri ini. Ditambah juga karena mebel merupakan produk yang wajib dimiliki di setiap rumah. Dengan adanya variasi mebel yang tersedia di pasar, semakin menarik peningkatan keinginan konsumen.

Pada tahun 2017 tercatat adanya peningkatan pembelian unit apartemen di daerah Tangerang sebesar 40%, selain itu juga konsultan properti mencatat, ada 28 proyek apartemen yang akan hadir di Serpong, Tangerang Selatan dan sekitarnya (Lawi, Gloria. 2018). Dengan begitu adanya peningkatan dalam pertumbuhan pembelian apartemen membuat setiap penghuni untuk mencari mebel. Pegwall melihat hal ini sebagai kesempatan untuk menjadikan para penghuni apartemen sebagai target dari Pegwall.

### **1.4 Analisis Pasar**

Pasar merupakan sebuah cakupan yang luas untuk dijadikan target pasar suatu perusahaan, sehingga Pegwall melakukan segmentasi pasar dan membaginya

menjadi empat bagian. Keempat bagian tersebut dibedakan dari segi demografis, segi geografis, segi gaya hidup atau juga perilaku dan juga segi psikografis. Dari segi usia, target produk yang kami tawarkan ini diciptakan untuk para remaja dan dewasa yang berada di usia sekitar 17 sampai 35 tahun yang berpendapatan dan termasuk uang saku yang didapat melalui orangtua.

Dalam menganalisis pasar, Pegwall telah melakukan survei terlebih dahulu yang dibuat dengan *Google Form* dan disebar secara *online* ke pangsa pasar yang memiliki kriteria segmentasi dan target pasar Pegwall. Dari survei tersebut telah diisi oleh 362 responden dan hasilnya sebanyak 77.9% dari responden tertarik dengan produk *furniture* berupa *pegboard*, dan berminat membeli jika harga produk berada pada kisaran harga Rp 450.000,00 hingga Rp 750.000,00.

### **1.5 Rencana Pemasaran**

Pegwall memposisikan dirinya sebagai bisnis yang menyediakan *wall organizer* untuk kalangan muda yang menyukai desain simple dan seringkali memiliki keadaan kamar ataupun ruangan yang kurang rapi dengan *sistem order* melalui media sosial (digital) seperti Instagram, Line@, *E-mail*, dan Whatsapp. Tidak hanya melalui sosial media namun juga *platform* jualan *online* seperti Tokopedia dan Shopee. Pegwall melakukan berbagai jenis promosi melalui ucapan dari mulut ke mulut dan menggunakan media sosial seperti *promote* Instagram dan kedepannya akan melakukan promosi melalui media sosial lainnya.

## **1.6 Tim Manajemen dan Struktur Perusahaan**

Pegwall digagas oleh enam orang yang awalnya hanya membuat bisnis ini untuk mata kuliah pengembangan usaha baru dan kemudian dilanjutkan oleh kedua dari enam penggagas awal yaitu Euodia Gracielle Sadrach dan Hanny Setiawan. Sampai saat ini Pegwall dikelola oleh Euodia Gracielle Sadrach dan Hanny Setiawan dengan bantuan seorang *family link* seorang arsitek yang menjadi supplier bahan baku dan juga yang memiliki pengrajin kayu yang mengerjakan produk Pegwall sendiri. Hanny Setiawan secara fokus memiliki tanggung jawab dalam Operasional, *Marketing* dan juga *Customer Service*. Sedangkan Euodia Gracielle Sadrach, yang memegang terutama divisi *Finance*, *Design* dan *Marketing*.

## **1.7 Perencanaan Operasional**

Rencana operasional digunakan Pegwall agar usaha dapat berjalan dengan baik serta berhasil dalam menjalani operasional bisnis. Dalam hal ini, terdapat beberapa sarana yang dapat membantu jalannya operasional. Dalam penjualan, Pegwall menjual di *e-commerce* Tokopedia serta Shopee dan sosial media Instagram yang juga dapat diakses melalui Whatsapp dan Line untuk dapat berkomunikasi serta proses transaksi dengan konsumen.

Dalam hal ini, Pegwall menyediakan beberapa macam jasa pengiriman yang dapat dipilih oleh konsumen. Selain itu juga dibutuhkannya alat transportasi yang digunakan untuk bertemu dengan pihak ketiga, baik dapat membuat produk, mengambil produk serta memperbaiki kualitas produk. Operasional ini

direncanakan dengan baik sehingga dapat efektif dan efisien bagi Pegwall, terutama dalam menjaga kualitas produk, meningkatkan penjualan dan meningkatkan kepuasan konsumen.

### **1.8 Rencana Pengembangan Produk dan Jasa**

Dalam mengembangkan usaha, Pegwall kedepannya akan mengeluarkan produk baru dengan desain papan dan kompartmen berbeda. Dengan adanya bahan baru, yaitu akrilik dan varian warna yang beragam, serta desain baru akan membuat konsumen menjadi lebih tertarik dan keinginan konsumen yang saat ini belum tercapai akan terpuaskan. Selain menjual secara set, Pegwall berencana untuk menjual produk secara satuan di mana kompartmen dan papan dapat dibeli konsumen secara terpisah. Dengan tersedianya pilihan *custom* produk dari Pegwall nantinya juga akan meningkatkan konsumen yang ingin berkreasi.

Pegwall juga berencana untuk membuat memperluas daerah penjualan di mana Pegwall akan juga bekerja sama dengan toko-toko *furniture, designer*, memasukkan produk ke toko besar seperti Informa atau Ikea, serta bekerja sama dengan Living Loving dan Qlapa.

### **1.9 Proyeksi Keuangan**

Dalam membangun usaha Pegwall ini, telah dikeluarkan dana dari pendiri sebesar Rp 10.000.000 sebagai modal awal usaha. Modal ini digunakan untuk pembuatan produk, pembelian kardus *packaging*, stiker, plastik untuk baut dan perlengkapan yang dibutuhkan dalam mengemas produk. Dalam biaya yang harus dikeluarkan

tiap bulannya dari Pegwall adalah biaya iklan melalui Instagram saja, yaitu sebesar Rp 1.000.000,00 selama 9 bulan, bulan 10 dan seterusnya biaya iklan akan dikurangkan menjadi Rp 500.000,00. Pada masa ini, tidak adanya biaya gaji yang dikeluarkan Pegwall dikarenakan saat ini usaha dijalankan oleh kedua pendiri saja dan belum ada karyawan lain.