

Bab I

Ringkasan Eksklusif

1.1 Pendahuluan

Toko Bangunan ini akan berdiri di daerah sekitar Puri Kembangan, Toko Bangunan ini menawarkan bahan-bahan material, dan saran untuk menangani setiap perbaikan rumah, serta perawatannya yang ditujukan untuk pemilik rumah, tukang, kontraktor, atau pengerjaan proyek sekitar. Tidak hanya pada Toko fisik, namun Toko Cahaya Bangunan ini juga menawarkan bahan-bahan material pada e-commerce, salah satunya adalah Tokopedia. Fokusnya adalah untuk membantu pelanggan dalam mengidentifikasi apa yang mereka butuhkan.

1.2 Deskripsi Perusahaan

Toko Bangunan ini menyediakan bahan-bahan material yang berupa pasir, semen, batu belah, split, bata, hebel, batako, dan juga barang-barang seperti kloset, wastafel, keran, kunci, pintu, cat, dan barang-barang lainnya yang dipergunakan untuk pembangunan dan perbaikan rumah dan bangunan

1.3 Analisis Industri

Toko Cahaya Bangunan akan bersaing dengan toko-toko tradisional di sekitar maupun toko-toko yang ada pada e-commerce yang sama. Hal itu memang akan berpengaruh terhadap toko kami, tetapi melihat dari potensial pembeli, persaingan ini sangatlah wajar.

Dengan adanya persaingan ini maka akan menuntut kami untuk melakukan kinerja yang semaksimal mungkin yang nantinya untuk mendapatkan loyalitas pelanggan.

Kontribusi sektor konstruksi bagi pembentukan produk domestik bruto (PDB) pun cukup signifikan, yakni 10,38 persen atau di urutan ke-4 setelah sektor industri, pertanian, dan perdagangan (Barus, 2017).

1.4 Analisis Pasar

Melihat studi kelayakan pada analisis data secara mendalam. Studi kami menunjukkan bahwa market yang kami pilih sangatlah berpotensi untuk mengembangkan bisnis ini baik dalam kawasan sekitar maupun dalam market online. Berdasarkan Studi kelayakan, daya beli, kemampuan konsumen dalam rangka membeli barang serta melihat dari pertumbuhan properti yang sangat pesat di daerah ini , kami yakin bahwa pangsa pasar di daerah ini sangatlah besar. Terlebih lagi. industri bahan material dan pertumbuhan properti yang diperkirakan akan tumbuh 8% (Widyastuti, 2017).

1.5 Rencana Pemasaran

Pemasaran Toko Cahaya Bangunan akan dilakukan melalui via online dengan melakukan partnership dengan e-commerce seperti Tokopedia, Bukalapak,dll.

Serta memberikan potongan langsung kepada para kontraktor yang mengambil barang dalam jumlah yang besar. Untuk para tukang, kami akan memberikan

kaos atau hadiah-hadiah tertentu, apabila mereka telah membeli barang dalam jumlah tertentu di toko kami.

1.6 Tim Manajemen dan Struktur Perusahaan

Toko ini dipimpin langsung oleh pemiliknya Ronny Oscar dan Raymond Oscar selaku kakak dari Ronny Oscar yang telah mempunyai pengalaman tentang bahan-bahan bangunan dan pengimplementasiannya. Dan dengan beberapa pekerja yang bertugas sebagai supir dan pekerja kasar.

1.7 Perencanaan Operasional

Toko ini akan beroperasi dari jam delapan pagi hingga lima sore, namun untuk jam operasional Tokopedia mulai dari jam tujuh pagi hingga sembilan malam. Toko ini akan dibuka setiap harinya kecuali hari Minggu dan hari libur nasional lainnya.

1.8 Rencana Pengembangan Produk dan Jasa

Rencana Pengembangan ke depan, dalam waktu dekat kami ingin berpartisipasi dengan e-commerce yang ada selain Tokopedia, untuk waktu kurang lebih 3-4 tahun mendatang kami ingin menambah pasokan mobil angkut dan bekerja sama dengan kontraktor-kontraktor bangunan agar dapat memasuki proyek-proyek besar seperti apartmen dan mall-mall.

1.9 Proyeksi Keuangan

Rencana bisnis meliputi laporan keuangan dari laporan laba/rugi, arus kas, dan neraca keuangan selama lima tahun. Proyeksi pendapatan bersih Toko Cahaya Bangunan berdasarkan medium penjualan Tokopedia pada tahun 2018 yang dimulai pada bulan Januari adalah Rp. 3.545.000, Februari adalah Rp. 3.845.000, Maret adalah Rp. 4.555.000, April adalah Rp. 5.345.000, Mei adalah Rp. 3.255.000, Juni adalah Rp. 5.395.000, Juli adalah Rp. 2.435.000, Agustus adalah Rp. 3.825.000, September adalah Rp. 3.935.000, Oktober adalah Rp. 4.015.000, November adalah Rp. 4.515.000, Desember adalah Rp. 5.195.000, tahun 2019 adalah Rp.71.800.000 , tahun 2020 adalah Rp.82.400.000 , tahun 2021 adalah Rp.84.800.000 , dan tahun 2022 adalah Rp.91.100.000.

Modal Investasi yang dikeluarkan pada medium tokopedia adalah Rp. 180.000.000, dengan periode pengembalian investasi selama empat tahun tujuh bulan dan 6 hari berdasarkan penjualan dan investasi pada medium Tokopedia dan Break event point pada 19 produk yang harus dijual.

Rasio Profit Margin pada tahun 2018 dimulai dari Januari adalah 11,82%, Februari adalah 12,61%, Maret adalah 14,15%, April adalah 16,30%, Mei adalah 10,43%, Juni adalah 15,46%, Juli adalah 7,75%, Agustus adalah 11,66%, September adalah 11,78%, Oktober adalah 11,88%, November adalah 13,28%, Desember adalah 14,84%, tahun 2019 adalah 17.32%, tahun 2020 adalah 18,64%, tahun 2021 adalah 18,84%, dan tahun 2022 adalah 19,59%.

Rasio Gross Profit Margin pada tahun 2018 dimulai dari Januari adalah 20%, Februari adalah 20,66%, Maret adalah 21,74%, April adalah 23,78%, Mei adalah 18,27%, Juni adalah 26,93%, Juli adalah 15,61%, Agustus adalah 19,21%, September adalah 19,16% , Oktober adalah 19,23%, November adalah 20,59%, Desember adalah 22%, tahun 2019 adalah 25,21%, tahun 2020 adalah 26,47%, tahun 2021 adalah 26,89%, dan tahun 2022 adalah 27,74%.

Rasio Return on Asset pada tahun 2018 adalah 2,53%, tahun 2019 adalah 3,88%, tahun 2020 adalah 4,35%, tahun 2021 adalah 4,33%, dan tahun 2022 adalah 4,48%. Dan Rasio Return on Equity Asset pada tahun 2018 adalah 2,52%, tahun 2019 adalah 3,85%, tahun 2020 adalah 4,29%, tahun 2021 adalah 4,24%, dan tahun 2022 adalah 4,41%.